МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Филиал в г Избербаше

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В РФ

Сборник статей и тезисов
Региональной
научно-теоретической конференции
12 ноября 2010 г.

2010

УДК 332.1(063)
ББК 65.04я43

Издается по решению Ученого Совета филиала ДГУ в г. Избербаше
Рекомендовано к изданию кафедрой экономических дисциплин
филиала ДГУ в г. Избербаше от 18 ноября 2010 г.

В сборник включены доклады Региональной научно-теоретической конференции «Экономическое состояние и перспективы регионального развития в РФ», состоявшейся в г. Избербаше 12 ноября 2010 г.

В настоящем сборнике представлены результаты научных исследований сотрудников, преподавателей, студентов, аспирантов и соискателей МГУ им. Ломоносова, Чеченского государственного университета, Дагестанского государственного университета, филиалов Дагестанского государственного университета в г. Избербаше, Кизляре, Дербенте, Хасавюрте.

Материалы конференции публикуются по двум секциям: «Проблемы менеджмента и маркетинга в деятельности предприятий региона и организации малого и среднего бизнеса», «Особенности региональной политики в области финансов, кредитования и бюджетного регулирования».

Редакционная коллегия:

Магомедов А.А. – председатель редколлегии, к.ю.н., зам. директора филиала ДГУ в г. Избербаше по научно-исследовательской работе;
Сулейманова А.М. – 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.

Экономическое состояние и перспективы регионального развития в РФ. Материалы Региональной научно-теоретической конференции. // Сборник статей и тезисов. - Избербаш: ДГУ, 2010 г., 313 с.

© ГОУ ВПО ДГУ, 2010 г.

Содержание

СЕКЦИЯ 1. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА И ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.

Абакаров М.И.
Экономическая диагностика деятельности малых предприятий в сфере платных услуг региона …… **9**

Абусалимова А.А.
Экономическое состояние местного самоуправления в Дагестане …… **17**

Алиев И.А
Приоритеты социально-экономического развития Республики Дагестан ……..…… **20**

Арсланалиева Р.М.
Механизмы и инструменты налогового регулирования в строительной компании …… **27**

Арсланбекова А., Абдусаламова З.П.
Налоговое стимулирование развития малого предпринимательства …….. **35**

Балашова О., Алиев О.М.
Формы маркетинга …….. **43**

Гебекова Н., Сулейманова А.М.
Проблемы качества продукции для российских предприятий ….….. **45**

Зиралов И.С.
Социальные перспективы поиска баланса интересов власти, бизнеса и общества в процессе налаживания социального партнерства …..….. **50**

Идрисов Ш.А.
Организационные изменения в вузах как путь к модернизации в ВПО ……..…... **57**

Курбанова Б., Идрисова Д.А.
Малый и средний бизнес: перспективы развития, или выйдет ли "из тени" ключевой сектор экономики? …….…... **62**

Магомедгаджиева Г., Джамалова П.
Маркетинг и реклама в СМИ ……..…… **66**

Магомедов А.А.
Корпоративные конфликты и самозащита как средство их разрешения …….. **69**

Магомедова З., Багомедова С.Д.
Необходимость системы маркетинговой деятельности на предприятии ……..…….. **74**

Магомедова З., Магомедов Р.Б.
Налоговое планирование на предприятиях и в организациях ……. **79**

Магомедова К., Идрисова Д.А.
Лучше контроль конкурента, чем чиновника ……..……. **82**

Магомедрасулова С., Багомедова С.Д.
Зарождение малого и среднего бизнеса в России …….…… **87**

Маматгереев М., Идрисов Ш.А.
Современные проблемы и перспективы малого предпринимательства в Республике Дагестан ……..…… **91**

Махмудов Х. М., Аскеров Э.С.
Перспективы развития эффективного виноградовинодельческого подкомплекса регионального АПК …….…….. **95**

Муртазалиева М., Идрисов Ш.А.
Малый и средний бизнес в современной России …….…….. **103**

Муртузалиева А., Алиев И.А.
Маркетинговый менеджмент в современных российских предприятиях …….…… **110**

Османов А.З., Юсупов А.З.
Кредитование малого и среднего бизнеса - перспективное направление кредитной политики регионального банковского сектора ……. **114**

Рамазанова Д.Р.
Региональные университетские комплексы как первый шаг на пути к модернизации высшего профессионального образования ……... **120**

Рамазанова Ш., Алиев О.М.
Маркетинг в регионах ……..……. **125**

Сулейманова З., Идрисова Д.А.
Малый бизнес: микрофинансирование как аргумент ……. **126**

Хайбулаева П., Абусалимова А.А.
Что лучше быть предпринимателем, или безработным? ……..….. **129**

Халимбекова Н., Сулейманова А.М.
Проблемы малого бизнеса в Республике Дагестан ……..….. **131**

Шайхаматова Р., Алиев О.М.
Реклама и пиар …… **143**

Юнусова А., Леонов Ю.Е.
Сущность маркетинга ……..... **147**

Юнусова Д.А.
Методические основы аудита затрат на производство …….. **149**

СЕКЦИЯ 2. ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, КРЕДИТОВАНИЯ И БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.

Айгунова Р.С.
Особенности аудита в торговых организациях ……..…… **157**

Айгунова Р.С.
Особенности аудита некоммерческих организаций ……..…. **162**

Алибекова Э., Алиев И.А.
Государственная политика как инструмент регулирования социально-экономическими процессами в обществе ……..… **168**

Алиева Ф., Абусалимова А.А.
Экономика России глазами экспертов ОЭСР …….. **177**

Аскеров Н.С.
Генезис теорий модернизации ……..…… **182**

Бабаев И., Багомедова С.Д.
Нужны ли дотации …… **185**

Балашева О.С., Гаджимурадова Э.Э.
Необходимость развития и проблемы паевых инвестиционных фондов в Дагестане ……..….. **189**

Гаджимурадова Э.Э.
Особенности составления бизнес-плана на деловых игр в процессе преподавания экономических дисциплин ……..….. **191**

Гаджимурадова Э.Э.
О проблемах и перспективах развития ипотечного кредитования в РФ ……..…. **195**

Газиев А., Идрисов Ш.А.
Российская практика налогового регулирования на макроуровне … **199**

Делиева Д., Абусалимова А.А.
Кредитные отношения сбербанка с клиентами …….. **206**

Делиева Д., Абусалимова А.А
Влияние финансового кризиса на потребительский кредит ……. **209**

Ибрагимова Р., Исаев И.М
Ипотечное кредитование, новые тенденции ……..…. **213**

Ильясова Б., Абдусаламова З.П.
Налог на недвижимость - перспектива увеличения доходной
базы регионов …… **218**

Курбанов А., Исаев И.М
Банки Дагестана, их место в экономике ……..…. **224**

Магомедгаджиева Г., Гаджимурадова Э.Э.
Хронология финансового кризиса 2008—2010 годов в России
и пути его преодоления ……... **228**

Магомедов М., Магомедов Р.Б.
НДС в зарубежных странах ……..…. **231**

Магомедов Р.Б.
Налоговая политика в современный период ……..… **234**

Магомедрасулова С., Абдусаламова З.П
Система налогообложения РФ и её недостатки ……..… **237**

Магомедрасулова С., Абдусаламова З.П
Налоговые льготы в системе налогового планирования …… **242**

Муртузалиева М., Алиев И.А.
Неотложные меры по развитию экономики …… **249**

Назирова С., Гаджимурадова Э.Э.
Банковские риски на рынке ценных бумаг ……..…. **252**

Насарова З., Сулейманова А.М.
Анализ динамики поступления местных налогов
по г. Избербаш ……..….. **255**

Никитина В., Абдуллаева Ш.Г.
Актуальные вопросы создания в России инновационной системы ……..… **262**

Ойсунгуров Д., Оздеаджиева Э.Д.
Проблемы реструктуризации коммерческих банков на современном этапе …… **269**

Ойсунгурова М.У., Аджиева С.А.
Особенности проведения денежных реформ в России ……..…. **274**

Ошитова Д., Оздеаджиева Э.Д.
Перспективы развития ипотечного кредитования в России …….. **280**

Рабаданова З., Идрисов Ш.А.
Современное состояние АПК республики, как важнейшего кластера региональной экономики …….. **285**

Салаватова З., Абдусаламова З.П.
Проблемы финансирования дорожного хозяйства ……..….. **288**

Салимова Р.М., Аджиева С.А.
Осуществление банковского надзора на современном этапе ……... **292**

Сулейманов Р., Магомедов Р.Б
Налоговое администрирование как элемент налоговой политики ……..... **297**

Хайбулаева П., Абусалимова А.А.
Потребительский кредит в России …….. **299**

Халимбекова З., Багомедова С.Д.
Проблемы применения упрощенной системы налогообложения на основе патента …….. **303**

Эльдарханова З.. Оздеаджиева Э.Д.
Роль и значение анализа финансового состояния банка …… **308**

СЕКЦИЯ 1. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА И ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ПЛАТНЫХ УСЛУГ РЕГИОНА

Абакаров М.И. – к.э.н., докторант МГУ им. Ломоносова

В рыночных условиях хозяйствования решение конкретных задач, связанных с повышением эффективности деятельности предприятий всех форм собственности, практически невозможно без проведения серьезной диагностики состояния этих предприятий. Рассмотрим содержание этого направления анализа эффективности хозяйственной деятельности.

Экономическая диагностика превосходит все известные аналитические и прогностические системы, применяемые в практике плановой и управленческой работы. Решение задач экономической диагностики определяет наиболее прогрессивное направление в практике анализа за счет органического сочетания в экономических исследованиях методов экономико-статистического моделирования, теории исследования систем и оптимизации экономических показателей работы предприятий различного профиля. В составе экономической диагностики целесообразно рассматривать следующие три структурных раздела:

- экономический анализ, включающий в себя методы статистического и прогностического исследования системы в определенном фиксированном состоянии.
- экономическую семиотику, определяющую различные признаки, выражающие состояние экономической системы, их смысловую взаимосвязь и единицы измерения.
- экономическую логику, задачей которой является создание аппарата критической оценки полученных при экономических исследованиях данных, определение характера и направленности воздействия на экономическую систему и предполагаемый результат прогноза.

Проведение диагностики состояния изучаемых малых предприятий сферы услуг требует, прежде всего, выполнения маркетинговых исследований текущих и перспективных запросов потребителей услуг, их требований к ее качеству, объему, ассортименту и цене. Требуется создание системы сбыта услуг, поставок материальных ресурсов, обо-

рудования, подготовки и переподготовки кадров, финансирования производства. С учетом сказанного, можно предложить следующие этапы диагностического обследования деятельности малых предприятий сферы услуг:

1. Подготовка к диагностическому обследованию, изучение спроса на услуги предприятия и перспективы изменения их ассортимента;
2. Обследование деятельности предприятия, описание образа и характеристик его деятельности;
3. Анализ и необходимые технико-экономические расчеты для подготовки выводов и предложений по повышению эффективности деятельности предприятия;
4. Подготовка отчета о результатах обследования и анализа;
5. Обсуждение результатов с привлечением специалистов, заинтересованных служб и подразделений, руководства, владельцев предприятия.

Проведенные нами исследования свидетельствуют, что эффективность деятельности малых предприятий сферы услуг, как правило, характеризуется множеством экономических показателей:

- обобщающие показатели,
- показатели эффективности использования трудовых и материальных ресурсов, основных фондов и оборотных средств, капитальных вложений и новой техники,
- показатели эффективности внешнеэкономических связей.

В силу многообразия и несовпадения частных динамических аспектов возникает необходимость построения оценок изменений эффективности деятельности предприятия сферы услуг. Так, оценка поведения одного показателя может не совпадать с характеристикой его динамики. Например, фондоотдача снижается из-за структурного сдвига в сторону фондоемких производств при увеличении отдельных частных ее показателей по видам деятельности. При этом характеристика динамики – отрицательная, а оценка эффективности может быть даже положительной из-за увеличения удельного веса объектов с растущей, но более низкой эффективностью. Сложность оценки увеличивается при возрастании числа показателей, что в свою очередь может приводить к росту количества подлежащих учету факторов.

Именно поэтому методология построения оценок эффективности должна включать в себя,

во-первых, определение сущности этой процедуры;

во-вторых, формулировку основополагающих принципов;

в-третьих, разработку алгоритма построения оценок.

Такой подход позволяет перейти от субъективного и интуитивного к количественно определенным и логически выдержанным этапам оценки.

Нами предлагаются следующие этапы оценки эффективности деятельности малого предприятия сферы услуг (рисунок 1.).

Рис. 1. Основные этапы процесса оценки эффективности деятельности малого предприятия сферы услуг

Для проведения оценки эффективности малого бизнеса в сфере услуг по указанным в рисунке 1. этапам необходимо соответствующее методологическое обеспечение, элементами которого должны являться:

- методика контроля достоверности изучаемых показателей,
- методика факторного анализа эффективности производства,
- классификация факторов эффективности с точки зрения управляемости, система показателей (признаков) сопоставимости и рекомендации по ее обеспечению.

Необходимо учитывать, что различие целей оценки эффектив-

ности деятельности малых предприятий сферы услуг приводит к использованию различных баз сравнения. В их составе могут выступать действующая норма, план, аналог (отечественный или зарубежный), достигнутый в прошлом уровень тех или иных показателей.

С учетом сказанного выше, при оценке эффективности деятельности малых предприятий сферы услуг рассматриваются величина показателя, направления и темпы его изменения. Оценить эффективность – это значит установить, удовлетворяет требованиям или нет достигнутое значение показателя эффективности, соответствуют или нет темпы его изменения заданиям плана.

Подчеркнем, что в тех случаях, когда речь идет об оценке эффективности деятельности хозяйственной системы любого масштаба, должны изучаться не только данные одного момента, но и динамические ряды. Это дает возможность обеспечить управление информацией о достигнутом состоянии (высокий или низкий уровень) эффективности хозяйственной деятельности, о действенности предпринятых раньше мер по совершенствованию работы системы (снижается или растет эффективность, снижается или увеличивается ее прирост).

Обобщая вышесказанное, мы считаем, что основными принципами построения оценок эффективности могут быть: объективность, однозначность, своевременность, широкое использование вторых производных и др.

Принцип объективности оценки требует при ее построении убедиться в сопоставимости данных или предварительно обеспечить ее, соблюдая комплексный поход путем соединения динамических показателей (частных характеристик) в динамику сводного и обобщающего показателя эффективности.

Принцип однозначности оценки определяет недопустимость состояний типа «по показателю «А» эффективность возросла, а по показателю «Б» - снизилась».

Принцип своевременности выражается в необходимости оценки в момент, когда при отрицательных тенденциях еще можно принять меры к недопущению снижения эффективности. Такова особенность оценок в технологии управления.

Принцип вторых производных используется для оценки динамики темпов роста показателей эффективности. В этом случае растущая эффективность снижающимися темпами оценивается отрицательно не потому, что она растет, а потому, что темпы роста снижаются, и наоборот, снижающаяся эффективность, если темпы падения затухают, оценивается положительно.

Заметим, что в практике экономического анализа может дей-

ствовать еще один принцип построения оценок - это приоритет экстремума параметров системы в целом над экстремумом ее части. Это значит, что деятельность любого звена экономики должна получать оценку исходя из интересов производственного объединения в целом. Например, оценка деятельности машиностроительного предприятия, осваивающего новую технику, не может строиться на данных лишь собственного производства и реализации машин и оборудования. Их надо дополнить также сведениями о затратах и результатах производственного использования этой техники потребителям[1]. Таким образом, оценка приобретает комплексный характер.

На наш взгляд, оценка, как аналитическая процедура, связана с использованием критерия для ее построения, выражающего основную функцию объекта или процесса. Например, максимум эффективности, минимум затрат на единицу продукции, максимум фондоотдачи, минимум приведенных затрат и др. Критерием может служить указание на характер соотношения роста одного из них в сравнении с другим. Так, критерием соотношения роста производительности труда и средней заработной платы являются опережающие темпы роста первой над темпами роста второй.

Известно, что без критерия невозможно дать оценку уровня динамики показателя или хозяйственной системы. Следует различать монокритериальные и поликритериальные оценки: первые имеют место в случае, когда к объекту оценки применяется единственный критерий; вторые – в случае, когда объект оценивается одновременно с использованием нескольких критериев.

При монокритериальной оценке существует опасность недоучета каких-то качеств объекта. Например, если предположить, что критерием хозяйственной оценки работы предприятия является максимум фондоотдачи, то при ее снижении имеет место ухудшение его деятельности, даже если при этом значительно повышается производительность труда, в результате чего обеспечивается прирост объема производства продукции, перекрывающий его потери из-за снижения фондоотдачи.

При поликритериальной оценке возникает другая сложность, связанная с необходимостью связать воедино частные оценки отдельных показателей или сторон деятельности объекта. Например, если дается оценка хозяйственной деятельности предприятия на основе таких критериев, как максимум производительности труда, фондоотдачи, минимум затрат на рубль товарной продукции и максимум удельного веса продукции высшей категории качества. Выйти из этой сложности можно лишь двумя путями:

- во-первых, представив объект оценки в многомерном пространстве с числом измерений, равным числу критериев, при этом база для сравнения должна быть выражена таким же образом, и,
- во-вторых, найдя конструкцию функции всех переменных, экстремум которых требуется достичь.

Характер оценки находится в большой зависимости от базы сравнения, которая должна удовлетворять необходимому условию сопоставимости с анализируемым показателем и одновременно быть прогрессивной.

Мы считаем, что для оценки уровня показателя может применяться прямое сравнение достигнутого его значения с базовым. В этом случае необходимо прежде всего знать, как должен изменяться этот показатель - расти или снижаться. Оценка уровня показателя означает заключение о его высоком или низком значении, которая должна проводиться на массиве объектов, отвечающих требованиям сопоставимости, что позволяет установить максимальный и минимальный уровни показателей, а также рассчитать среднюю величину, которая может служить для проведения группировки анализируемых показателей. При этом расчет средней для каждого оцениваемого случая целесообразно производить по формуле:

$$\overline{Y_{m+1}} = \frac{\sum_{i=1}^{m} y_i + \sum_{i=m+1}^{n} y_i}{n-1},$$

где n – совокупность объектов, среди которых дается оценка уровню показателя y_{m+1} (i = 1,…, m, m+1, m+2, …, n); $\overline{Y_{m+1}}$ - среднее значение показателя y_i, для оценки уровня y_{m+1}. Этот расчет проводится для исключения влияния на оценку показателя y_{m+1}.

Исходя из этого, для каждого оцениваемого уровня должна быть рассчитана база сравнения в виде индивидуальной средней. Для оценки динамики уровня показателя могут использоваться две базы: плановая динамика и стартовый уровень. При сравнении со стартовым уровнем оценить возможно только сам факт динамики – увеличился или уменьшился уровень, в каких размерах, с какими темпами, т.е. здесь нельзя дать полное заключение об удовлетворительности динамики. Оценка ее делается в сравнении с динамикой за прошлый сопоставимый период и с плановой динамикой.

Содержанием оценки в таком случае служит заключение о соблюдении намеченной динамики и степени напряженности плановой динамики.

В процессе хозяйственной деятельности предприятие как сложная система имеет составные части, которые выполняют свои функции, взаимодействуют, подчиняются управляющим воздействиям. При этом возможны те или иные нарушения, отставания, несогласованности, дисбалансы, диспропорции, обладающие определенными признаками, зная которые, можно легко установить характер и место нарушения нормального протекания хозяйственной деятельности [2].

Например, на предприятии снижается оборачиваемость оборотных средств; признак - рост сверхнормативных остатков товарно-материальных ценностей; на предприятии средства фондов целевого назначения используются для других нужд; признак - фактические затраты на капитальный ремонт больше плановых; предприятие не обеспечивает реального сокращения численности работающих (в физических лицах) на основе мероприятий по механизации и автоматизации производства; признак - темпы роста объема производства продукции выше, чем темпы роста производительности труда и т.д.

Как видно из этих примеров, знание признака позволяет быстро и точно установить характер нарушения без дополнительных изысканий, обследований, без действий, которые требуют затрат времени и средств, т.е. диагностировать не только технологические, но и экономические процессы и явления.

Обобщая вышесказанное, мы считаем целесообразным определять экономическую диагностику как способ установления характера нарушений нормального хода хозяйственного процесса на основе типичных признаков, присущих только данному нарушению.

Потребность в развитии экономической диагностики вызывается обилием информации, в связи с чем необходимо сосредотачиваться на главном; стремление сократить сроки и затраты на подготовку оптимальных хозяйственных решений, упростить и расширить доступ к информации о положении дел, служить целям экспресс-анализа, т.е. анализа быстрого и относительно дешевого.

Мы считаем, что потенциально экономическая диагностика – это подразделение экономического анализа. Действительно, она базируется на сравнениях, использует ту же первичную информацию, направлена на совершенствование хозяйственной деятельности. Возможно, что более точно определять экономическую диагностику как один из приемов анализа, позволяющий сделать заключение о какой-либо стороне деятельности объекта, не производя в этой области, а лишь составляя динамику совершенно для других показателей.

Целесообразно использовать экономическую диагностику для достаточно сложных хозяйственных систем с большим объемом ин-

формации. Так, если имеется набор из n показателей деятельности малого предприятия функционирующего в сфере услуг (n = 1,...,N), то нормальное ее течение должно характеризоваться определенной упорядоченностью индексов каждого из анализируемых показателей.

К основным признакам нормального хода хозяйственной деятельности можно отнести:

- отсутствие просроченной задолженности поставщикам и по кредиту,
- рост показателей эффективности фондоотдачи, производительности труда, снижение себестоимости услуг, увеличение качества услуг;
- наличие денежных средств на расчетном счете в размерах, достаточных для первоочередных платежей;
- выполнение договорных обязательств;
- отсутствие иммобилизации средств целевого назначения.

Подчеркнем, что в трактовке признаков «нормальности» хода хозяйственной деятельности не должно быть разночтений между исследованиями, практиками и органами, принимающими решение. В противном случае теряют смысл оценки и стимулирование.

Наиболее характерными блоками хозяйственной деятельности малых предприятий сферы услуг следует считать:

- производство и реализацию услуг;
- использование трудовых ресурсов, производственных фондов, материальных ресурсов;
- материально-техническое обеспечение;
- воспроизводство материально-технической базы и научно-технический прогресс;
- финансирование и кредитование.

Между этими блоками показателей существует взаимосвязь, но каждая из них имеет свою специфику, позволяющую их анализировать.

Литература:

1. Аксененко А.Ф. Учет и анализ эффективности производства. - М.: Финансы и статистика, 2006;

2. Осипов В.А. Эффективность производства. Владивосток.: Издательство ДВГТУ, -2007.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ДАГЕСТАНЕ.

Абусалимова А.А. - преподаватель кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте, соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала

В Республике Дагестан в числе 46 субъектов Российской Федерации с 1 января 2006 года в полном объеме осуществляется реализация Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года №131-ФЗ [1].

В настоящее время местное самоуправление в Дагестане осуществляется в восьми городских, 687 сельских поселениях, 41 муниципальном районе, 10 городских округах, на Бежтинском участке Цунтинского района.

Все они имеют местный бюджет, границы и статус, утвержденные в соответствии с законодательством.

В условиях, когда наша страна решает вопросы провидения политических, экономических и административных реформ, по укреплению вертикали власти, развитию инициативе на местах, созданию условий для экономического роста, увеличивается потребность в повышении эффективности работы всей системы муниципального управления, не только в России в целом, но и в Республике Дагестан, в частности.

Решение возникающих проблем муниципального образования всегда будет актуально как для федеральной, региональной и местной администрации, так и для членов местного сообщества. Все они заинтересованы в повышении уровня жизни и условий проживания населения, а также нацелены на успешное развитие предприятий и организаций, осуществляющих свою деятельность на данной территории.

На уровне местного органа управления, сосредоточены резервы в поддержании экономического роста, сокращения дифференциации уровня потребления различными слоями населения, формирования эффективности управленческого воздействия.

Основной целью местного самоуправления является решение вопросов местного значения, удовлетворение коллективных потребностей населения.

Реально оценивая ситуацию сегодняшнего дня, можно сказать, что в Дагестане, как и во всей Федерации, еще не решена проблема местного самоуправления. С учетом того, что местное самоуправление – это первое звено, соединяющее каждого человека с общественным

порядком, то оно есть и та самая основа и опора, без которой рассыпаются и самые высокие, сложные структуры власти. Руководству Дагестана важно понять и осмыслить, что подражание, заимствование в вопросах местного самоуправления для Дагестана не совсем приемлемо в силу своеобразия данного региона.

Между тем многие поколения дагестанцев в прошлом выработали эффективные и устойчивые формы демократического самоуправления. Это была дагестанская сельская община - джамаат. А также местный союз нескольких соседних джамаатов (вольных обществ). Именно горский, сельский джамаат на протяжении многих веков был основной "социальной ячейкой" в структуре дагестанского общества. В современном Дагестане мы также постоянно замечаем проявление джамаатской и тухумной традиции. А если это так, то напрашивается вывод: не следует ли учесть эти традиции при разработке структур будущего местного самоуправления.

Положительный опыт функционирования джамаатов, возможно, следовало бы внедрять в республике. Так, заслуживают внимания хозяйственные принципы джамаатской системы (равновесие между частной и общинной собственностью), обеспечение человека и его имущества на территории джамаата, возрождение нравственных ценностей, а также ряд иных положительных моментов деятельности джамаатов.

Прошедшие годы муниципального строительства, несмотря на достижения гражданского общества, все же не вышли за рамки организационно-административной и организационно–экономической проблематики.

Немаловажное значение в развитии местного самоуправления играет тип выбранной в регионе политической модели. Формирование институциональных основ местного самоуправления затрудняется нерешенностью вопросов о собственности муниципального образования (прежде всего в отношении земли).

Нельзя не отметить, что политика некоторых федеральных ведомств - сознательно или бессознательно – фактически работает на ликвидацию ряда ключевых полномочий местного самоуправления.

Общие принципы организации местного самоуправления в Дагестане составляют "правовой каркас" демократической концепции местного самоуправления, основанной на обеспечении равного права граждан на местное самоуправление.

Общие принципы в Республике Дагестан можно классифицировать следующим образом:

1) принципы, определяющие основные обязанности и полномо-

чия государства по организации местного самоуправления;

2) принципы, согласно которым создаются муниципальные образования - главные структуры в системе местного самоуправления;

3) принципы, определяющие демократические формы организации местного самоуправления, порядок образования и содержание функций органов местного самоуправления;

4) принципы, определяющие формирование необходимой финансово-экономической основы местного самоуправления;

5) принципы, обеспечивающие самостоятельность органов местного самоуправления при осуществлении ими своих функций и полномочий;

6) принципы, обеспечивающие стабильность установленных Конституцией РФ и федеральными законами прав местного самоуправления;

7) принципы, согласно которым органы местного самоуправления могут наделяться отдельными государственными полномочиями;

8) принципы, гарантирующие обязательность по вопросам местного самоуправления, принятых путем прямого волеизъявления граждан (на местном референдуме, на собраниях, сходах) решений органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления;

9) принципы, обеспечивающие ответственность органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления за свою деятельность;

10) принципы, обеспечивающие поднадзорность и подконтрольность государству деятельности органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления[2].

Реформа местного самоуправления предполагает укрепление финансового состояния местных бюджетов, начиная с сельских поселений. Мы должны способствовать росту экономики, созданию рабочих мест, размещению выгодных производств, заботиться о своевременной выплате зарплаты, особое внимание уделять поступлению налоговых платежей, в том числе составляющих собственную доходную базу.

Местное самоуправление – самая близкая к населению власть, отвечающая в первую очередь за решение вопросов жизнеобеспечения населения и контролирующая решение других социальных вопросов. Это школа управления для населения, которую необходимо широко вовлекать в осуществление местного самоуправления.

Отношение населения к власти, в том числе и к муниципальной, формируется, прежде всего, в результате действий самой этой власти.

Жизнь и время показывают, что местное самоуправление в Дагестане развивается и крепнет.

Теперь нам необходимо доказывать эффективность и результативность нашей работы каждому на своем месте, добиваясь улучшения ее качества.

Литература:

1. ФЗ-№131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года;
2. Конституция РД.

ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Алиев И.А. – к.э.н., ст. преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Стратегические цели и общий вектор развития Республики Дагестан определены с учетом происходящих в мире динамичных процессов и радикальных перемен, наступления эпохи постиндустриальной цивилизации, формирования нового облика «экономики знаний», основанной на принципиально иных информационно-коммуникационных технологиях. Учтены общемировые процессы глобализации, интеграции России в мировое экономическое пространство, ее готовность к вступлению во Всемирную торговую организацию. Стратегические цели и приоритеты республики просчитаны с учетом социально-экономической ситуации в российском экономическом пространстве и непосредственно увязаны с экономической политикой, концепцией и национальными приоритетами долгосрочного развития Российской Федерации.

С учетом вышесказанного и создавшейся в республике социально-экономической ситуации объективно необходимо осуществить радикальную реструктуризацию экономики на новой технологической основе, создавать и развивать новые инновационно восприимчивые и конкурентоспособные отрасли и производства, используя для этого свои конкурентные преимущества и сосредоточив на приоритетных направлениях имеющийся собственный потенциал и привлекая капитал отечественных и зарубежных инвесторов.

Основным фактором реструктуризации и формирования инновационной экономики, обеспечения ее динамичного и устойчивого развития является современный человеческий капитал. Поэтому повышение уровня и качества жизни населения, развитие соответствую-

щей социальной инфраструктуры и обеспечение услуг на уровне российских стандартов является важнейшим приоритетом и центральной задачей органов власти.

Развитие районов, городов, отдельных территорий и экономических зон будет осуществляться в соответствии с принятой «Схемой территориального планирования Республики Дагестан».

В рамках определенных стратегических целей на период до 2020 г. деятельность государственных органов власти республики должна быть сконцентрирована на реализации следующих приоритетов социально-экономического развития.

Улучшение состояния здоровья населения и развитие здорового образа жизни жителей Республики Дагестан

Улучшение состояния здоровья населения Республики Дагестан:

– ориентация населения на здоровый и безопасный образ жизни, повышение престижа культуры здоровья;

– реализация республиканских целевых программ по ограничению потребления табака, предупреждению алкоголизма и наркомании, профилактике дорожно-транспортного травматизма, привитию культуры здорового питания, обеспечению качества и безопасности питьевой воды;

– развитие сети «школ, содействующих укреплению здоровья»;

– обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия на территории республики; снижение уровня заболеваемости инфекционными болезнями, в первую очередь наиболее массовыми и управляемыми инфекциями;

– развитие профилактической направленности в первичном звене медико-санитарной помощи;

– диспансеризация работающего населения; реализация мероприятий по обеспечению здоровых и безопасных условий труда;

– широкий охват населения занятиями физической культурой и спортом, ориентация на здоровый и безопасный образ жизни;

– создание инфраструктуры реабилитационных центров, обеспечивающих комплексную реабилитацию инвалидов и их возвращение к полноценной жизни путем разработки индивидуальных программ реабилитации, включающих меры медицинской, профессиональной и социальной направленности;

– создание благоприятной среды для активного долголетия, создание условий для поддержания физической, творческой, профессиональной активности пожилых людей.

Повышение доступности и качества медицинской помощи населению:

-плавный переход основного объёма оказания услуг: из сектора стационарной помощи - в сектор амбулаторно-поликлинической помощи; из круглосуточного стационара - в дневной стационар, стационары на дому, центры амбулаторной хирургии; от мелких диагностических подразделений к централизованным службам, которые способны эффективно использовать дорогостоящую диагностическую технику;

-развитие первичной медико-санитарной помощи на основе совершенствования деятельности общеврачебной (семейной) практики и формирования преимущественно профилактического направления работы;

-реформирование скорой медицинской помощи с организацией централизованной диспетчерской службы, укреплением и модернизацией материально-технической базы и использованием современных инфокоммуникационных технологий;

-внедрение инновационных ресурсосберегающих технологий;

-строительство в рамках реализации приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения специализированных медицинских центров высоких медицинских технологий с учетом достижений медицинской науки с общей численностью занятого персонала 7200 человек (кардио-хирургического центра, родильных домов общей вместимостью 1000 коек в Махачкале, Кизляре, Дербенте, Кизилюрте, Каякенте, Карабудахкенте, и в других населённых пунктах. Республиканского наркологического диспансера, Республиканского центра СПИД, онкологического центра и прочих объектов);

- повышение эффективности использования стационаров на основе дифференциации коечного фонда и четкого разделения лечебно-диагностического процесса по степени интенсивности;

- оснащение учреждений здравоохранения высокотехнологичным оборудованием;

- развитие современных информационных и телекоммуникационных технологий в здравоохранении, развитие телемедицины, внедрение нанотехнологий;

- стимулирование мотивации работников здравоохранения к улучшению качества медицинской помощи и профессиональному росту;

- совершенствование системы подготовки и повышения квалификации медицинских кадров;

- внедрение системы стандартизации в здравоохранении, систем управления качеством в медицинских учреждениях.

Развитие топливно-энергетического комплекса

– модернизация и реконструкция на основе инновационных технологий действующих генерирующих мощностей;

– строительство Гоцатлинской и завершение строительства Ирганайской ГЭС, а также строительство малых и средних ГЭС;

– разведка и добыча углеводородного сырья на дагестанском шельфе Каспийского моря;

– строительство малых и средних ветряных и солнечных электростанций по всей республике, где позволяют природно-климатические условия;

– расширение и строительство новых трубопроводов как по поставке газа населению, так и для поставки углеводородного сырья на европейские рынки;

– расширение мощностей по переработке сырой нефти и создание химических производств по использованию отходов нефтепереработки для получения синтетической продукции;

– выращивание сельскохозяйственных культур, используемых для получения биотоплива и организация производства по ее переработке и получению биотоплива.

Развитие машиностроения

– модернизация и реконструкция на основе современных инновационных технологий действующих машиностроительных предприятий;

– создание новых мощностей на базе действующих предприятий по производству недорогих современных технических средств для предприятий промышленности, топливно-энергетического комплекса, строительства, торговли и др.;

– строительство новых машиностроительных предприятий, производящих конечную продукцию на основе сборки деталей и запчастей, поставляемых региональными предприятиями и частично ввезенных из других регионов;

– освоение производства малотоннажного судостроения и строительства катеров и современных яхт;

– восстановление системы учреждений профессиональной технической подготовки, разрушенной за годы рыночных реформ.

Развитие промышленности по переработке сельскохозяйственного сырья

– создание экономических и нормативно-правовых условий формирования и развития коньячно-винодельческого кластера в Республике Дагестан;

– внедрение маркетинговых технологий в производство коньячно-винодельческой продукции:

– разработка и внедрение более ярких и оригинальных этикеток, бутылок; использование экономичной и экологически безопасной тары; разработка на основе научного анализа историко-культурных и национально-топонимических особенностей дагестанцев новых брендов и их внедрение с использованием маркетинговых технологий производств и продвижения товаров;

– расширение площадей под виноградники и совершенствование культуры их возведения (в 1980-х годах средняя урожайность с 1 га виноградников составляла 80-100 центнеров, в настоящее время – 35-40 центнеров с 1 га, что характеризует старение виноградников, отставание плодопитомнической работы, снижение культуры возделывания);

– реформирование всех виноградарческих предприятий и образование на базе действующих в данной сфере ГУП и МУП акционерных обществ и народных предприятий;

– разработка и внедрение новых сортов виноградников, менее подверженных болезням и относительно легко переносящих засуху;

– образование специальных союзов по направлениям производства и переработки виноградного сырья;

– реализация долгосрочных совместных проектов по производству и реализации коньячно-винодельческой продукции с крупными отечественными и международными оптово-розничными торговыми сетями;

– расширение производства на крупных предприятиях коньячно-винодельческой отрасли: ГУП «Кизлярский коньячный завод», ОАО «Ликера-коньячный завод Кизляр», АОЗТ «Совхоз имени Алиева», ГУП «Геджух», ЗАО «Дербентский завод игристых вин», ОАО «Дербентский коньячный комбинат» и т.д.;

– активное участие предприятий коньячно-винодельческого подкомплекса в выполнении мероприятий по национальному проекту «Развитие АПК» и республиканской целевой программы развития виноградарства.

– модернизация и техническое перевооружение действующих консервных заводов, а также строительство новых консервных комбинатов в зависимости от дальности действующих производств от сельскохозяйственного сырья;

– создание экономических условий для развития взаимосвязанных между собой предприятий и институтов в сфере плодоовощного консервирования, обеспечивающих конкурентоспособность совокупности всех предприятий и предпринимательских структур в данном кластере региона;

– внедрение новых технологий обработки сырья и консервирования;

– расширение площадей под плоды и овощи, совершенствование культуры их возделывания, восстановление и дальнейшее развитие системы орошения и культивации;

– реализация долгосрочных совместных проектов по производству и реализации консервной продукции с крупными отечественными и международными оптово-розничными торговыми сетями;

– активное участие производителей плодоовощной продукции в выполнении мероприятий по национальному проекту «Развитие АПК».

– внедрение новых технологий по переработке мяса и рыбы, а также по консервированию рыб;

– модернизация и техническое перевооружение действующих рыбо и мясоперерабатывающих комбинатов, а также строительство новых мясоперерабатывающих комбинатов и заводов по производству рыбных консервов;

– создание предприятий прудового рыбоводства и хозяйств, занимающихся разведением мальков ценных промысловых рыб для их дальнейшего сброса в реки и море.

Развитие сельского хозяйства

– сохранение и наращивание ресурсного потенциала в сельском хозяйстве путем повышения плодородия земель, развития племенного животноводства, совершенствования системы элитного семеноводства, внедрения современных ресурсосберегающих агротехнологий;

– стимулирование развития виноградарства, плодоовощеводства, горно-долинного садоводства, овцеводства и молочного животноводства;

– осуществление структурной перестройки аграрного комплекса на основе расширения и укрепления слоя реальных, эффективно работающих собственников;

– восстановление плодородия, рациональное использование и охрана земель, как основного средства производства в сельском хозяйстве;

– создание под контролем государства механизма рыночного оборота земли, расширенного института аренды земли и совершенствованию ее правового регулирования;

– создание эффективного ипотечного механизма как одного из источников негосударственного долгосрочного инвестиционного кредита сельскому хозяйству;

– развитие, государственная поддержка и укрупнение крестьян-

ских (фермерских) хозяйств, сельскохозяйственных кооперативов и личных подсобных хозяйств;

– расширение и углубление агропромышленной интеграции в форме кластеров, агрохолдингов, агрокомбинатов, концернов, агрофирм и иных формирований по производству, хранению, переработке и торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием.

– создание правовых и экономических условий, стимулирующих производство импортозамещающей и экспорт конкурентоспособной сельскохозяйственной и продовольственной продукции;

– укрепление материально-технической базы сельхозтоваропроизводителей путем ускорения обновления парка машин и оборудования;

– развитие лизинга как одного из основных направлений специализированной системы сельскохозяйственного кредита, создание широкой сети лизинговых компаний с участием коммерческих банков, организаций АПК и предприятий сельхозмашиностроения;

– создание благоприятных условий для развития и укрепления предпринимательского сектора, всемерного использования потенциала малого и среднего бизнеса на селе.

Формирование и развитие туристско-рекреационного кластера

– рациональное и комплексное использование имеющихся ресурсов и создание современной туристско-рекреационной индустрии, формирование соответствующих территориальных центров и кластеров;

– реконструкция действующих и построение новых объектов туристско-рекреационного комплекса и его инфраструктуры, восстановление и сохранение памятников истории и культуры;

– совершенствование нормативно-правовой базы, создание благоприятной предпринимательской среды, развитие малого и среднего бизнеса в туристско-рекреационном секторе экономики;

– формирование конкурентоспособной рыночной инфраструктуры и цивилизованного рынка туристско-рекреационных услуг;

– принятие правовых, экономических и организационных мер по улучшению инвестиционного климата, и привлечению отечественных и зарубежных инвесторов для создания и развития новой инфраструктуры и внедрения современных технологий в туристско-рекреационной сфере;

– развитие социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры, повышение уровня и качества туристско-рекреационных услуг;

– строительство объектов размещения на территории туристско-

рекреационных комплексов «Турали» и «Количи» в Карабудахкентском районе;

– строительство объектов размещения на территории туристско-рекреационного комплекса «Ново-Каякент» в Каякентском районе;

– создание в регионе туристско-рекреационной особой экономической зоны.

Литература:

1. Финансы организаций. Учебник для вузов. Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова. М.:Юнити – Дана, 2007 г.

2. Корнан Я., Путь к свободной экономике. – М.:; Э., 2003.

3. Питер Ф. Дрезнер. Рынок: как выйти в лидеры – М.; 2002.

4. Алиев В.Г., Основы эффективной экономики. Модели, закономерности перехода, механизмы реализации, региональные особенности, практические результаты. – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2004.

МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ.

Арсланалиева Р.М. – соискатель каф. «Аудит» ДГУ

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая занята возведением зданий, сооружений новых объектов.

Налоговое регулирование строительных компаний выражается в мерах косвенного воздействия государства на экономику, экономические и социальные процессы путем изменения вида налогов, налоговых ставок, установления налоговых льгот, понижения или повышения общего уровня налогообложения, отчислений в бюджет. Так, снижение налогов способно стимулировать строительство, а повышение – сдерживать или подавлять его.

Сегодня существуют две модели регулирования системы налогового учета.

Первая модель связана с максимальным сближением бухгалтерского и налогового учета. Для данной модели вводятся единые правила оценки всех учетных объектов. В этом случае налоговая отчетность, по сути, не предполагает оптимизации налоговых платежей, она направлена на упрощение системы учета и не предусматривает интересы учредителей в отношении оптимизации налоговой нагрузки в зависимости от развития бизнеса в тот или иной период.

Различия в результатах работы предприятия, отраженных в бухгалтерской и налоговой отчетности, минимальны. Основа такого учета

- многочисленные корректировки, которые вносятся в данные бухгалтерского учета в целях налогообложения. Зачастую такие корректировки, например введение субсчетов или аналитики доходов и расходов, не принимаемых в целях налогообложения, искажают бухгалтерскую отчетность и нарушают классику ведения самого бухгалтерского учета.

Вторая модель не предполагает особой зависимости налогового учета от бухгалтерского. Для оценки учетных объектов применяются такие правила, которые выгодны предприятию, собственнику. В результате сорвется эффективная модель, которая предусматривает планирование налога на прибыль в зависимости от того, на каком этапе развивается бизнес данной компании.

Модель предполагает существование и ведение параллельно как бухгалтерского учета, так и учета для целей налогообложения. При этом результаты по финансовой и налоговой отчетности различаются, но отчетность составляется в полном соответствии с интересами собственников, акционеров, кредиторов с точки зрения экономии платежей, и, конечно, прозрачности и безопасности бизнеса.

В этом случае сопоставимость отчетных данных различных фирм и предприятий достигается не автоматически, а за счет дополнительной обработки.

В бухгалтерском учете доминирующим является принцип осмотрительности, согласно которому признанию подлежат все ожидаемые убытки, относящиеся к периоду до составления баланса, но прибыль признается, если она реализована.

В налоговом учете доминирующим является принцип обоснования расходов с точки зрения получения соответствующих доходов, разумного распределения некоторых видов убытков и доходов по отчетным (налоговым) периодам, отражение только свершившихся фактов финансово-хозяйственной деятельности.

Налоговое регулирование строительных компаний ограничивается лишь частью налогов из всего перечня указанных в Налоговом Кодексе РФ.

Основными налогами являются: налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, налог на имущество и транспортный налог.

Рассмотрим ряд вопросов по налогообложению деятельности организации, осуществляющей капитальное строительство.

Налогообложение операций по инвестированию капитального строительства регулируется действующим налоговым законодательством.

Существование системы "генподрядчик - подрядчик - субпод-

рядчик" способствует выделению понятий генподрядных объемов строительных работ и работ, выполненных собственными силами. Так как каждый из участников строительного процесса является самостоятельным юридическим лицом, для исключения двойного налогообложения любой из них платит налоги исходя из показателя объемов строительно-монтажных работ, выполненных собственными силами. Однако независимо от того, участвует ли генподрядчик в расчетах между заказчиком и субподрядчиком или нет в процессе выполнения работ при генеральном подряде, он обязан формировать и отражать в своей отчетности показатель реализованной продукции и ее себестоимость.

Порядок формирования себестоимости регулируется главой 25 НК РФ. Согласно пп.6 п.1 ст.254 НК РФ стоимость субподрядных работ учитывается в составе материальных расходов как расходы налогоплательщика на приобретение работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями.

В процессе строительства, генподрядчик может оказывать услуги субподрядчику.

Необходимо проверить соответствие оказанных услуг перечню, приведенному в п.33 Положения о взаимоотношениях организаций - генеральных подрядчиков с субподрядными организациями.

Конкретные виды услуг, размер и порядок их возмещения обычно оговариваются в субподрядных договорах. Как правило, стоимость услуг генподрядчик удерживает из стоимости выполненных за отчетный период субподрядчиком работ. Рекомендуемые размеры отчислений генподрядчику от стоимости выполненных субподрядчиком строительно-монтажных работ приведены в п.33 Положения. Обычно на практике стоимость услуг генподрядчика устанавливается в фиксированном размере - в процентах от сметной стоимости выполненных субподрядчиком строительно-монтажных работ. Далее устанавливается, включаются ли подобные услуги в состав доходов от реализации при исчислении налога на прибыль.

В соответствии с п.1 ст.249 НК РФ доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Согласно ст.39 НК РФ возмездное оказание услуг одним лицом другому признается реализацией. Статьей 38 НК РФ определено, что услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности. Таким образом, возмездное оказание услуг генподрядчиком

в целях налогообложения признается их реализацией и облагается налогом на прибыль.

В целях *налогообложения прибыли* организации руководствуются положениями гл. 25 НК РФ, которыми установлен состав средств целевого финансирования для целей налогообложения.

Согласно подп. 15 п. 1 ст. 251 НК РФ к средствам целевого финансирования относятся средства дольщиков-застройщиков, аккумулированные на счетах организации-застройщика. Данные средства используются застройщиком только на инвестирование строительства в соответствии с назначением, определенным в договоре инвестором (юридическим или физическим лицом) - источником целевого финансирования. В случае использования средств не по целевому назначению они включаются в состав внереализационных доходов (п. 14 ст. 250 НК РФ**).** Так, в соответствии с п. 3 ст. 39 и подп. 1 п. 2 ст. 146 НК РФ операции по инвестированию не признаются реализацией и не облагаются НДС.

Большие трудности вызывает вопрос *обложения НДС* при осуществлении модернизации или реконструкции основных средств и при осуществлении ремонтных работ. При проведении проверки аудитором должны быть даны следующие разъяснения по данному вопросу.

В случае если работы, связанные с дооборудованием, реконструкцией и модернизацией основных средств производственного назначения, производятся за счет капитальных вложений, суммы НДС, уплаченные застройщиком при приобретении товаров (работ, услуг), в том числе оборудования, включенные в стоимость таких работ, увеличивающие балансовую стоимость основных средств, принимаются к вычету после включения затрат по реконструкции, модернизации в стоимость этих основных средств и отражаются на счете 01 «Основные средства».

При проведении ремонтных работ обложение НДС производится следующим образом.

Если работы, связанные с переоборудованием (дооборудованием), техническим обслуживанием основных средств, являются одним из видов ремонта основных средств и относятся на издержки производства (обращения), то НДС, уплаченный налогоплательщиком по приобретенным материальным ценностям, используемым при выполнении ремонтных работ, принимается к вычету в общеустановленном порядке (т.е. по мере оплаты и отнесения затрат на производство) и при наличии счетов-фактур поставщиков и подрядчиков.

Ряд особенностей имеет обложение НДС стоимости работ, выполненных хозяйственным способом.

Строительство хозяйственным способом с 1 января 2001 г. признается объектом обложения НДС (подп. 3 п. 1 ст. 146 НК РФ). Такое строительство квалифицируется как выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления.

При строительстве хозяйственным способом объекта производственного назначения сумма налога по строительно-монтажным работам, выполненным хозяйственным способом, с 1 января 2001 г. исчисленная как разница между суммой налога, начисленной по выполненным хозяйственным способом строительно-монтажным работам, и суммой налога, предъявленной налогоплательщиком к вычету по приобретенным товарам (работам, услугам), использованным при выполнении названных работ, подлежит вычету у налогоплательщика по мере принятия на учет завершенного капитальным строительством объекта в соответствии с п. 5 ст. 172 НК РФ.

При реализации налогоплательщиком объекта, не завершенного капитальным строительством, осуществляемого хозяйственным способом, вычету подлежат суммы налога, уплаченные по приобретенным товарам (работам, услугам), используемым при выполнении указанных работ.

При учете НДС очень важно определить момент ввода оборудования и объектов основных средств в эксплуатацию.

Ввод в действие оборудования как требующего, так и не требующего монтажа, и списание его инвентарной стоимости со счета «Капитальные вложения» производятся одновременно с вводом в действие строящихся объектов или окончанием работ по расширению, реконструкции или техническому перевооружению действующих объектов, приемка которых в эксплуатацию оформлена в установленном порядке.

Суммы НДС, уплаченные поставщикам и подрядчикам при осуществлении капитального строительства и предъявленные заказчиками-застройщиками инвесторам, могут быть приняты к вычету по мере реализации незавершенных капитальным строительством объектов в соответствии с п. 5 ст. 172 НК РФ.

В указанном порядке подлежат вычету суммы налога, уплаченные поставщикам по приобретенным товарам и переданным подрядным организациям для выполнения строительно-монтажных работ после 1 января 2002 г. на давальческих условиях. В таких случаях заказчик-застройщик закрывает финансирование и передает инвестору капитальные затраты по недостроенному объекту и суммы уплаченного налога согласно выписанному счету-фактуре.

Следует отметить, что сумма принятого к вычету НДС показы-

вается по строке 340 раздела «Налоговые вычеты» налоговой декларации.

Строительным организациям в виду специфики строительных работ приходится иметь достаточно много транспортных средств самого различного функционального назначения. В связи с этим основные вопросы возникают при исчислении *транспортного налога* по специальным и специализированным машинам.

Глава 28 «Транспортный налог» Налогового кодекса РФ вступила в силу еще с 1 января 2003 года. Транспортный налог является региональным. В связи с этим транспортный налог устанавливается и вводится в действие законами субъектов Российской Федерации.

При введении налога субъект РФ должен определить ставку налога в пределах, установленных НК РФ, порядок и сроки его уплаты, форму отчетности по данному налогу. Также законами субъектов РФ могут быть предусмотрены налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиком.

Налогоплательщиками налога являются лица (юридические и физические), на которых зарегистрированы транспортные средства.

Обязанность регистрировать наземные транспортные средства установлена в пункте 3 статьи 15 Закона РФ от 10 декабря 1995 г. № 196-ФЗ «О безопасности дорожного движения». Согласно этому Закону транспортные средства допускаются к участию в дорожном движении на территории РФ только после их регистрации и выдачи соответствующих документов.

Наземные транспортные средства регистрируются за юридическими или физическими лицами, указанными в документе, удостоверяющем право собственности на транспортные средства. А это означает, что плательщиками транспортного налога признаются только собственники транспортных средств. Регистрируются автомототранспортные средства, трактора, самоходные дорожно-строительные машины с рабочим объемом двигателя более 50 куб.см. Если объем двигателя транспортного средства меньше, то регистрировать его и начислять налог не нужно.

Объектом налогообложения признаются автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства.

Налоговая база определяется:

1) в отношении транспортных средств, имеющих двигатели, -

как мощность двигателя транспортного средства в лошадиных силах;

2) в отношении водных несамоходных (буксируемых) транспортных средств, для которых определяется валовая вместимость, - как валовая вместимость в регистровых тоннах;

3) в отношении водных и воздушных транспортных средств, не указанных в подпунктах 1 и 2 настоящего пункта, - как единица транспортного средства.

Налоговым периодам признается календарный год.

Ставки транспортного налога различны для разных категорий транспортных средств. Иногда они отличаются в несколько раз. Для определения к какой категории относится то или иное специализированное транспортное средство (бетономешалка, кран, экскаватор) следует исходить из данных, зафиксированных в первичных документах на транспортное средство (паспорт ТС) и документах о его регистрации.

С классификацией легковых и грузовых автомобилей, а также автобусов проблем обычно не возникает. Они регистрируются в органах ГИБДД согласно Правилам регистрации автомототранспортных средств.

Для зарегистрированных в ГИБДЦ машин ставки налога определяются исходя из мощности двигателя. В статье 361 Налогового кодекса приведены базовые ставки налога. Ставки, введенные региональными законами, могут отличаться от базовых, но не более чем в 5 раз в ту или иную сторону. Таким образом, ставка налога на один и тот же вид транспортного средства в одном регионе может быть в 25 раз ниже, чем в другом. Это следует учитывать при оптимизации налогообложения предприятиям с развитой филиальной сетью.

Сумма налога исчисляется в отношении каждого транспортного средства как произведение соответствующей налоговой базы и налоговой ставки.

В случае регистрации транспортного средства и (или) снятия транспортного средства с регистрации в течение налогового периода исчисление суммы налога производится с учетом коэффициента, определяемого как отношение числа полных месяцев, в течение которых данное транспортное средство было зарегистрировано на налогоплательщика, к числу календарных месяцев в налоговом периоде. При этом месяц регистрации транспортного средства, а также месяц снятия транспортного средства с регистрации принимается за полный месяц. В случае регистрации и снятия с регистрации транспортного средства в течение одного календарного месяца указанный месяц принимается как один полный месяц.

Уплата налога производится по месту нахождения транспортных средств в порядке и сроки, которые установлены законами субъектов РФ.

Налогоплательщики, являющиеся организациями, представляют в налоговый орган по месту нахождения транспортных средств налоговую декларацию в срок, установленный законами субъектов Российской Федерации. Форма отчетности по транспортному налогу определяется субъектами РФ при введении налога.

Форма налоговой декларации утверждена Федеральным законом от 13 апреля 2006 г. № 65н «Об утверждении формы налоговой декларации по транспортному налогу и порядка ее заполнения».

Когда строительная организация действует и имеет налогооблагаемое имущество необходимо определить налоговую базу для исчисления *налога на имущество*. Среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения как частное от деления суммы, полученной в результате сложения величин остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца налогового (отчетного) периода и 1-е число следующего за налоговым (отчетным) периодом месяца, на количество месяцев в налоговом (отчетном) периоде, увеличенное на единицу.

По итогам каждого отчетного периода (квартал, полугодие, 9 месяцев) предприятия исчисляют авансовый платеж по налогу в размере одной четвертой произведения соответствующей налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за отчетный период.

В целях достоверности правильности составления налоговой отчетности, строительные компании ежегодно проводят *налоговый аудит* на базе имеющейся учетной информации и руководствуясь методическими рекомендациями.

При аудите подрядных строительных организаций наряду с аудитом типовых операций, проводимых коммерческими предприятиями, необходимо проверить специфические вопросы, относящиеся только к деятельности строительных организаций:

- особенности заключения договоров строительного подряда;
- особенности формирования себестоимости строительных работ;
- особенности строительства, эксплуатации и ликвидация временных зданий (сооружений);
- особенности работы строителей при вахтовом методе работы;
- особенности формирования финансовых результатов от реализации строительных работ;
- особенности расчетов генподрядной организации с субподряд-

ными строительными организациями;

- особенности расчетов подрядной организации с заказчиками.

Следует отметить, что методика проведения аудиторских проверок, разрабатываемая специалистами аудиторских организаций, является их коммерческой тайной, их «ноу-хау».

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Арсланбекова А. – 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

Для создания условий эффективного развития малого предпринимательства в республике, формирования гибкой системы его государственной поддержки необходимо скоординированное взаимодействие федеральных и региональных органов государственной власти, органов местного самоуправления, общественных организаций и объединений предпринимателей.

Но для принятия эффективных мер поддержки и развития надо знать реальное состояние и проблемы малого и среднего предпринимательства.

Малый бизнес играет важную роль в развитии экономики Республики Дагестан. Он стал неотъемлемой, очень важной частью экономики республики и жизни дагестанцев, которые на себе ощутили все его преимущества и положительные стороны. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан число малых предприятий на конец 2008 года составил 3755 предприятий и 70589 индивидуальных предпринимателей.

Важную роль в стимулировании малого бизнеса призваны сыграть и меры налогового порядка. Имеется в виду, прежде всего, что система его налогообложения должна быть щадящей — не тормозящей его развитие. Очевидно, что нынешняя система налогообложения такому критерию не отвечает.

Вместе с тем снижение налогового бремени и упрощение налоговой отчетности для малого бизнеса должны сопрягаться с увеличением доли налогов, уплачиваемых субъектами малого бизнеса, в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Очевидно, что решение таких противоречивых задач возможно только при максимально возможном

вовлечении предпринимателей в легальный бизнес, увеличении их численности и численности работников на предприятиях малого бизнеса, росте объемов производства и товарооборота в них.

Упрощение и облегчение налогообложения предполагается только для малых предприятий, параметры деятельности, которых учитываются в уже существующих специальных режимах налогообложения, так что принципиальных изменений в Налоговый кодекс РФ по этим режимам для малого бизнеса можно и не вносить.

Вместе с тем показатели налоговых поступлений от специальных налоговых режимов для малого бизнеса свидетельствуют, что задача повышения вклада налоговых поступлений от этого сектора экономики в бюджетную систему страны не решена.

Практика налогообложения последних двух лет показывает, что особых изменений роста налоговых поступлений в бюджеты не произошло. Если поступления от обоих налогов в федеральный бюджет увеличиваются на 70% в год, то доля налоговых поступлений от УСН и ЕНВД в доходах бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов остается крайне незначительной и составляет соответственно 1,5 и 3%. По Республике. Дагестан. по налогу по УСН было запланировано 267186 тыс. руб., а исполнено 261757 тыс. руб., что составляет 98%. В 2009 году поступления налога при УСН составило – 366228 тыс. руб., ЕНВД – 238289 тыс. руб. Поступления от индивидуальных предпринимателей на основе патента составили 140 тыс. руб.

Законодатели связывают резервы роста налоговых поступлений от предприятий малого бизнеса на ближайшую перспективу с увеличением количества налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, работающих на основе реформированной УСН.

Главное, чего следует избегать в практике применения специальных налоговых режимов, — это использование заложенных в законодательстве возможностей искусственного расчленения крупного бизнеса на мелкие предприятия, которые по параметрам своей деятельности отвечают требованиям специальных налоговых режимов, с целью занижения налоговых платежей, к чему сегодня широко прибегают, используя механизм упрощенной системы налогообложения. Представляется, что ограничение возможностей неоправданного занижения налоговых обязательств, заложенных в специальных налоговых режимах, при налогообложении результатов сделок между организациями, функционирующими в режиме общего налогообложения и упрощенной системы налогообложения, связано с исключением из механизма налогообложения в рамках специальных налоговых режимов взаимозависимых лиц и ликвидации возможностей использования ими налоговых льгот.

Кажется очевидным, что в механизме налогообложения по упрощенной системе заложены существенные стимулы. Однако круг плательщиков по данному режиму налогообложения довольно узок. Главный аргумент в отказе от добровольного перехода потенциальных плательщиков на этот специальный налоговый режим по-прежнему проблема налога на добавленную стоимость. Многократная критика в адрес законодателей пока результатов не дала. Малые предприятия - неплательщики налога на добавленную стоимость сегодня в полной мере используют имеющиеся законодательные возможности для облегчения налогового бремени своих контрагентов — плательщиков этого налога, что приводит к значительным бюджетным потерям. Расплодившиеся фирмы-однодневки связаны именно с этим явлением. Для добросовестных налогоплательщиков исключение из круга плательщиков налога на добавленную стоимость вещь довольно негативная, ибо в этом случае с ними не захотят работать контрагенты из-за невозмещения так называемого входного налога на добавленную стоимость, а они сами не получат такого возмещения.

Представляется целесообразным отменить для налогоплательщиков в рамках режима упрощенной системы налогообложения, для которых в качестве объекта налогообложения выступают доходы за минусом расходов, льготу, предусматривающую освобождение их от обязанности плательщиков налога на добавленную стоимость. Что касается остальных плательщиков единого налога, то для них указанная льгота представляется вполне логичной, поскольку объектом налогообложения у них выступает доход, а расходы не учитываются при определении налоговой базы. Кроме того, они, как правило, работают с достаточно мелкими налогоплательщиками, выбравшими аналогичный налоговый режим.

Патентная форма уплаты налога в рамках упрощенной системы налогообложения распространения не получила. Как и прежде, полностью отсутствует какая-либо доступная индивидуальным предпринимателям информация о налоге и реклама его преимуществ. Потенциальные налогоплательщики — индивидуальные предприниматели-одиночки, как правило, оказываются в сфере действия обязательного для уплаты единого налога на вмененный доход, поскольку в субъектах РФ этот налог получил широкое распространение, и не могут воспользоваться заложенными в законодательстве о патентной форме уплаты налога преимуществами, связанными, прежде всего, с его простотой и прозрачностью. Поскольку органы власти регионов испытывают известные трудности с определением величины потенциального дохода налогоплательщиков по патенту, они сильно сужают перечень видов деятельности, предусмотренных НК РФ,

что ограничивает возможности предпринимателей пользоваться патентной формой уплаты налога. Поэтому представляется целесообразным исключить из законодательства полномочия органов власти регионов, связанные с определением ими сфер деятельности для использования патентной формы налогообложения. Кроме того, следует рассмотреть вопрос о возможности использования индивидуальными предпринимателями, работающими без привлечения наемного труда, патентной формы уплаты налога в случае, если они подпадают под действие законодательства о налогообложении единым налогом на вмененный доход.

Обозначим основные темы: в частности, для единого налога на вмененный доход (ЕНВД) — отсутствие механизма объективного обоснования размеров базовой доходности по видам предпринимательской деятельности, подпадающих под этот режим налогообложения, необходимость применения контрольно-кассовой техники (ККТ). Для упрощенной системы налогообложения (УСН) — необоснованность зачисления поступлений от оплаты стоимости патентов в бюджет субъекта Федерации (100%), тогда как от ЕНВД в региональный бюджет поступает только 10%, а остальное подлежит перечислению в бюджеты муниципальных образований. Для единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) — необходимость ведения особого учета доходов и расходов, сложность расчета налоговой базы.

Кроме того, две эти системы различаются по своему назначению: УСН нацелена на упрощение налогообложения малого бизнеса, ЕНВД устанавливался для целей облегчения налогового администрирования определенных видов деятельности. Чтобы упрощенным режимом могли воспользоваться лишь субъекты малого предпринимательства, в НК РФ установлены ограничения (критерии выручки, численности работающих). С. В. Разгулин не советует налогоплательщикам использовать критерии, предусмотренные законом, поскольку это может повлечь доначисление налогов и штрафные санкции.

В отличие от УСН, ЕНВД устанавливается по видам деятельности, его могут уплачивать любые организации (вне зависимости от численности работающих и объема выручки). Поэтому все чаще возникает вопрос об экономической обоснованности данного налога. Для установления базовой доходности должен быть проведен экономический анализ деятельности соответствующих налогоплательщиков, чтобы налоговая нагрузка соотносилась с получаемыми доходами.

Широкому "введению патентной системы препятствует имеющееся в законодательстве ограничение: при совпадении видов деятельности по этим двум системам налогообложения размер потенциально возможного годового дохода для определения стоимости патен-

та не может превышать величину базовой доходности по ЕНВД, умноженную на 30.

Исходя из логики развития законодательства, преимущество будет иметь патентная система, которая в перспективе, возможно, заменит ЕНВД.

По мнению Н.И. Ларионовой, начальника отдела регулирования предпринимательской деятельности Департамента государственного регулирования в экономике Минэкономразвития России, следует различать малый и средний бизнес, о котором на «круглом столе» практически не говорится. Так, в стране насчитывается 16 700 средних компаний. Это особая категория налогоплательщиков, имеющая собственные потребности, отличающиеся от потребностей малого бизнеса. Естественно, политика в отношении этих двух категорий налогоплательщиков должна различаться. В частности, для средних предприятий можно было бы модернизировать имеющиеся специальные режимы или подумать над созданием нового налогового режима.

Е. В. Бушмин подчеркнул, что законодательные изменения болезненно воспринимаются налогоплательщиками, так как требуют от них затрат времени и сил на перестройку своей работы и последующее ее налаживание в соответствии с новыми правилами. Поэтому корректировки законодательства должны быть продуманны и по возможности не приводить к дополнительным издержкам налогоплательщиков.

Системы налогообложения малого бизнеса могут и должны способствовать его развитию. Вместе с тем стимулирование через этот инструмент воздействия на налогоплательщиков должно быть исключительно адресным, чтобы связанные с этим инструментом стимулирующие возможности не использовались бы для необоснованного занижения их налоговых обязательств.

С 2010 года в связи с отменой ЕСН и с переходом к страховым взносам отмены льготы по их уплате. В 2010 году сохраняется ставка страховых взносов на уровне действовавшей в 2009 году – 26% от фонда оплаты труда (без регрессии), а с 1 января 2011г. страховые взносы будут увеличены до 34%.

Помимо этого установлен предельный размер выплаты в пользу работника, с которых будут взиматься страховые взносы. В 2010 г. он не должен превышать 415 000 руб. этот размер будет ежегодно индексироваться в соответствии с ростом средней зарплаты. Уплачивают страховые взносы с 2010 года все работодатели. Налогоплательщики лишаться привилегий. Поэтапное введение страховых взносов на период с 2011 по 2014гг предусмотрено лишь для отдельных налогоплательщиков (например, ЕСХН, общественные организации инвалидов).

Все вызванные меры повлекут явное увеличение финансовой нагрузки на организации и предпринимателей-работодателей. Наибольшее беспокойство вызывают налогоплательщики, применяющие УСН. С 2011 они будут вынуждены уплачивать страховые взносы по полному тарифу – 34%.

А ведь российский малый и средний бизнес крайне измотан затянувшимся кризисом, уже принят ряд решений, и без того увеличивающих налоговую нагрузку. Здесь имеется в виду, в первую очередь, увеличение с 1 января 2011 г. для налогоплательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, общей ставки страховых взносов на 20% от фонда оплаты труда, что ставит их в неравное положение по сравнению с иными налогоплательщиками. Причем для плательщиков, применяющих общий режим налогообложения, ставка страховых взносов увеличится только на 8%, для плательщиков, в отношении которых предусмотрены льготные ставки страховых взносов (применяющих единый сельскохозяйственный налог и др.), — на 6,2% (в 2011—2012 гг.) и 13,1% (в 2013-2014 гг.).

В результате с 1 января 2011 г. для предпринимателей, применяющих УСН и ЕНВД, финансовая нагрузка единовременно увеличится в 2,4 раза. Тогда как для плательщиков, применяющих общий режим налогообложения, увеличение финансовой нагрузки произойдет в 1,3 раза, а для плательщиков, применяющих единый сельскохозяйственный налог, — в 1,4 раза (в 2011—2012 гг.) и 1,9 раза (в 2013—2014 гг.) соответственно.

Такая нагрузка на малый бизнес, по меньшей мере, не обоснована, поскольку в последнее время декларируется его поддержка.

Теперь что касается последствий увеличения финансовой нагрузки на фонд оплаты труда для всех категорий предпринимателей. Прибыльные организации могут относить расходы по уплате страховых взносов на затраты, уменьшая свою прибыль. Это может привести к снижению поступлений в бюджет от налога на прибыль организаций.

Часть же хозяйствующих субъектов, у которых нет прибыли, по нашим оценкам, будут вынуждены прекратить бизнес (особенно представители малого бизнеса, применяющие УСН и ЕНВД) либо перейти на схемы, связанные с выплатой заработной платы «в конвертах». Первое фактически будет означать оптимизацию численности работников (прежде всего сокращение доли лиц и рабочих мест, занятых в малом предпринимательстве) и соответственно рост безработицы. Второе может уменьшить поступления от налога на доходы физических лиц. Многие субъекты будут вынуждены прекратить бизнес.

Особенно эти опасения сильны в отношении малого бизнеса, применяющего УСН и ЕНВД.

Учитывая вышеизложенное, а также ситуацию продолжающегося экономического кризиса, полагаем необходимым продолжить осенью 2010 года обсуждение возможных компенсационных мер для бизнеса (в том числе малого и среднего), обусловленных увеличением финансовой нагрузки в связи с увеличением тарифов страховых взносов.

В сложившихся условиях основной посыл многочисленных обращений, поступающих в ТПП РФ, сводится к сохранению стабильности действующей системы налогообложения в среднесрочной перспективе и введению добровольного порядка применения ЕНВД.

В целях налогового стимулирования развития малого предпринимательства и действуют несколько специальных налоговых режимов. Однако эффект от их применения довольно незначителен. Число субъектов малого предпринимательства увеличивается медленно, размер уплачиваемых ими налогов в расчете на одну организацию не повышается.

В частности нуждается в пересмотре система в виде единого налога на вмененный доход. Она разрабатывалась для тех видов деятельности, где учет и контроль затруднены, а возможности ухода от налогообложения велики. Постепенно ЕНВД перестал играть предназначенную ему роль. В настоящее время размер уплачиваемого единого налога на порядок ниже суммы замененных им налогов. При этом налогоплательщики не имеют никаких обязательств по использованию высвободившихся дополнительных средств от снижения налоговой нагрузки на цели развития своей деятельности.

Минфин России в ближайшей перспективе предполагает сокращение количества видов деятельности, в отношении которых будет применяться указанный режим, а в дальнейшем – его отмену. Согласно Основным направлениям налоговой политики РФ на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов режим в виде ЕНВД призвана заменить упрощенная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей на основе патента (которая будет изъята из главы 26,2 НК РФ и выделена в отдельную главу).

Более активную роль в развитии малого предпринимательства, на наш взгляд, призвана сыграть упрощенная система налогообложения. Однако установленный сегодня неизменным размер ограничения по доходам ставит малые предприятия в жесткие рамки, не давая им развиваться. В связи с этим следовало бы разрешить малым предприя-

тиям дополнительно индексировать величину предельного размера их доходов, при достижении которого они обязаны перейти на иные режимы налогообложения. Поэтому упрощенная система налогообложения не должна применяться конкретным субъектом бесконечно. Срок ее применения должен быть ограничен определенным временным периодом (не более 5-7 лет), вне зависимости от того, достигнуты или нет установленные предельные ограничения по доходам.

До формирования федерального бюджета на 2011 необходимо вернуться к рассмотрению вопроса о частичной компенсации увеличения финансовой нагрузки для налогоплательщиков, применяющих УСН и уплачивающих ЕНВД. Тем более что при обсуждении реформы соцплатежей правительство не раз говорило о компенсации повышения финансовой нагрузки на предприятия. В частности, ТПП РФ предлагает снизить налоговые ставки по данным налоговым режимам: для плательщиков УСН при объекте налогообложения «доходы» - до 5% (сейчас 6%), а при объекте обложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» - до 13% (сейчас 15%).

Минздравсоцразвития считает, что поддерживать малые предприятия, применяющие упрощенную систему, нецелесообразно. В качестве аргумента они указывают на то, увеличение числа малых предприятий вызвано дроблением бизнеса и, по сути, они не создали за последние голы ни одного нового рабочего места в экономике. Между тем после введения новых правил уплаты страховых взносов министерство ожидает обратной реакции – преобразования мелких в крупные.

За последние 2 года приняты многочисленные законодательные меры, способствующие развитию малого и среднего бизнеса, созданию рабочих мест. В числе знаковых: установление права регионам снижать с 15 до 5% ставки по данному налогу по отдельным категориям плательщиков (им уже воспользовались 40 регионов), а с 2010 г. — увеличение порога по применению «упрощенки» с 30 млн. руб. годовой выручки до 45 млн. руб.

Эти решения первоначально могут привести к сокращению поступлений в бюджеты регионов, которые могут быть компенсированы только развитием малого и среднего предпринимательства. Для решения этой задачи важно повысить заинтересованность местных властей.

В конце прошлого года активно обсуждался вопрос о закреплении этого налога за местными бюджетами на постоянной основе. Однако начало кризиса, сопровождающееся падением налоговых доходов регионов и необходимостью оказания финансовой поддержки регионам не позволило принять данное решение. С учетом финансовой си-

туации регионы могли принять адекватные финансовые меры, снизив объемы региональных фондов финансовой поддержки муниципальных образований. В рамках поставленной Президентом России задачи по укреплению налоговой базы местных бюджетов с учетом анализа текущего исполнения региональных бюджетов не исключено, что в период осенней сессии Госдума РФ вернется к рассмотрению данного вопроса, решение которого позволит увеличить налоговую базу местных бюджетов не менее чем на 10%.

В системе налогообложения малого бизнеса, крайне важно найти баланс интересов, комплексно и публично обсудить все возможные варианты законодательных конструкций, принять соответствующие взвешенные решения, отвечающие не только интересам бюджета, но и реальному положению дел в сфере предпринимательства.

Литература:

1.Социально-экономическое положение Республики Дагестан январь-декабрь 2008-2009гг.

2.Медведева О.В. Патент или патентная «вменен-ка»?//Налоговая политика и практика № 8, 2010.

3.Пансков В.Г. Налоговая реформа в России: еще длинна дорога…//Налоговая политика и практика № 6, 2010.

4.Фадеев Д.Е., Свежнев А.А. Малый бизнес ждет перемен...с осторожностью.//налоговая политика и практика № 8, 2010.

ФОРМЫ МАРКЕТИНГА

Балашова О. – ст. 4 курса «ФиК» филиала ДГУ г. Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. - к.э.н., доц., зав. каф. «Экономика», филиала ДГУ г. Кизляре

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 цепочка окажется недолговечной.

Основополагающий принцип осуществляется с помощью других принципов: доминирование ориентации на перспективу, предпо-

чтение 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). 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.

ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Гебекова Н. – ст. 2 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

До недавнего времени при решении проблем качества предприятия ориентировались на технический уровень качества продукции без учета потребностей рынка. Вопросами управления качеством занимались отделы технического контроля и анализа качества. В функции входила проверка параметров изделий, применяемого сырья, материалов на каждой операции производственного процесса, контроля точности работы оборудования, сбор информации по обнаруженным дефектам продукции, анализ и установление их причин.

Система качества представляет собой совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для осуществления общего руководства качеством.

Система качества создается и внедряется на предприятии как средство обеспечивающее проведение политики в области качества - достижение поставленных стратегических целей.

В соответствии с международными стандартами в системе качества выделяют следующие функции:

- Планирование качества
- Управление качеством
- Обеспечение качества
- Улучшение качества

Планирование качества включает определенные требования к качеству продукции, ее оценку выработку положений по улучшению качества, подготовку программы качества, планирование затрат на достижение необходимого уровня, проверок системы качества и др.

В состав процедур управления качеством входят: контроль качества, разработка и реализация мер корректирующего воздействия. Основная функция управления

качеством - выявлять каждое отклонение от установленных требований к качеству, обусловленное проектированием продукции, соответствием продукции проекту и материально-техническим обеспечением.

Обеспечение качества продукции представляет собой методы и деятельность оперативного характера. К ним относятся управление процессами, выявление различного рода несоответствий и вызвавших

их причин. Примером управления качеством может служить статистическое регулирование технологического процесса с помощью контрольных карт этот метод позволяет предупреждать появление дефектов и отклонений, поэтому его предпочитают другим методом, связанным с управлением качества по уже случившимся отклонениям.

Следовательно, качество - это общественная оценка, характеризующая степень удовлетворения потребностей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которые явно выражены или потенциально заложены в товаре.

С 15 февраля в нашей стране действуют внесенные в законодательство изменения, отменяющие обязательную сертификацию пищевой и парфюмерно-косметической продукции. Сертификация продукции осуществляется специально уполномоченными государственными органами и регулируется Законами «О защите прав потребителей» и «О сертификации продукции и услуг». Теперь, чтобы начать реализацию продукции, производитель должен лишь заполнить декларацию о соответствии товара, используя внутреннюю информацию компании или данные независимой лаборатории. Им больше не нужно оплачивать дорогостоящую работу государственной лаборатории. Ведь это накладно, и требует оформления многочисленных документов. Производители по-прежнему несут ответственность за безопасность продукции, но доказательств качества они не приводят.

Дагестанцы, как и другие покупатели, приобретая, например косметический крем или духи, редко задумываются о качестве продукции. Все привыкли считать, что оно проверено государством. Собирать доказательства вреда продукта для здоровья будут контролирующие органы и потребители. Причина в том, что в стране нет регламентов о безопасности продукции, их только обещают разработать или позаимствовать у других стран.

Согласно постановлению Правительства РФ с 15 февраля отменена обязательная сертификация питьевой воды, сахара, соли, хлебобулочных и кондитерских изделий, овощных и рыбных консервов, мясных полуфабрикатов, колбас, алкоголя, пищевых концентратов, ароматизаторов, а также косметики и посуды.

Что касается косметики, то эксперты опасаются за здоровье потребителей недорогой косметики. В результате отмены обязательной сертификации производители могут нарушить права потребителей.

Косметика – это биоактивный, канцерогенный продукт, связанный с лекарственным средством. Поклонники мировых косметических брендов могут не волноваться, а вот продукция среднего и низшего сегмента может резко потерять в качестве. Покупатели осведомлены,

что у косметики есть срок годности. Но не все знают, что рядом со сроком годности указано, что этот срок действует при температуре до 10 градусов. В обычном магазине срок годности автоматически сокращается. Все эти условия соблюдались тогда, когда действовала обязательная сертификация.

Выданные до 15 февраля сертификаты будут действовать до истечения сроков. Далее российские производители и ретейлеры обещают, что продолжат следить за безопасностью продукции с помощью собственных отделов контроля.

Между тем защитники прав потребителей опасаются, что отмена обязательных сертификатов приведет к увеличению некачественной продукции, и призывают производителей проводить добровольную сертификацию. В связи с изменениями в законодательстве и сложившимися тенденциями в полнее обоснованно можно ожидать увеличения числа жалоб потребителей на качество товаров.

История внедрения обязательного сертифицирования и декларирования соответствия такова. Первоначально правительство во исполнение Закона «О правах потребителей» составило перечни товаров, работ и услуг, подлежащих обязательной сертификации. Два года спустя появился список исключений из этого правила — перечень продукции, соответствие которой может быть подтверждено декларацией о соответствии.

Закон «О техническом регулировании» сохранил данную схему. Правительство должно ежегодно пересматривать перечни. Ранее перечень для декларирования фактически представлял собой исключения из списка для сертификации. До 15 февраля в России 78% товаров подлежали обязательной сертификации. Сейчас список сокращен до 54%. Правительство собирается изменить схему: в отношении большинства товаров производители будут составлять декларацию соответствия и только некоторые — проходить обязательную сертификацию.

Переход к декларированию соответствия необходим, чтобы избавить предпринимателя от обязательного обращения в частные лаборатории за липовыми сертификатами. Таким образом, сертификация сводилась к платному подтверждению экспертизы, уже проведенной Роспотребнадзором. В целом по стране работает несколько тысяч лабораторий, из них около 400 выдает сертификаты на молочную продукцию.[1]

Другая причина, по которой сертификация не действовала, — в России работает около миллиона предприятий оптовой торговли, в то время как в европейских странах их 10 000—20 000.Многие из торгов-

цев и производителей — фирмы-однодневки, которые создаются для минимизации налогов и через несколько месяцев закрываются. На продуктах указываются несуществующие адреса, и спрашивать за качество продукта не с кого. Особенно эта проблема актуальна для товаров, реализуемых на розничных рынках.

Еще одна предпосылка отмены сертификатов: в настоящее время в отношении многих видов продукции фактически установлены избыточные (удвоенные и утроенные) процедуры проверки безопасности. По результатам контрольных мероприятий, например государственной регистрации и санитарно-эпидемиологической экспертизы, оформляются аналогичные официальные документы (свидетельства, заключения и т.д.).

Производители продуктов и косметики отныне не обязаны вкладываться в проведение экспертизы, даже если факт несоответствия подтвердится. Средства на исследование подтверждения продукции требованиям безопасности будут выделяться из бюджета надзорным органам. В среднем оформление сертификатов на продукцию обходится, к примеру в компании «ОСТ - Аква» - один из самых мощных российских производителей напитков, чуть менее 2 млн. руб. в год. [2]

Но при этом стоимость самой сертификации составляла не более 20% суммы. Остальные средства шли на получение санитарно-эпидемиологических заключений, свидетельств о госрегистрации, испытания продукции.

В правительстве полагают, что вырученные из-за отмены обязательной сертификации средства производители будут использовать для расширения, модернизации производства и в конечном итоге для повышения качества продукции. Эксперты в этом сомневаются: в стране нет стимулов для производства высококачественной продукции.

Руководство страны приводит в пример зарубежный опыт. В государствах европейских стран обязательной сертификации подлежит лишь 15% продукции. В остальных случаях производитель самостоятельно декларирует соответствие товара требованиям безопасности и качества. Чтобы декларирование соответствия работало без сбоев, в Европе используют принципы саморегулирования и страхования ответственности. В России эти системы только зарождаются.

В Европе торговые организации не принимают продукты на реализацию, пока не убедятся в их качестве. В России же, выбирая партнеров по выпуску продуктов под собственной торговой маркой, ретейлеры часто ставят условие: стоимость товара должна быть как можно

ниже. Чтобы снизить себестоимость, торговые сети сами предлагают производителям использовать второсортные сырье и ингредиенты.

В Европе при обнаружении некачественного товара производитель помимо штрафа может получить запрет на реализацию продукции. В Российской Федерации продажа опасных для здоровья продуктов карается штрафами от 500 до 10 000 руб. для физических лиц, до 50 000 руб. — для юридических.

К 1 апреля 2010 г. Министерство промышленности и торговли подготовило поправки в Кодекс об административных правонарушениях, увеличивающие материальную ответственность за некачественную продукцию в десять раз. Таким образом, штрафы составляют от 5000 до 500 000 руб. [3]

Опрос международной исследовательской компании Nielsen показал: 71% россиян считает, что в первую очередь обеспечивать безопасность продовольствия должны производители, 25% полагают, что качество продуктов — зона ответственности государства. Остальные (4%) уверены, что за безопасность продукции должны отвечать ретейлеры.

Между тем согласно исследованию Nielsen лишь 32% россиян уверены в безопасности продовольствия, которое они покупают в магазинах, и 70% заявляют, что готовы платить «премию» за гарантию безопасности продуктов.[4]

51% граждан говорит, что при выборе места покупки товаров гарантия безопасности продуктов является для них важным фактором. 75%, чтобы обеспечить безопасность того, что они едят, покупают продукцию отечественного производства. 51% стремится покупать экологически чистые продукты (органические, выращенные в экологически чистых условиях, без применения химикатов и стимуляторов).

По нашему мнению отмена сертификации не приведет к особым изменениям и что потребителям не следует переживать за качество продукции. Потому что, сертификация связана с коррупцией. Одни производители покупали эту продукцию и снабжали покупателей и раньше некачественным продуктом. А честный производитель и тогда и сейчас будет честным. Государство могло бы поощрять таких предпринимателей, каким- либо знаком или денежной помощью, так как не все предприниматели имеют средства для дальнейшего совершенствования. Также покупатели благодаря таким действиям государства были бы осведомлены о качественной продукции.

Литература:

1. Экономика и жизнь №06 (9322) 18.02.2010

2. http://www.ost-aqua.com/news/
3. 19.02.2010 / "Ваш партнер-консультант" №06 (9322)
4. www.nielsen.com

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

Зиралов И.С. - ст. преп. 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 респектабельным...*».

По нашему мнению, бизнес должен взять на себя определенные 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 вла-

стью.

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 невозможны, 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 строительство 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»: представители 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 нисколько 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.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ВУЗАХ КАК ПУТЬ К МОДЕРНИЗАЦИИ В ВПО

Идрисов Ш.А. – к.э.н., доцент каф. Экономическая теория ДГУ

Сегодня общегосударственная политика относительно вузов и в вопросах подготовки кадров тяготеет к двухуровневой подготовке, учитывающие противоречивость и несогласованность в российской практике, отказ от административно-распределительного финансирования государством высших учебных учреждений, формирование рыночных отношений в системе подготовки профессиональных кадров.

Создание федеральных университетов стали первым шагом на пути модернизации ВПО на региональном уровне, отвечающим требованиям не только федерального центра с политикой единого образовательного пространства, качества и компетентности как в науке, так и в образовательном процессе. Все это непременно отразится и на не вовлечённых в федеральный университет коммерческих вузах, которые должны будут выдержать высокую конкуренцию в регионе.

Региональные, муниципальные и коммерческие вузы и филиалы окажутся в водовороте влияния политики модернизации ВПО в ходе объединительных структурных изменений и в последующем. Устойчиво развивающие, но не вовлеченные в федеральный водоворот вузы будут сохранять свою актуальность и устойчивое развитие благодаря положительным региональным демографическим условиям и сохранения статуса трудоизбыточного региона. Республика Дагестан относится именно к такому региону пока не только благодаря положительному сальдо рождаемости, а ещё сохраняющемуся дефициту рабочих мест.

В Республике Дагестан, характеризуя основные показатели общеобразовательного комплекса, в том числе высшее профессиональное образование, можно отметить, что, начиная с 2002 года по 2008 гг. выпуск специалистов из государственных учреждений высшего профессионального образования с 7,8 тыс. выросла до 13 тыс. чел., а всего за указанный период обучается (по годам): 2001-2002 уч.год – 62,7 тыс. чел;

2002-2003 уч.год – 80,7 тыс. чел.;

2003-2004 уч.год – 86,9 тыс. чел.;

2004-2005 уч.год – 92,6 тыс. чел.;

2005-2006 уч.год – 98 тыс. чел.;

2006-2007 уч.год – 97,5 тыс. чел.;

2007-2008 уч.год – 103,7 тыс.чел.

Этот рост происходит вопреки относительному снижению федерального финансирования образования к росту контингента обучающихся студентов. Понятно, что бюджетные расходы на образование недостаточно адекватны, и восполняются они за счет собственных доходов по платному обучению.

Согласно данным по официальной статистике, примерно каждый восьмой рубль расходов консолидированного бюджета РФ приходится на статью «Образование». Однако вопрос о научно обоснованных потребностях сферы образования в финансировании остается открытым, хотя в этой сфере реализуется один из четырех приоритетных национальных проектов. В настоящее время действуют следующие ограничения в финансировании сферы образования:[1]

-не определена модель финансирования для каждого уровня образования;

-не разработан механизм согласования затрачиваемых средств и получаемых результатов;

-не достигнута прозрачность в межбюджетных отношениях при финансировании образования;

-не выполняются конституционные гарантии равной обеспеченности бюджетными услугами всех граждан России независимо от места проживания.

Если же взять в целом по Российской Федерации наблюдается небольшой рост бюджетных ресурсов на образование, а номинальный среднедушевой её рост в пределах 13 кратного увеличения от уровня 2000 года с 8,7 тыс. рублей до 116,10 тыс. рублей. Это в итоге также номинально 2 раза больше, чем расходы на начальное и среднее образование в России. Кстати, в средних общеобразовательных школах РФ Министр образования и науки Андрей Александрович Фурсенко видит сокращения учителей до 200 тыс. человек. Он обосновывает это тем, что «…за последние десять лет число школьников уменьшилось на 40%, а учителей - лишь на 20%. Это значит, что школа начинает выполнять социальную роль не по отношению к детям, а по отношению к учителям»[2].

Поэтому можно утверждать, что сокращение бюджетных расходов на образование предполагает качественное отношение и к финансированию, и кадровой политике, в выборе качественной системы поощрения лучшей модели и образовательного процесса в вузах, в том числе за счет и качественного улучшения структуры управления вузами.

Через два-три года также намечается двукратное сокращение

количество студентов в вузах в связи с демографическим провалом через три-четыре года. Это связано с резким сокращением учащихся школ и продолжится оно ещё последующие 8-12 лет. Такая ситуация сама по себе социально и экономически опасна для общества, но в то же время может стать подготовительным этапом поступательных преобразований ВПО в сторону полного ее преобразования. Так что, на фоне абсолютного роста расходов на образование с заметным падением количества студентов будет относительно расти финансирование на обучаемую единицу. Будет расти и финансирование фонда оплаты труда ППС соответственно.

Заметный рост финансирования высшего образования из бюджета Российской Федерации произошел в течение 2006-2010 гг. на фоне сокращающихся темпов роста числа студентов с 1255 тыс. в 2006 г., 1335,5 тыс. в 2007 г., 1358,5 тыс. в 2008 г. и далее ещё более сокращающий рост. В таблице 1. представлены данные общероссийских бюджетных расходов на образование за период с 2003 по 2007 гг.

Таблица 1.
Расходы консолидированного бюджета России на образование

	Год				
	2003	2004	2005	2006	2007
Расходы консолидированного бюджета, млрд. руб.	3964,9	4669,7	8406,8	8375,2	11378,6
в т. ч. на образование, млрд. руб.	475,5	593,4	817,9	1036,4	1343,0
Расходы на образование в % к расходам консолидированного бюджета	12,0	12,7	9,7	12,4	11,8

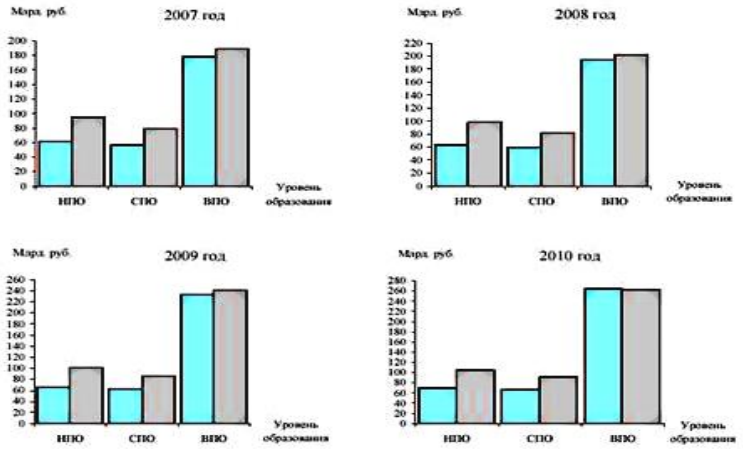
Таблица 2.

Расходы консолидированного бюджета РФ по разделам функциональной классификации в 2000-2007 годах (без учета трансфертов внебюджетным фондам) в процентах к ВВП

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	РАСХОДЫ ВСЕГО	26.1%	26.6%	27.9%	26.7%	24.5%	24.0%	23.8%	26.8%
	Процентные	3.8%	2.7%	2.3%	1.8%	1.4%	1.1%	0.8%	0.5%
	Непроцентные	22.3%	23.9%	25.7%	24.8%	23.1%	22.9%	23.1%	26.3%
01	Общегосударственные вопросы (без учета процентных расходов)	1.7%	2.0%	2.3%	2.3%	2.1%	2.4%	2.3%	3.0%
02	Национальная оборона	2.6%	2.8%	2.9%	2.8%	2.5%	2.7%	2.5%	2.5%
03	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1.9%	2.1%	2.3%	2.5%	2.4%	2.7%	2.7%	2.6%
04	Национальная экономика	5.6%	6.7%	6.5%	6.0%	5.2%	3.5%	3.5%	4.7%
05	Жилищно-коммунальное хозяйство	3.0%	2.2%	2.2%	2.0%	1.8%	2.2%	2.4%	3.3%
06	Охрана окружающей среды	0.14%	0.06%	0.07%	0.07%	0.05%	0.10%	0.09%	0.08%
07	Образование	3.2%	3.3%	4.0%	3.8%	3.7%	3.7%	3.8%	4.0%
08	Культура, кинематография и СМИ	0.6%	0.6%	0.7%	0.7%	0.6%	0.7%	0.7%	0.7%
09	Здравоохранение и спорт	2.2%	2.2%	2.5%	2.4%	2.3%	2.6%	2.8%	2.9%
10	Социальная политика	1.4%	2.0%	2.3%	2.4%	2.3%	2.4%	2.3%	2.4%

Анализ бюджетной обеспеченности образования в РФ в ретроспективном периоде показывает, что субъекты Федерации принадлежат к неким стабильным группам, распределяющимся относительно среднего по России уровня финансирования образования. При этом, отмечают Сигова С.В. и Гуртов В.А.: «…если с течением времени происходило улучшение финансирования образования в абсолютных цифрах, то относительно среднего уровня распределения финансовых ресурсов ситуация не изменяется. Регионы, финансировавшие значительно ниже указанного параметра, продолжают получать недостаточное количество государственных средств. То же касается и хорошо обеспеченных регионов: их положение с течением времени не меняется, т.е. финансирование остается стабильно высоким».[1]

Рисунок 1. Финансовые средства на сферу образования на период 2007-2010 гг. при нормативном финансировании как для фактического числа бюджетных студентов, так и числа студентов, необходимого для обеспечения потребности экономики в квалифицированных кадрах



Таким образом, заключая анализ региональных особенностей механизма управления в трудоизбыточном регионе, следует отметить:

• вузы на региональном уровне сохраняют дефицит мобильных инновационных моделей, алгоритмов, технологий подготовки кадров, востребованных в различных системах труда, что усугубляет несоответствие отечественной системы высшего профессионального образования мировым стандартам и передовой зарубежной образовательной практике, а это обусловливает объективную потребность в модернизации управления образовательных процессов в целом, а сами вузы, как основные звенья ВПО, нуждающегося в модернизации;

• создание федеральных университетов стали первым шагом на пути модернизации ВПО на региональном уровне, отвечающим требованиям федерального центра с политикой единого образовательного пространства, качества и компетентности относительно науки и в образовательном процессе;

• наравне с модернизацией образовательного процесса и общей управленческой структуры вузам региона нужны кардинальные меры по усилению мотивации вузовского персонала в области НИР;

• современным вузам ещё предстоит адаптивное структурирование посредством замены бюрократически-функциональных и функ-

ционально-дивизионных структур на матричные и инновационно-матричные;

- постепенный переход к адаптивной группе структуры, представленной в виде матричной и инновационно-матричной формы, как особой подсистемы в виде «техноструктуры», которая функционально концентрирует и анализирует эффективность любой инновационной деятельности высшего учебного заведения;
- отдельные матричные структурные подсистемы управления в вузе должны применяться в стратегических хозяйственных, учебно-методических (временных академических стратегических целях) подразделениях НИИ при университетах, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, опытно-экспериментальных и инкубационных площадках внедрения НИР-овских достижений в бизнес;
- сочетание функционально-матричных структур и создание учебно-научных центров под организационно-правовым началом регионального федерального университета обеспечит решение стратегических задач развития российского образования и науки.

Литература:

1. Сигова С.В., Гуртов В.А. Прогнозирование потребности бюджетного финансирования в рамках трехлетнего бюджета на 2008-2010 гг.

2. Фурсенко А.: В российских школах можно сократить 200 тысяч учителе. http://www.rian.ru/education

3. Росстат 2009 г.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ, ИЛИ ВЫЙДЕТ ЛИ "ИЗ ТЕНИ" КЛЮЧЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ?

Курбанова Б. – ст. 2 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше

Науч. рук. – Идрисова Д.А. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Итак, государство сделало ставку на малый и средний бизнес, создавая, таким образом, стартовые условия для зарождения и укрепления в России среднего класса. Первые шаги в этом направлении уже есть, но о результатах говорить пока рано. Предприниматели сетуют на общую нестабильность российской экономики, несовершенство правовой, налоговой базы, гнет многочисленных контролирующих структур. Свои негативные коррективы внес и мировой кризис, вторая

волна которого захлестнула весь мир. Все эти факторы сводят практически на нет усилия малого и среднего бизнеса. Но останавливаться на полпути - это значит показать свою слабость и в конечном итоге изменить курс, направленный на модернизацию российской экономики. Каковы же перспективы малого и среднего бизнеса в нашей республике

Как известно, год назад Президент РФ подписал Закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ". Ранее в территориях действовал ФЗ "О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ".

Основные изменения в новом законе о малом предпринимательстве связаны в первую очередь с выделением не только сектора малого предпринимательства, но и с включением в него предпринимательства среднего. Основным критерием для определения эффективности малого бизнеса служит оборот, что отражает существенное увеличение доли малого и среднего предпринимательства в отечественном валовом внутреннем и региональном продукте. И здесь можно выделить три основные позиции нового закона, которые существенно облегчат жизнь малому бизнесу: определение малого и среднего бизнеса, формирование системы преференций и льгот, в том числе в налоговой сфере и при предоставлении помещений, декларирование принципа равноправия субъектов малого предпринимательства при доступе к имеющимся ресурсам. Но при всех плюсах возникает ощущение, что государственные органы, таким образом, сбрасывают с себя материальные обязательства по поддержке малых и средних предприятий, оставляя при этом за собой лишь функции контроля.

Отечественный малый бизнес в этом случае оказывается в сложном положении. Главным противодействующим фактором здесь выступает конкурентоспособность нашего малого бизнеса зарубежным оппонентам. Российскому предпринимателю придется перестраиваться и думать не столько о том, как эффективно решать свои родные проблемы, сколько о чисто рыночных аспектах деятельности, особенно в части развития маркетинговой составляющей. То есть придется активнее и динамичнее перенимать богатый опыт тех, кто уже давно имеет возможность работать согласно уставу и требованиям цивилизованного рынка. А они не столь уж и радужные для нашего малого и среднего бизнеса. И, на мой взгляд, без существенной поддержки кредитного капитала ему трудно будет выстоять в конкурентной борьбе.

Основным критерием для определения эффективности малого бизнеса служит оборот, что отражает существенное увеличение доли малого и среднего предпринимательства в отечественном валовом

внутреннем и региональном продукте

С серьезными трудностями, прежде всего, может столкнуться производственный сектор экономики, где у нас занято около 12% от общего числа малых предприятий. Они обеспечивают не более 10 % от общего оборота малого предпринимательства, и лишь незначительная часть работает на экспорт. Это вызвано изношенностью основных фондов, низкой технической оснащенностью, нехваткой квалифицированных кадров - всё это потребует немалых усилий по поддержке этого сектора экономики, как самих предпринимателей, так и государства.

В строительстве, где ныне занято более 11% малого бизнеса, и который обеспечивает более 7 % оборота всех малых предприятий, тоже могут возникнуть серьёзные проблемы, связанные с ростом цен на стройматериалы, транспортные услуги и энергоносители. Приведение их в соответствие с мировыми может повлечь снижение конкуренции.

Сельское хозяйство - это, пожалуй, самое уязвимое место в малом бизнесе, несмотря на то, что по РФ оно является самым малочисленным сектором предпринимательства. И связано это, прежде всего с неразвитостью льготного лизинга для нужд сельскохозяйственного производства, по сравнению с общемировыми тенденциями.

Нелёгкая жизнь ждёт и компании, занятые в сфере услуг, которые обеспечивают чуть более 7% оборота малого бизнеса по России. Здесь самый больной вопрос - человеческий фактор. Российский уровень качества и номенклатуры предоставления услуг явно не соответствует требованиям, предъявляемым потребителям, и тем возможностям, которые могут предложить в недалёком будущем зарубежные конкуренты.

А вот с торговлей вроде дела у нас обстоят лучше. В РФ это самый большой сектор малого и среднего бизнеса, который обеспечивает более 70% оборота малого бизнеса. И здесь наши позиции почти неуязвимы, так как ещё с советских времён имеется богатый опыт, учитывающий все аспекты отечественного менталитета.

Вернемся к дагестанским производителям.

В республике зарегистрировано более 14 тыс. субъектов малого предпринимательства (с образованием юридического лица) и более 40,5 тыс. индивидуальных предпринимателей. Доля налоговых поступлений в консолидированный бюджет РД по малому бизнесу в процентном отношении составляет 14,9%.

За три последних года налоговые поступления возросли более чем в два раза. Наибольший оборот дают малые предприятия, зарегистрированные в оптовой и розничной торговле, - 61,2% и строитель-

стве -23,9%. Значительную долю занимают инвестиции в обрабатывающие производства - 56,2% и строительство - 21,2%. Как видите, структура малого и среднего бизнеса в республике далека от совершенства. В основном он сконцентрирован в торговле и сфере услуг. Производственная же сфера даже для желающих ступить на нее оказывается малодоступной. Приобретение оборудования и аренда помещений требуют серьёзного стартового капитала. Почему? Заемные средства должны быть дешевыми и долгосрочными. Возникает другой вопрос, где ж их взять? Банки до последнего времени предпочитали работать с крупными клиентами. И кредиты они предоставляют малому предпринимательству в основном краткосрочные. Выдавать долгосрочные ссуды малому бизнесу наши банки отказываются еще и по той причине, что им придется формировать резервы на возможные потери по ссудам, как этого требует ЦБ РФ.

Размер резервов в первую очередь зависит от финансового состояния заемщика, то есть рентабельности и устойчивости его бизнеса. А какие гарантии могут предоставить предприниматели в условиях нашей инфляционной экономики? Финансирование не предоставляется также из-за больших расходов на проверку каждого клиента. Чаще всего банки не желают изучать бизнес-план предпринимателя, вникать во все подробности, просчитывать, насколько перспективен его проект. Отчасти здесь играет роль опять-таки пресловутый человеческий фактор: сотрудники кредитных отделов, получающие приличную зарплату, держатся за свое место и боятся допустить ошибку: у банка всегда должна быть уверенность, что бизнес окажется успешным. Думаю, банкирам пора пересмотреть условия "дружбы" с малыми предпринимателями. И слово "дружба" уже пора освобождать от кавычек. Движение должно исходить от обеих сторон. Завтра перед отечественными банками (а в РД это в основном мелкие и средние банки) встанет аналогичная проблема - необходимость наращивания конкурентоспособности в условиях относительно открытых (после вступления РФ в ВТО) рынков.

Правительство РД оказывает эффективную помощь малому предпринимательству.

На последнем заседании Экономического совета при Президенте РД Комитетом Правительства РД по поддержке и развитию малого предпринимательства и потребительского рынка его председателем было сказано, что в настоящее время по поручению Президента РФ Минэкономразвития РФ разработало комплекс мер по созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, в том числе по устранению избыточных административных ограничений,

обеспечению недискриминационного доступа к ресурсам субъектов естественных монополий, совершенствованию налогообложения малого предпринимательства. Что касается регионального уровня, то здесь выстраивается определенная система взаимодействия органов власти с предпринимателями. Эти функции на себя взяли Советы по малому предпринимательству, созданные при администрациях муниципальных образований, Торгово-промышленная палата республики, отраслевые общественные объединения предпринимателей. Формируется инфраструктура поддержки малого бизнеса при Дагестанском республиканском центре развития предпринимательства. Здесь созданы маркетинговый, учетный, консалтинговый, рекрутинговый, оценочный, рекламный, кадровый и проектный центры, центры правовых услуг и интернет-технологий. Развиваются и другие объединения предпринимателей по профессиональной направленности в виде ассоциаций, союзов и гильдий. Это серьезный стимул.

Будем надеяться, что все эти нововведения выведут большую часть малых и средних предприятий и индивидуальных предпринимателей "из тени". Ведь по самым скромным подсчётам в республике более 70% малого бизнеса (с учётом индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица) находится "в тени". Поэтому нашему малому и среднему бизнесу необходимо создать реальное равенство с зарубежными предпринимателями. Другого выхода нет.

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА В СМИ

Магомедгаджиева Г. – ст. 4 курса «ФиК»
филиала ДГУ г. Кизляре
Науч. рук. – Джамалова П. – ст. преп. каф. «Экономика»,
филиала ДГУ г. Кизляре

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 проникнове-

ния 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 вжатой форме 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 общественно-палитических 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.

КОРПОРАТИВНЫЕ КОНФЛИКТЫ И САМОЗАЩИТА КАК СРЕДСТВО ИХ РАЗРЕШЕНИЯ.

Магомедов А.А. – к.ю.н., ст. преп. каф. «Юридических дисциплин», зам. директора по НИР филиала ДГУ в г. Избербаше.

В современной России корпоративные конфликты являются частью общественной жизни. В них вовлекаются крупные и мелкие собственники. Научное исследование сущности и содержания корпоративного конфликта дает возможность не только понять предпосылки и условия его возникновения, но и предположить, к каким последствиям конфликт может привести, а также определить пути и способы предотвращения и наиболее эффективного разрешения корпоративных конфликтов.

Корпоративный конфликт для развития дел корпорации может практически одновременно выполнять как конструктивные, так и деструктивные функции, поэтому необходимо дать определение понятию «корпоративный конфликт».

В качестве одного из возможных определений корпоративного конфликта А.А. Данельян[1] предлагает следующее: корпоративный конфликт — это спор между участниками корпорации либо между участником корпорации и корпорацией, объектом которого являются корпоративные правоотношения, иные правоотношения, связанные с деятельностью корпорации либо с требованиями, предъявляемыми в интересах корпорации, а также спор между участником корпорации или корпорацией, с одной стороны, и иными лицами (исполнительные органы корпорации, держатель реестра владельцев ценных бумаг, депозитарий, внешний инвестор) — с другой, если он затрагивает или может затронуть отношения внутри корпорации, обусловленный противоположными целями и интересами сторон конфликта в связи с желанием контролировать и направлять поведение другой стороны либо изменить свой статус и юридическое состояние.

В подавляющем большинстве случаев акционерное общество является субъектом, обязанным совершить по требованию акционера определенные действия, обязательность которых гарантируется не только возможностью судебного принуждения к их совершению и взыскания соответствующих убытков, но и возможностью применения к акционерному обществу и его должностным лицам соответствующих административных санкций, предусмотренных специальным законодательством.

Важнейшим фактором вступления лица в акционерные отношения является наличие строгих законодательных гарантий их прозрач-

ности и подконтрольности, справедливости, обеспечения равноправия акционеров, а также четкого механизма защиты прав и интересов акционеров, включая судебную защиту. Отсутствие такой системы гарантий и защиты означало бы, что акционер, являющийся слабейшей стороной в системе корпоративных отношений, производит обмен своего имущества на не обеспеченные надлежащим образом обязательства акционерного общества и рискует не соразмерно степени обычного предпринимательского риска. Акционер должен быть обеспечен достойной защитой, связанной со спецификой отношений между ним и акционерным обществом[2].

Специфика корпоративных отношений заключается в том, что их субъекты обладают общим корпоративным интересом (в лице корпорации) и частным корпоративным интересом (в лице отдельного участника). Таким образом, акционерные отношения тесно связаны со спецификой отношений между акционерным обществом, являющимся выразителем определенного обобщенного интереса его участников, и акционерами, имеющими свой частный интерес.

Корпоративный шантаж (гринмейл) осуществляется отдельными акционерами в пределах акционерных отношений и является по сути определенной формой разрешения конфликта (противоречия) интересов акционерного общества в целом и его отдельных акционеров.

Несмотря на то что и большинство исследователей, и судебная практика характеризуют акционерные отношения (отношения акционера с акционерным обществом) как обязательственные, безосновательно не усматривать в них и определенное начало, связанное с реализацией неимущественных прав акционеров, существование которого определяется наличием как прав акционера на получение от общества установленной законом информации, так и прав акционера на участие в управлении обществом. Подобные отношения часто рассматриваются как организационно-управленческие, носящие вспомогательный характер и способствующие достижению обществом главной цели — получения прибыли[3].

Особенности корпоративных отношений обусловливают необходимость развития как судебной защиты, так и различных способов самозащиты акционерного общества от злоупотреблений акционерами своими правами.

Однако по вине некоторых субъектов права реализовать свои права и свободы не всегда удается.

Традиционно сложилось, что нарушенные права и свободы должно защищать государство в лице его компетентных органов (суд,

прокуратура и т.д.). Но ни общество, ни законодатель не выработали такого эффективного механизма защиты от правонарушений, который бы позволил обеспечивать оперативную и адекватную охрану прав и законных интересов лица во всех случаях. Поэтому государственная их защита не исключает самостоятельных активных действий каждого всеми способами, не запрещенными законом. Такой поход расширяет возможности граждан, которые могут проявлять инициативу, использовать различные способы отстаивания своих прав.

Часто возникают ситуации, в которых наибольший эффект в защите прав и свобод достигается посредством действий самого заинтересованного лица. Причем эти действия зачастую являются весьма результативными.

Но практика применения норм о самозащите достаточно противоречива, что обусловливается неполнотой правового регулирования этих отношений, наличием в нем пробелов, нечеткостью формулировок некоторых норм права. В частности, нуждаются в адекватном правовом решении вопросы, связанные с механизмом реализации самозащиты, пределами осуществления права на нее и многие другие.

Термин «самозащита прав» был введен в отечественное законодательство Гражданским кодексом РФ 1994 г. Правовой основой включения данной категории в гражданское законодательство стала ч. 2 ст. 45 Конституции РФ, где указывается, что каждый вправе защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом.

Самозащита прав, на наш взгляд, — это совокупность разрешаемых, признаваемых либо не запрещенных государством действий самого человека по обоснованному и законному предупреждению, пресечению и отражению нарушений, а также восстановлению нарушенных (оспариваемых) субъективных прав, свобод и законных интересов без обращения за помощью к компетентным органам.

Юридический механизм самостоятельной защиты прав и свобод действует в определенных политических, экономических, социально-психологических условиях, которые могут как снижать эффективность института самозащиты, так и усиливать его действие.

Способы самозащиты — это конкретные действия, система действий, осуществляемых человеком для отражения, пресечения правонарушения или восстановления положения, существовавшего до правонарушения.

Можно выделить пять основных признаков самозащиты гражданских прав[2].

1. *Самозащита осуществляется в случае нарушения граждан-*

ского права или создания реальной угрозы его нарушения. Указанный признак целиком может быть применен к области корпоративных отношений с той оговоркой, что применительно к корпоративным нарушениям право на самозащиту достаточно часто возникает в связи с нарушениями, носящими так называемый длящийся-накапливающийся характер.

Однократный запрос значительного количества документов у акционерного общества на практике, как правило, не позволяет применить меры самозащиты, даже несмотря на то, что подобный запрос может делаться с явным умыслом оказать негативное влияние на корпоративную и финансово-хозяйственную области деятельности общества. В то же время многократно повторяющийся запрос одних и тех же документов реально позволяет обществу предпринимать меры самозащиты. Следует заметить, что это осуществляется в формальных пределах и на основании предоставленных субъектам законом прав, которыми они злоупотребляют.

2. *Самозащита гражданских прав осуществляется в одностороннем порядке.* Применительно к корпоративным отношениям это не совсем верно, поскольку противодействие корпоративному шантажу может оказывать не только само акционерное общество, но и его акционеры или группы акционеров, объединенные единым интересом; самозащита гражданских прав осуществляется только в форме действий. Данное утверждение применительно к корпоративным отношениям представляется не совсем верным. В качестве примера можно привести фактический отказ акционерного общества от предоставления запрошенных документов.

3. *Возможность реализации конкретного способа самозащиты должна быть предусмотрена в законе или договоре.* Подобное утверждение к способам самозащиты в корпоративных отношениях применимо лишь отчасти, так как суть действий гринмейлеров составляет их формальное соответствие требованиям закона. Суть противодействующих актов акционерного общества также должно составлять их полное формальное соответствие закону. Если такое лицо предпринимает какие-либо незаконные действия, то акционерное общество имеет законное право отказать в удовлетворении его требований либо обратиться с соответствующим иском в суд. Если же акционерное общество не выполняет законных требований корпоративного шантажиста, он может попытаться понудить к их выполнению через суд.

4. *При самозащите гражданских прав действия направлены на обеспечение неприкосновенности права, пресечение нарушения, ликвидацию его последствий.* Применительно к самозащите прав в корпора-

тивных отношениях действия акционерного общества или его участников, защищающих свои права, гораздо чаще направлены на обеспечение неприкосновенности прав и пресечение нарушений, чем на ликвидацию их последствий. Действия акционерного общества, связанные с ликвидацией последствий корпоративного шантажа, как правило, носят комплексный характер, направленный на поддержание общего уровня финансово-хозяйственной и корпоративной деятельности общества и не связанный с непосредственной реакцией на конкретные действия корпоративных шантажистов. Это особенно заметно, когда корпоративным шантажистам удается провести предложенного ими представителя в состав совета директоров акционерного общества.

5. *Для самозащиты гражданских прав характерно наличие возможности последующего обжалования действий лица, самостоятельно защищающего свое гражданское право, в судебные и иные юрисдикционные органы.* Естественно, указанное правило полностью применимо и к области корпоративного шантажа с той лишь оговоркой, что возможный результат такого обжалования не всегда свидетельствует об эффективности или неэффективности самозащиты, поскольку самозащита прав акционерного общества и его акционеров может считаться в ряде случаев успешной, если гринмейлер был лишен возможности оказать негативное влияние на деятельность общества именно в определенный момент.

Подводя итог характеристике самозащиты в сфере корпоративных правоотношений, следует еще раз обратить внимание на условия ее правомерности, которые актуальны именно для этих правоотношений.

I. Акционерное общество и его акционеры защищают свои права на равных отношениях со всеми акционерами, построенных на основаниях добросовестности и разумности в пределах, установленных соответствующим законодательством, и на неприкосновенности своей сферы имущественных интересов. В рамках защиты права общество осуществляет защиту целого комплекса своих прав, включая право на предоставление информации только в установленных законом объеме и случаях.

II. Действия акционерного общества по противодействию гринмейлерам или адекватны им или носят даже менее существенный характер. Хотя достаточно трудно оценить, допустим, является ли недопущение представителей акционера-шантажиста на общее собрание акционеров под формальным предлогом адекватной мерой возможному блокированию принятия собранием соответствующих решений.

III. Способы корпоративной самозащиты в определенной мере

всегда выходят за пределы действий, непосредственно необходимых для их реализации, поскольку выполняют функцию не только предотвращения одного или группы конкретных негативных корпоративных воздействий на общество, но также и функции общей и частной превенции в отношении как конкретного лица, так и неопределенного круга лиц, осуществляющих попытки неправомерного воздействия на сферу корпоративных правоотношений. Подобные качества присущи многим актам самозащиты гражданских прав, но для корпоративных отношений они особенно важны.

Литература:

1. Данельян А.А. Корпорация и корпоративные конфликты: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2006. С. 3, 9.

2. Гололобов Д. В. Акционерное общество против акционера: противодействие корпоративному шантажу. М.: Юстицин-форм, 2004. С. 33-35.

3. Ломакин Д.В. Акционерное правоотношение. М., 1997. С. 19

НЕОБХОДИМОСТЬ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Магомедова З. – ст. 5 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше

Науч. рук. – Багомедова С.Д. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Маркетинг является одной из самых важных разновидностей экономической и общественной деятельности, однако, его очень часто неправильно понимают. Цель маркетинга – повышение качества товаров и услуг, улучшение условий их приобретения, что в свою очередь приведет к повышению уровня жизни в стране, повышению качества жизни. Можно сколько угодно долго изучать теоретические источники, повествующие о маркетинге как инструменте повышения прибыли, но знать не значит уметь, а уметь не значит делать. Однако, для этого нужны не только подготовленные специалисты, а определенные усилия по созданию управленческих структур, в задачу которых входит планирование, организация и контроль маркетинговой деятельности на предприятии.

Цель нашей статьи состоит в теоретическом обосновании и методологической разработке основных принципов и практических этапов совершенствования управления маркетинговой деятельностью на предприятии.

Поставленная цель определяет главные задачи, которые подлежат решению в данной статье:

- анализ маркетинговой среды предприятия и степени готовности к реализации маркетинговой стратегии;
- разработка и обоснование мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности;
- расчет экономической эффективности предложенных мероприятий.

Каждая компания должна найти свой стиль работы, наилучшим образом учитывающий специфику условий, возможностей, целей и ресурсов. Всем компаниям необходимо думать о будущем и разрабатывать долговременные стратегии, которые позволили бы оперативно реагировать на меняющиеся условия рынка. Маркетинг играет важную роль в стратегическом планировании. Он предоставляет необходимую информацию для разработки стратегического плана. Стратегическое планирование, в свою очередь, определяет роль маркетинга в организации. Стратегическое маркетинговое планирование состоит из трех стадий: 1. стратегического плана; 2. управления маркетингом; 3. реализации плана.

Предметом исследования являются аспекты организации маркетинговой деятельности на этом предприятии. В качестве методов исследования предприятия выступают следующие:

- анализ технико-экономических показателей деятельности и составляющих элементов макро- и микросреды предприятия;
- аналитико-синтетический метод исследования сильных и слабых сторон деятельности – SWOT-анализ;
- технико-экономический прогноз деятельности после внедрения предложенных мероприятий.

Перед рассмотрением методологических основ управления маркетинговой деятельностью предприятия необходимо вернуться к определению маркетинга, как такового. Маркетинг подразумевает управление рынком с целью осуществления обмена для удовлетворения нужд и запросов человека. Или, другими словами, маркетинг – это процесс, в ходе которого отдельные лица и группы лиц получают необходимое и желаемое посредством создания товаров и потребительских ценностей и обмена ими друг с другом. Процессы обмена не происходят сами по себе. Продавцы должны искать покупателей, выявлять их потребности, создавать качественные товары и услуги, продвигать, хранить и доставлять их. Разработка товаров, анализ рынка, коммуникации, распределение, установление цен и обслуживание потребителей – основные виды маркетинговой деятельности. Принято считать, что

маркетингом занимается в основном продающая сторона, но и покупатели, оказывается, принимают в нем участие – когда ищут нужные товары по доступным ценам. Агенты по закупкам тоже участвуют в маркетинге, занимаясь поиском продавцов, с которыми можно совершать выгодные сделки. Рынок продавца предполагает, что продавец имеет больше власти, а покупатель является более активным участником рынка. На рынке покупателя, покупатель располагает большей властью, а продавец должен быть более активным участником рынка.

В стандартной ситуации маркетинг подразумевает обслуживание рынка конечных потребителей в условиях наличия конкуренции. Компания и ее конкуренты отправляют производимую ими продукцию и информацию о ней конечным потребителям – напрямую или через маркетинговые промежуточные звенья (посредников). На все действующие лица этой системы оказывают влияние одни и те же факторы окружающей среды (демографические, экономические, экологические, научно-технические, политико-правовые, социально-культурные). Каждая из составляющих системы маркетинга вносит свой вклад в создание потребительской ценности. Таким образом, успех компании зависит не только от ее собственных действий, но и от того, насколько хорошо нужды конечного потребителя удовлетворяются всеми звеньями цепи.

В настоящее время термин «управление маркетингом» определяется как анализ, планирование, реализация и контроль за исполнением программ, направленных на создание, поддержание и расширение выгодных отношений с целевыми покупателями для достижения целей организации .Таким образом, управление маркетингом связано с регулированием спроса, которое, в свою очередь, связано с регулированием отношений с потребителями. Большинство людей полагает, что управление маркетингом – это поиск количества потребителей, достаточного для данного уровня производства компании. Но это слишком упрощенный взгляд. Например, управление маркетингом в компании, которая имеет желаемый уровень спроса, также необходим, как и в компании, имеющий недостаточный его уровень. Ведь в любой момент спрос может измениться: например, исчезнуть или стать недостаточным, нерегулярным или чрезмерным. Управление маркетингом обеспечивает соответствующие методы работы с этими различными состояниями спроса. Управление спросом означает управление потребителями. Спрос на продукцию компании исходит от двух групп: новых клиентов и постоянных клиентов. Теория и практика традиционного маркетинга сосредоточены на привлечении новых клиентов и продаже им товаров и услуг. Сегодня, однако, акценты сместились.

Помимо использования стратегий, нацеленных на привлечение новых клиентов и совершение с ними сделок, компании делают все возможное, чтобы сохранить уже имеющихся клиентов и поддерживать с ними постоянные отношения. На изменение устоявшихся взглядов наталкивают данные статистики. Привлечь нового клиента стоит в пять раз дороже, чем удержать удовлетворенного клиента. Как было отмечено выше, управление маркетингом имеет целью достичь желаемого уровня обмена с целевыми рынками. Однако, очень часто в процессе реализации этой задачи, интересы компании и клиентов вступают в противоречие. Возникший конфликт разрешается на базе следующих пяти концепций, руководствуясь которыми, компании ведут маркетинговую деятельность:

- концепция совершенствования производства;
- концепция совершенствования товара;
- концепция интенсификации коммерческих усилий;
- концепция маркетингового подхода;
- концепция социально-этичного маркетинга.

Концепция совершенствования производства основана на утверждении о том, что потребитель отдает предпочтение тем товарам, которые широко распространены и доступны по цене. Следовательно, управление маркетингом должно быть направлено на совершенствование производства и повышение эффективности распределения. Данная концепция актуальна в двух случаях. Первый – когда спрос на товар превышает предложение. Здесь руководство должно искать способы увеличения объемов производства. Второй случай – когда себестоимость товара слишком высока и повышение производительности труда позволяет ее снизить. Другой важный подход, который часто используют продавцы, – это концепция совершенствования товара. Ее суть в том, что потребитель отдаст предпочтение товару, который представляет высший уровень качества, максимальную производительность и новые возможности. Следовательно, компания должна всю энергию направлять на непрерывное совершенствование своей продукции. Ориентация на товар обеспечивает постоянное обновление технологий, потому что менеджеры убеждены, что именно технологическое превосходство лежит в основе успеха.

К сожалению, концепция улучшения товара оборачивается порой «маркетинговой близорукостью», которая не позволяет вовремя разглядеть новый способ удовлетворения потребностей покупателей. Многие компании следуют концепции интенсификации коммерческих усилий. В ее основе лежит представление о том, потребители не будут покупать товар, производимый данной компанией, если не предпри-

нять специальных мер по продвижению товара на рынок и широкомасштабной продажи. Чаще всего эта концепция применяется в отношении так называемых товаров пассивного спроса – тех, о покупке которых покупатель вряд ли задумывается. Естественно, маркетинг, основанный на стратегии агрессивной продажи, связан с большим риском. Он нацелен исключительно на сам акт продажи, а не на создание длительных выгодных отношений с клиентами. Большинство исследований показывает, что покупатель не станет снова покупать товар, которым он остался недоволен. Удовлетворенный покупатель рассказывает о товаре, который ему понравился, в среднем трем своим знакомым, а неудовлетворенный делится разочарованием в среднем с десятью. Концепция маркетинга предполагает, что достижение компанией своих целей зависит от определения нужд и запросов целевых рынков, а также от более эффективного по сравнению с конкурентами удовлетворения потребителей. Суть концепции социально-этичного маркетинга можно выразить следующим образом: сначала компания выявляет нужды, потребности и интересы целевых рынков, а затем обеспечивает клиентам высшую потребительскую ценность способами, которые поддерживают или даже улучшают благополучие клиентов и общества. Эта концепция самая передовая из пяти.

Менеджер по маркетингу должен определить основные угрозы и возможности, которые ожидают компанию в будущем. При рассмотрении источников возможностей и угроз следует учесть все факторы макросреды компании:

- политико-правовая среда;
- демографическая среда;
- экономическая среда;
- социально-культурная среда;
- технологическая и природная среда.

Руководитель должен сосредоточить внимание на наиболее вероятных и опасных угрозах и заранее подготовить план их нейтрализации. Учет вышеперечисленных мероприятий их практическое использование и внедрение даст положительный эффект, повысит уровень прибыли предприятия и будет способствовать расширению его рыночной доли.

Литература:

1.http://economics.wideworld.ru/
2.http://sbworld.net
3.http://globbusiness.ru/content/view/3/6/
4.http://www.bestreferat.ru/referat-46267.html

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Магомедова З. – ст. 5 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Магомедов Р.Б. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Налоговое планирование представляет собой совокупность правовых отношений между налогоплательщиком и государством. Сама возможность налогового планирования заложена в налоговом законодательстве, которое предусматривает специальные налоговые режимы для налогоплательщиков, допускает различные методы исчисления налоговой базы.

По нашему мнению, налоговое планирование призвано организовать систему налогообложения таким образом, чтобы достичь максимального финансового результата при минимальных затратах. Наибольший эффект налоговое планирование может принести уже на стадии организации бизнеса, так как целесообразно изначально грамотно подойти к выбору организационно-правовой формы, места регистрации предприятия, разработке организационной структуры предприятия, тем более, что в России созданы предпосылки к сознательному, целенаправленному налоговому планированию, основанному на нормах закона. В качестве таких предпосылок следует рассматривать само налоговое законодательство, предоставляющие возможность использовать различные режимы налогообложения в зависимости от сферы осуществления хозяйственной деятельности (сельское хозяйство), места ее осуществления (свободная экономическая зона, оффшорные зоны), вида деятельности (торговая, производственная), масштабов деятельности (малый, средний бизнес). Условия рыночной конкуренции обуславливают объективный характер налогового планирования. Конкуренция требует от хозяйствующего субъекта сокращение налоговых расходов и увеличение собственных средств для дальнейшего развития предпринимательской деятельности.

В настоящее время говорить об оптимальности в налоговом планировании можно в теоретическом аспекте, поскольку реализовать его на практике сложно. В основе налогового планирования лежат различные факторы, к которым многие специалисты относят:

- состояние и тенденции развития налогового, таможенного и других видов законодательства;
- основные направления бюджетной, налоговой и инвестици-

онной политики государства;

- комплекс законодательных, административных и судебных мер, используемых налоговыми органами с целью предотвращения уклонения от уплаты налогов, их минимизации;
- состояние правопорядка в государстве;
- уровень правовой культуры налоговых органов;

В качестве составляющих налогового планирования принято выделять: состояние бухгалтерского и налогового учета; учетная политика; налоговые льготы и организация сделок; налоговый контроль; налоговый календарь; стратегия оптимального управления и план реализации этой стратегии; льготные режимы налогообложения; имитационные финансовые модели;

Эффективная система налогового планирования для предприятия не может ограничиваться только кругом налоговых обязательств этого конкретного предприятия. Любой экономический агент в современных условиях представляет собой отдельное звено в длинной цепи экономических отношений. У каждого предприятия всегда есть как продавцы, поставщики, подрядчики, так и покупатели, заказчики, клиенты. Учет налоговых обязательств и проблем контрагентов является обязательным условием выработки конкурентоспособных предложений. Налоговое планирование любого лица должно осуществляться с учетом предоставления максимально благоприятных условий для деловых партнеров.

Очевидно, что, налогоплательщик в целях уменьшения размера подлежащих уплате налогов вправе предпринять активные действия, заключающиеся в получении и использовании дополнительных налоговых льгот, преимуществ и послаблений. Тем самым, осуществляя налоговое планирование, он вполне может добиться для себя более приемлемых (выгодных с экономической точки зрения), т. е. наилучших или иначе - оптимальных условий налогообложения. Конечной целью налогового планирования должна быть не минимизация отдельных налогов, а увеличение доходов налогоплательщика после уплаты налогов. Поэтому с этой точки зрения необходимо говорить об оптимизации всей системы налогообложения, которая, безусловно, должна осуществляться на предприятиях и в организациях в рамках действующего законодательства о налогах и сборах.

Налоговые платежи составляют значительную долю в финансовых потоках хозяйствующих субъектов. Зачастую от профессионального решения, связанного с учетом налоговых рисков, зависят возможности роста и развития бизнеса, а иногда и его судьба. Поэтому управление налогообложением как вид деятельности все чаще входит

в практику хозяйственной жизни. Корпоративное налоговое планирование - необходимая составляющая финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта; это законный способ снижения налогов с использованием предоставляемых законом льгот и приемов сокращения налоговых обязательств. Другими словами, это законное средство уменьшения налогового бремени налогоплательщика. Налоговое планирование на предприятии является составной частью единой триады: 1) стратегического финансового планирования предпринимательской деятельности , 2) бизнес-плана и 3) бюджета организации.

В своей деятельности хозяйствующие субъекты всегда стремятся максимизировать свой доход и прибыль, а это может совпасть с минимизацией налоговых отчислений. Но в целом субъектов интересует не сама по себе величина уплачиваемых налогов, а конечный финансовый результат. С этих позиций основной задачей корпоративного налогового планирования является выбор варианта уплаты налогов, позволяющий оптимизировать систему налогов. Основные принципы корпоративного налогового планирования раскрываются следующими положениями:

- уменьшение налоговых платежей - способ улучшения финансового состояния предприятия и повышения инвестиционной привлекательности;
- снижение налогов в ряде случаев достигается за счет ухудшения финансовых показателей. Поэтому любой способ минимизации, прежде чем его применять, следует оценить с точки зрения общих финансовых последствий для хозяйствующего субъекта;
- последствия применения одних и тех же способов минимизации неодинаковы для разных объектов и даже для условий, работы предприятия в разные периоды;
- уменьшение налога на прибыль экономически обосновано лишь в случае роста общей прибыли в последующие периоды.

Для создания и успешного функционирования системы управления налогами на предприятиях и в организациях должны быть созданы определенные условия, а именно:

- наличие взаимосвязанных стратегии развития, бизнес - планов и бюджетов;
- готовность администрации осуществлять налоговое планирование на основе стратегических и тактических планов, а также четко сформулированных принципов управления;
- организация системы сбора и обработки информации, ориентированной на использование сетевых технологий и ресурсов Интер-

нета;

- выделение структурного подразделения (лица), ответственного за организацию налогового планирования как целостно ориентированной системы;
- разработка схемы налогового планирования (налоговое поле, договорное поле, технология внутреннего контроля налоговых расчетов);
- мониторинг системы факторов, влияющих на условия реализации налоговых планов и налоговое поле предприятия.

ЛУЧШЕ КОНТРОЛЬ КОНКУРЕНТА, ЧЕМ ЧИНОВНИКА

Магомедова К. – ст. 2 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Идрисова Д.А. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

У нас в республике впервые в РФ был создан Комитет по поддержке и развитию малого предпринимательства, Народным Собранием в 2004 году приняты специальные законы, в числе депутатов всех уровней удельный вес предпринимателей очень высок.

В последние годы развитию среднего и малого бизнеса в стране и нашей республике уделяется огромное внимание. Политика государства направлена на оказание помощи и содействие развитию предпринимательства. Одним из первых решений Президента РФ Дмитрия Медведева было решение об устранении административных барьеров, стоящих на пути развития предпринимательства. Вообще, 2007-2009 годы можно с полным правом считать поворотными в деле развития малого и среднего бизнеса: за последние два года было сделано больше конкретных шагов по поддержке малого предпринимательства, чем за все предыдущие годы. На федеральном уровне принят ряд нормативно-правовых актов, определивших новые принципы государственной политики содействия развитию предпринимательства.

На республиканском уровне проводится активная работа по поддержке малого и среднего бизнеса. В ежегодном Послании Президента РД Народному Собранию РД отмечаются наиболее значимые для развития предпринимательства вопросы, дагестанским парламентом приняты необходимые законы, способствующие развитию предпринимательской деятельности. Все это, несомненно, будет способствовать развитию малого бизнеса, решению проблем занятости населения республики. Правительством РД утверждена целевая программа развития малого и среднего предпринимательства в Республике Даге-

стан на 2009-2011 годы. До этого (начиная с 1996 года) принимались такие программы, но последняя учла новые правовые, экономические и социальные условия, в которых осуществляет деятельность малый и средний бизнес.

В начале 90-х годов произошел бурный рост предпринимательства, число кооперативов и малых предприятий насчитывало в республике более 40 тыс., то к 1998 году их осталось около 17 тысяч и уменьшение продолжилось. Свое влияние оказали первый и второй финансовые кризисы 1998 и 2008 годов.

В настоящее время в республике насчитывается около 14 тыс. малых предприятий и более 70 тыс. индивидуальных предпринимателей. Численность крестьянских (фермерских) хозяйств составляет около 40 тыс. Традиционно распределение по отраслям сохранилось – попрежнему ведущие позиции занимают торговля, общепит, промышленность и строительство.

Показатели деятельности малых предприятий растут. Доля произведённой продукции и оказываемых услуг этими предприятиями в валовом региональном продукте республики возросла с 8,2% в 2004 г. до 15% в 2009 г. Доля налоговых поступлений от малого и среднего бизнеса в консолидированный бюджет РД в 2006 г. составляла 9%, а в 2010 г. - 16 %. В сфере малого и среднего бизнеса сейчас занят каждый шестой, работающий на предприятиях в РД. Малый и средний бизнес уже прочно занял свои позиции - практически во всех отраслях экономики республики. Вышеназванным Комитетом Правительства РД проводится также большая работа по реализации Республиканской целевой программы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Дагестан, в рамках которой выполняются такие мероприятия, как кредитно-финансовая, образовательная, научно-методическая, информационная поддержка предпринимателей. На финансирование этой программы в 2009 г. Правительство РД выделило 116 млн. руб., что в 6 раз больше, чем в 2006 г., и 10 млн. было выделено в 2009 г. из федерального бюджета. В течение 2006-2009 годов в республике для начинающих предпринимателей открыты два бизнес-инкубатора - один на 150 и второй на 120 предпринимателей, кабинеты которых обеспечены всем необходимым - мебелью и оргтехникой, помещения сдаются в аренду предпринимателям на льготных условиях. Созданы также Гарантийный фонд и Фонд микрофинансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем малый сектор экономики в республике все еще остается невостребованным. Субъекты малого предпринимательства продолжают ощущать нехватку финансовой, информационной и пра-

вовой помощи.

Численность малых предприятий у нас в республике явно недостаточна для нормального функционирования экономики. По мировым стандартам считается нормальным наличие одного малого предприятия на 30-50 человек населения. Это значит, что в Республике Дагестан их должно быть от 80-100 тысяч, в действительности же их почти в 10 раз меньше.

Для примера: в развитых странах, основанных на рыночной экономике, где проводится целенаправленная государственная политика поддержки и развития малого и среднего бизнеса, например, в США, малый и средний бизнес представлен более 20 млн. предприятий, на долю которых приходится 99% всех американских фирм. В основном это небольшие предприятия численностью менее 10 человек. В Германии доля малых фирм составляет 99,8% от общего количества, и на них приходится 2/3 валового национального продукта страны. В Италии доля малых фирм составляет также 99% от общего количества предприятий, на них трудятся около 80% всех занятых страны, и они дают 75% валового национального продукта.

В Италии роль малого бизнеса проявляется особенно ярко в сравнении с другими странами, там действует 4 млн. малых фирм - промышленных, торговых. Иначе говоря, на каждые 15 жителей приходится одна фирма. Специфической чертой Италии является то, что малые и средние фирмы преобладают в производственной сфере, а это 70%, и особенно в перерабатывающей промышленности.

У нас же в республике малый и средний бизнес представлен в обратной пропорции: - 20% - в производственной, а 80% - в непроизводственной сфере. Если посмотреть размещение объектов малого и среднего бизнеса территориально, то около 70% предпринимателей находится в городах и 30% - в сельской местности.

Отсутствие четко сформулированной государственной политики по отношению к малому предпринимательству, коррумпированность чиновников, административные барьеры, налоговый пресс, громоздкие системы отчетности, практическое отсутствие судебного обеспечения предпринимательской деятельности уводят объекты малого и среднего бизнеса в «тень».

Во-первых, необходимо существенно облегчить налоговое бремя, которое непосильным грузом давит на предпринимателей. Как известно, в последнее время власти делают попытки изменить налоговое законодательство. Но пока снизить налоги на предпринимателей не удается. Решение проблемы тормозится из-за опасений резкого уменьшения поступлений в бюджет, и без того крайне недостаточных.

Налоговая политика у нас в стране больше носит фискальный характер, чем стимулирующий. Властям следовало бы ориентироваться не на сохранение удушающих бизнес налогов, а на отлаживание механизмов, обеспечивающих собираемость налогов и невозможность уклоняться от них.

Необходимо не только уменьшать налоги на предпринимательскую деятельность, но и так совершенствовать систему налогообложения, чтобы она стимулировала развитие малого предпринимательства в сфере производства. Между тем именно здесь оно занимает меньшую долю, чем в торговле и в сфере услуг. По действующему налоговому кодексу на предприятиях малого и среднего бизнеса с одного заработанного рубля на налоги и различные отчисления уходит до 80 коп, отсюда и «двойная бухгалтерия», и «серые зарплаты».

Сложной остаётся и бухгалтерская отчётность, например, на малых предприятиях численностью работников - 5-10 человек необходимо нанимать главного бухгалтера, а это дополнительные расходы. С января 2010 г. постановлением Правительства РФ увеличен перечень видов предпринимательской деятельности для работы по патентной системе, и в этом году Правительство РФ предполагает его расширить. Это значительно облегчит работу предпринимателей. Здесь им надо будет только оплатить один раз в год установленный фиксированный патент без ежеквартальной отчётности в налоговой инспекции.

Во-вторых, это административные барьеры. Малый и средний бизнес страдает от чиновничье-бюрократического произвола и коррупции чиновников. Начиная с создания собственного дела и на всем протяжении его функционирования, предприниматель должен получать множество различных справок, лицензий, обязательных сертификатов соответствия, согласований и разрешений, из-за чего он оказывается в полной власти чиновника. Естественно, это создает благоприятную почву для коррупции. К сведению, чтобы открыть своё дело, во Франции человеку понадобится 2 часа, в Китае или в Чехии вашу фирму зарегистрируют максимум за 2 дня. У нас же на это уйдёт 2-3 недели.

Отсутствие первоначального капитала, сложности в получении кредитных ресурсов являются третьей проблемой малого и среднего бизнеса. У большинства предпринимателей нет надлежаще оформленной залоговой базы. В республике для решения этой проблемы Правительством РД созданы Фонд содействия кредитованию субъектов малого и среднего бизнеса, Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего бизнеса, субсидируется процентная ставка по привлечённым кредитам в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ, под-

держка кредитной кооперации, поддержка муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса. Создание подобных фондов значительно облегчит доступ предпринимателей к кредитным ресурсам. Реализация этой проблемы возможна только в условиях консолидации средств и возможностей всех структур, заинтересованных в развитии малого и среднего бизнеса.

А это четвёртая главная проблема. Очень важно соблюдать трудовое законодательство на предприятиях малого и среднего бизнеса и социальную ответственность работодателей перед наёмными работниками. «Зарплата в конвертах», социальное, пенсионное страхование и обязательное медицинское страхование, льготные санаторно-курортные путёвки для членов профсоюза с 20-процентной скидкой - все это наболевшие, по-прежнему актуальные темы.

Нужно сделать все, чтобы были благоприятные условия для развития частной инициативы, чтобы предприниматели имели достаток от своего труда, имели возможность создавать рабочие места. Только тогда наша республика будет свободной и процветающей. Требуется так отладить отношения госаппарата и муниципальных властей с малым и средним бизнесом, чтобы не только устранить то, что мешает последнему, но и создавать благоприятные возможности

Малый и средний бизнес призван создать основу для формирования так называемого «среднего класса», который является залогом политической и экономической стабильности государства и общества.

Пока у нас очень слабо развита конкурентная среда. Нет прозрачного распределения госзаказов министерствами и муниципалитетами среди предприятий малого и среднего бизнеса. Многое оказывается монополизированным уже существующими структурами, в результате чего новым людям зачастую бывает трудно пробиться на рынке. Государство должно способствовать изменению ситуации и обеспечению реальной поддержкой каждого желающего и способного создать свой бизнес, реализовывать поставленные задачи.

Многое зависит, конечно, от инициативы самих предпринимателей, но не все… Отрадно, что федеральный центр считает эту сферу одной из своих приоритетных задач. И в нынешнем году в республику будет направлено больше средств, чем в прошлые годы. Нам нужны технопарки, бизнес-инкубаторы и т. д.

ЗАРОЖДЕНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Магомедрасулова С. – ст. 5 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Багомедова С.Д. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

К 80-м годам двадцатого столетия экономика России оказалась в кризисной ситуации, что требовало проведения ряда реформ, которые ознаменовали переход от командной плановой экономики к рыночной экономике. Так в середине 80-х годов партийные и хозяйственные руководители высшего уровня приняли решение о перестройке всей системы общественно-экономических отношений. Перестройка проходила в рамках социалистического уклада и сопровождалась некоторой демократизацией управления и гласностью. В процессе перехода от одной экономической системы к другой произошло зарождение новых форм хозяйствования. В данном случае имеются в виду первые формы малого бизнеса. Истоками рождения малого бизнеса являются законы бывшего СССР в 1986 году «Об индивидуальной трудовой деятельности» и в 1988 году «О кооперации», а также положение комиссии по совершенствованию хозяйствования механизма при Совете министров СССР в 1988 году «Об организации деятельности малых предприятий». Дальнейшее развитие малого бизнеса, основанного на различных формах собственности и их сочетании, пошло с принятия Постановления Совета Министров СССР № 790 от 08.07.1990 года «О мерах по созданию и развитию малых предприятий».

К началу 90-х сфера деятельности малого бизнеса расширяется, количество людей, принимающих в нём участие, увеличивается; предпринимательство приобретает характер активного многочисленного движения. Создаются кооперативы. Целью развития малого бизнеса является насыщение внутреннего рынка потребительскими товарами. В данном периоде происходит накопление и перераспределение капиталов, обретаются начальные знания, навыки работы малого предприятия. Началась подготовка к проведению так называемой малой приватизации, которая создавала необходимую базу для реального перехода к рыночным отношениям, повышения экономической эффективности российской экономики. Особую значимость в этот период имело развитие арендных отношений, которые можно рассматривать как российскую особенность малого предпринимательства.

В 1991 - 1992 гг. произошли коренные изменения в отношении государства к развитию предпринимательства. Были приняты многие

законы, открывшие широкие возможности для масштабного развития предпринимательства. На данном этапе благодаря либерально-демократическим реформам малый бизнес развивался очень динамично. «На начало реформ пришелся мощный рывок людей в частное предпринимательство, прежде всего, в его малых формах. За 1992 год было создано порядка 190 тыс. новых малых предприятий, в 1,4 раза больше, чем за 1991 год». Данный период охарактеризовался появлением среднего и крупного бизнеса в России.

К 1995 году порядка 65% всех российских частных предприятий стали малыми. В это период создается нормативно-правовая база, регулирующая предпринимательскую деятельность в малых формах. Сформировывается сеть сервисных организаций, предоставляющих малым предприятиям образовательные, информационные, консультационные и финансовые услуги.

С 1997 года совокупный прирост числа малых предприятий примерно составил 0,1-2,5%, что свидетельствует о поступательном, хотя и очень медленном развитии сектора малого бизнеса. Однако в 2001 году был отмечен спад в развитии малого бизнеса, который усугубился в 2002 году. На 01 января 2003 года в стране насчитывалось всего 82,3 тысячи малых предприятий, хотя при развитой рыночной системе их должно быть несколько миллионов. Недостаточное развитие получили и индивидуальные предприятия (семейные и с применением наемного труда), а также крестьянские (фермерские) хозяйства и другие, хотя данные мелкие формы предпринимательской деятельности весьма полезны и доходны. Но в 2003 году ситуация меняется в лучшую сторону и происходит значительный прирост количества малых предприятий, что продолжается до сих пор. Но, несмотря на колебания числа малых предприятий в стране, объем производимой ими продукции и услуг неуклонно растет, увеличивается и число рабочих мест.

Малый бизнес - это базовая составляющая рыночного хозяйства, которая является наиболее совершенной формой производственно-экономических отношений, при которых предприниматель, работая в условиях полной хозяйственной самостоятельности и имущественной ответственности, становится подлинным хозяином.

Малые и средние предприятия различаются по форме собственности, организационно-правовой форме, отраслевой и территориальной принадлежности, по размерам, по характеру деятельности, по структуре деятельности и отношению к происхождению капитала.

Главными особенностями малого и среднего бизнеса являются: деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли, эко-

номическая свобода, инновационный характер, реализация товаров и услуг на рынке, гибкость. А так же ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между хозяином и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом. Относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта не позволяют фирме оказывать сколько-нибудь серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара. В малом бизнесе присутствует персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, т.е. малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей. Малые предприятия в основном полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и "неформальный" рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.). Также в малом бизнесе высока доля оборотного капитала по сравнению с основным фондом. Если у крупных предприятий это соотношение 80:20, то у малых оно составляет 20:80.

Функциями малого предприятия, прежде всего, являются экономические, определяемые его ролью как, во-первых, работодателя; во-вторых - производителя продукции и услуг, в-третьих - катализатора научно-технического прогресса, в четвертых - налогоплательщика, в пятых - агента рыночных отношений.

Не менее значимой функцией, на наш взгляд, является социальная. Так через малые формы предпринимательской деятельности многие люди раскрывают и реализуют свой творческий потенциал. В основном здесь используется труд социально уязвимых групп населения (женщин, учащихся, инвалидов, пенсионеров, беженцев и т.д.), которые не могут найти себе применение на крупных предприятиях. Малые предприятия являются главным местом производственного обучения и своеобразным "полигоном" для обкатки молодых кадров.

Сфера деятельности малого и среднего бизнеса весьма обширна. Основными сферами деятельности малых предприятий являются торговля и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Однако следует отметить, что самым распространенным видом является торговля и посредническая деятельность (более 70%). Производственной деятельностью занимается примерно каждый десятый предприниматель, примерно столько же предоставляют населению транспортные, строительные и бытовые услуги, занимаются переработкой сельскохозяйственной продукцией. На рынке информационных, медицинских и риэлтерских услуг занято незначительное число малых предприятий.

Основными потребителями продукции и услуг малого и средне-

го бизнеса является местное население, а также жители ближайших городов и населенных пунктов. Помимо этого их продукцией и услугами пользуются частные фирмы и предприниматели, государственные учреждения и организации, торгово-посреднические организации.

Важная роль малого и среднего бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, а так же выпускает специальные товары и услуги.

В существующих условиях рыночных отношений в России малый и средний бизнес являются одним из наиболее перспективных форм хозяйствования. Однако, малые и средние предприятия не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах, где число таких предприятий составляет свыше 80% от общего числа предприятий. В этом секторе экономики в развитых странах занято две трети работающих, производится более половины ВВП. Россия значительно отстает от стран с рыночной экономикой по этим показателям. Доля малого предпринимательства в ВВП России составляет не более 10-11%, стоимость основных фондов промышленности - чуть более 3%.

В России по мере развития малого и среднего бизнеса и укрепления рыночных отношений возникли общественные организации малого и среднего предпринимательства, например, Союз предпринимателей России. Существуют также федеральные и местные фонды финансовой помощи, основной задачей которых является стимулирование развития приоритетных производственных видов деятельности малых предприятий. Ежегодно проводятся различные экономические форумы, посвященные проблемам малого предпринимательства как на федеральном, так и на местном уровнях

Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников, так называемого среднего класса, самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества. Однако, занятие малым бизнесом является не только источником средств к существованию, но и способом раскрытия внутреннего потенциала личности.

Таким образом, малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучший выход для России - это создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение и развитие предприятий малого предпринимательства в

нашей стране.

Однако, перспективность сектора малого и среднего бизнеса в современной экономике, не следует рассматривать лишь как очередную компанию в системе антикризисной политики правительства РФ. Именно малые предприятия, особенно в случае удовлетворительной разработки новой государственной политики в области малого предпринимательства, могут стать основой рыночных структур во многих отраслях, обеспечивая перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения ресурсов и тем самым соединить процессы структурной политики и формирование всероссийского рынка.

Хотя у предприятий, как и у государства до сих пор остаются открытыми большое количество проблем, и до сих пор сохраняется довольно сложное экономическое положение, все же продолжается реформирование экономики, что способствует освоению новой модели общественно-экономического развития, имеющей рыночную ориентацию. В современной политике государства все более акцентируется внимание в сторону доминирования частного сектора, либерализации практически всех отраслей экономики и активизации рыночных регуляторов, локализации очагов кризиса, ориентации на платежеспособный спрос, то есть создание благоприятных условий для скорого подъема промышленности.

Литература:

1. Л.Н. Никитина, М.И. Худилайнен. Становление малого бизнеса в России // Инновации, № 9, 2006, с. 63 - 67

2. Е.В. Лысаковская. Проблемы и перспективы государственной поддержки малого и среднего бизнеса // Право и образование, № 5, 2006, с.

3. А.И. Антилов. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуальные проблемы современной науки, № 6, 2006, с. 14 – 22

4.http://revolution.allbest.ru/economy/00019359_0.html

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Маматгереев М. – ст. 4 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

При постоянной напряженности на республиканском рынке

труда малый бизнес остается основной возможностью создания рабочих мест, что подтверждается тенденцией роста малых предприятий в республике. В течение 3-х лет количество малых предприятий увеличился и составил, соответственно, по вариантам: в 2008 году - 5,3 и 5,4 тыс. единиц; в 2009 году - 5,4 и 5,6 тыс. единиц; в 2010 году - 5,8 и 6,0 тыс. единиц. В 2010 году количество малых предприятий, сообщили в министерстве экономики РД, возрос по сравнению с 2006 годом в условиях вариантности на 31,8-36,4%.

Количество людей, занятых на малых предприятиях в конце 2010 года, достигнет 64,4 и 66,1 тыс. человек, соответственно, по вариантам и к уровню 2006 года увеличится на 26,8 и 30,1% в условиях вариантности.

По прогнозам экспертов в конце 2010 года оборот малых предприятий: по I варианту - 76,2 млрд. руб., по II варианту составит в объеме 81,8 млрд. руб. и возрастет по сравнению с 2006 годом в сопоставимых ценах на 46,6 и 57,6% по вариантам соответственно.

С 2005 года в федеральном бюджете были заложены средства на софинансирование на конкурсной основе мероприятий по поддержке и развитию малого предпринимательства в субъектах РФ, которые направились на реализацию таких проектов, как создание сети бизнес-инкубаторов, развитие микрофинансирования малого бизнеса и поддержка инновационного малого бизнеса.

По итогам проведения конкурса в июне 2006 года Республика Дагестан была определена одним из победителей, и на создание бизнес-инкубатора из федерального бюджета было выделено 9,3 млн. рублей. Кроме того, республика в 2007 году приняла участие в конкурсе на получение средств из федерального бюджета, предусмотренных в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства по мероприятию «Реализация иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства».В результате республикой заключен договор с минэкономразвития России на получение субсидии из федерального бюджета на 1,5 млн. рублей. Все эти средства направлены на создание обучающего центра и на создание в городах и районах республики информационно-аналитических центров по оказанию услуг субъектам малого предпринимательства (г. Буйнакск, с. Магарамкент, с. Хунзах).

Социально – экономическая значимость малого предпринимательства не нуждается в дополнительных доказательствах. Об этом свидетельствует вклад малого бизнеса в достижение современного состояния экономики во всех индустриально развитых странах. Этому предшествовала большая и продолжительная работа по формированию

у людей мотивации и уважения к предпринимательству. На государственном и региональном уровнях стимулировалось увеличение числа малых предприятий, координировались изменение их структуры и территориальное размещение с учетом социально-экономической ситуации.

Проблемами развития малого и среднего бизнеса в Дагестане интересуются не только экономические ведомства республики, но даже Общественная палата и некоммерческие союзы. Чем не активность неэкономического блока общества, когда, например, комиссия общественной палаты по вопросам экономического развития и охраны окружающей среды проводит общественные слушания, «круглые столы». Один из таких «круглых столов» на тему «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в условиях финансового кризиса» проводился год тому назад — в середине июля 2009 года. Год прошел, а малое предпринимательство в Дагестане хоть медленно, но развивается, и будет развиваться в любом случае.

Обеспечение максимальной занятости населения высокооплачиваемым и интересным трудом на небольших предприятиях уже исторический факт. В нашей республике предпосылок для вовлечения дагестанцев в малый бизнес еще больше. Менталитет жителей республики позволяет говорить о преимущественной успешности работы именно на микропредприятиях. Почему? Ответ может быть заложен даже в том, что в Дагестане всегда успешно развивались не командные виды спорта, где требуется думать и за того парня, а индивидуальные единоборства. То есть работа «на себя» способна максимально мобилизовать потенциал человека.

Говоря о проблемах малого предпринимательства, надо упомянуть о том, что в процессе создания и активной деятельности субъект малого предпринимательства сталкивается с многочисленными процедурами, вводимыми федеральными, региональными и муниципальными органами, которые требуют значительного времени и ресурса. К ним относятся регистрация, ликвидация, лицензирование, сертификация, оформление арендных отношений и другие согласовательные процедуры. Постоянно возникает вопрос о многочисленных проверках предпринимательской деятельности как государственными контролирующими органами, так и общественными организациями по защите прав потребителей. Серьезные проблемы испытывают субъекты малого предпринимательства в республике имущественной поддержки:

- отсутствие доступа к информации о наличии государственного и муниципального имущества, сдаваемого в аренду, подлежащего продаже (приватизации);

- длительность и сложность процедуры оформления и регистрации субъектами МП сделок по использованию имущества;

- высокая стоимость сделок по аренде и продаже имущества;

- отсутствие долгосрочных и стабильных условий аренды.

Большой проблемой остается недоступность финансовых ресурсов. У большинства предпринимателей отсутствует надлежаще оформленная залоговая база.

В республике сформировалась определенная инфраструктура по поддержке малого предпринимательства: Дагестанский республиканский центр развития малого предпринимательства, Ассоциация крестьянско-фермерских хозяйств и сельских кооперативов Дагестана, торгово-промышленная палата РД, Некоммерческое партнерство «Махачкалинское агентство поддержки предпринимательства», ООО «Каспий-Стабус» (оказание бухгалтерских услуг), Межрегиональный маркетинговый центр «Дагестан-Москва», Рекламный центр «Олимп», Некоммерческое партнерство «Легат» (оказание правовых услуг), Кадровый центр «Рекрут», Оценочный центр «Алгоритм», Центр коммерческой недвижимости «Денеб», ГУ «Республиканский молодежный бизнес-инкубатор «Дагестан».

Повышению престижа предпринимательской деятельности в обществе способствуют ежегодно проводимые конкурсы: «Лучший предприниматель Дагестана», «Лучший предприниматель среди обувщиков, кулинаров, швейников, парикмахеров». Проведение подобных мероприятий способствует распространению опыта работы лучших малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, созданию положительного имиджа предпринимательства в Республике Дагестан.

Большое внимание уделяется созданию и развитию объединений, союзов, гильдий предпринимателей по профессиональному признаку. Созданы «Гильдия ювелиров РД», «Гильдия дизайнеров Дагестана», «Гильдии кулинаров».

Многие начинающие предприниматели сегодня не имеют возможности представить свою продукцию самостоятельно на российском рынке, в связи с этим республика содействует им в этом, привлекая к участию в ярмарках, выставках, в том числе проводимых и за пределами республики.

Для дальнейшего развития малого предпринимательства необходимо осуществить мероприятия, направленные на:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность малого предпринимательства;

- устранение избыточных административных барьеров;

- развитие инфраструктуры поддержки малого предпринима-

тельства в городах и районах республики;

- обеспечение доступности финансовых ресурсов;

-информационное обеспечение по широкому спектру предпринимательской деятельности;

- подготовку высококвалифицированных кадров для сферы малого предпринимательства;

- развитие малого предпринимательства в инновационной и производственной сферах;

- содействие продвижению продукции малых предприятий на региональный и межрегиональный рынок;

- создание условий для реализации зарубежных программ развития предпринимательства и активизации международного сотрудничества в области поддержки малого предпринимательства;

- совершенствование учета и статистической информации о деятельности малого предпринимательства;

- освещение проблем малого предпринимательства в средствах массовой информации.

Осознавая значимую роль малого предпринимательства в экономике республики, Министерство инвестиций и внешнеэкономических связей РД оказывает всяческое содействие его развитию. Специалисты министерства помогают представителям малого и среднего бизнеса в подготовке бизнес-планов, содействуют в оформлении разрешительной документации, обеспечении информационной поддержки.

Литература:
1. Сайт правительства РД
2. Сайт www.riadagestan.ru
3. www.investrd.ru
4. Журнал «Бизнес Дагестана»
5. Газета «Дагестанская правда».

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВИНОГРАДОВИНОДЕЛЬЧЕСКОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Махмудов Х. М. - ст. преп. каф. «Теоретической экономики» Чеченского государственного университета,
Аскеров Э.С. - доц., к.с/х.н., зав. каф. «Биологических дисциплин» филиала ДГУ в городе Дербенте

Вопросы повышения эффективности производства понимаются не только как отношение результатов к затратам, но и как

совершенствование организационно-экономических форм, оптимальных функциональных структур управления, выбирая наиболее приемлемые организационно-правовые формы хозяйств и в целом виноградовинодельческого подкомплекса АПК в частности всегда остаются актуальными.

Виноградарства в Республике Дагестан, как и в соседних виноградарских регионах, нуждается в неотложной помощи. Такая помощь помимо прямых субсидий и льготных кредитов нужна, во-первых, и, прежде всего, в области научного обеспечения агротехнических и в агрохимических вопросах, связанных с внедрением новых сортов и их разновидностей с учетом микрорайонирования с привязкой к конкретному ландшафту, почвам и климатическим особенностям. Во-вторых, вертикальные и горизонтальные связи в виноградовинодельческом подкомплексе АПК будут не эффективными, если не будут обладать внутренней динамикой самосовершенствования с учетов факторов вовлечения малых форм хозяйствования, которые по объемам производства увеличиваются в разы с каждым годом.

Нынешнее состояние агропромышленной интеграции во многом отличается уже от постперестроечного и не менее от советского периода. Обоснованно приняты все рациональные и эффективные элементы прошлого. Современные кооперативно-интеграционные формы приняли качественно новые формы и взаимосвязи на рыночной основе. Однако эти формы еще не доказали свое существенное преимущество, так как эффективными односторонне могут пока быть в основном перерабатывающие отрасли АПК, а не само сельское хозяйство, где непосредственно производится основа почти всей пищевой и перерабатывающей промышленности. Здесь больше коммерческая эффективность, чем социально-экономическая и даже экономическая.

К сожалению, ни рыночные механизмы, ни воздействие государственного регулирования ещё не способно отвести достойное приоритетное место сельскому хозяйству. По сути, продолжается перекачка денег из сферы сельхозпроизводства в перерабатывающие и в инфраструктурные сферы в силу продолжающего давления трейдеров в лице перерабатывающих заводов, диспаритета цен на энергоносители, ядохимикаты, агротехнические машины. Ещё не сформированы и не обоснованы справедливые законы распределения и перераспределения продуктов, денег и услуг между отраслями. Нет справедливого рыночного механизма появления совокупного отраслевого продукта. Именно из-за такого перекоса возможно

создание якобы равновесного отраслевого совокупного продукта в разные лаги и разными затратами ни чем не соизмеримые с затратами, производимыми в сельском хозяйстве. К примеру, в финансовой сфере, торговле, в сфере услуг отраслевые продукты создаются в несколько раз быстрее, чем в отраслях сельского хозяйства. Поэтому, допуская такие перекосы соотношения сил и возможностей, в отраслях без реального регулирования через налогово-дотационную систему невозможно поднимать сельское хозяйство. Налоговые льготы, квотирование объемов производства (по сути, план), субсидий и дотаций должны стать устойчивой экономической политикой по отношению сельского хозяйства.

Однако, несмотря на такие перекосы, в том числе и в Республике Дагестан в последние 40-50 лет сложились относительно оптимальные сочетания специализированных сельскохозяйственных предприятий. Это протекала на фоне продолжающегося прессинга на главную отрасль АПК – сельского хозяйства, неся бремя постоянных преобразований, и всё ещё не созданного механизма оптимального распределения и вознаграждения сельского труда относительно других составных сфер АПК.

Виноградовинодельческий подкомплекс АПК в регионе имеет два направления развития: с одной стороны, по линии горизонтальной интеграции путем создания специализированных хозяйств, в том числе, объединяя также частные малые формы хозяйств по возделывания винограда, а с другой - путем создания вертикальных объединений нового типа. Развитие вертикальных интеграционных связей было призвано полному использованию потенциала сельского хозяйства промышленности и торговли. Однако на сегодня нет достаточно эффективно работающих вертикальных интеграционных систем в регионе. Горизонтальные интеграционные связи локальных АПК, напоминают больше кооперационные связи, действуют на открытом рынке пока слабо, пытаются сохранить и старые связи, но с большим трудом прирастают новые, а малые формы хозяйствования вообще действуют относительно более самостоятельно.

Следуя проекта «Приоритетного развития АПК» и ее направления «Стимулирования развития малых форм хозяйствования АПК» в республике сделаны определенные шаги в поддержку указанных форм, но они настолько мизерны, что руководители хозяйств не ощущают этой помощи. В первую очередь, мы предлагаем, что необходима комплексная оценка потенциала виноградовинодельческого подкомплекса с учетом ввода в эксплуатацию всех вновь посаженных виноградников, просчитать

возможный потенциал консервирования и переработки винограда. Проработать маркетинговую сбыто-ориентированную политику и логистику, заключить договора и соглашения о намерениях привязки перерабатывающих и разливочных ликероводочных заводов с нашими хозяйствами по всем регионам России, как это было при СССР. Создать бизнес-план, оценивая ближайшей перспективы по запуску винзаводов в традиционно крупных и средних хозяйствах, где ранее имелись заводы по переработке и производству виноматериалов.

Во-вторых, следует запустить механизм реального получения средних и микро-кредитов без откатов и бюрократических проволочек, устраивая искусственные барьеры хозяйствующим субъектам со стороны кредитных учреждений и их кураторов-чиновников, которые с интересом интересуются отслеживать подобные потоки. Предусмотреть реальное субсидирование фермерских и других малых форм хозяйствования, на модернизацию перерабатывающих предприятий более 50% без откатов в банки и в отделения федерального казначейства.

В-третьих, жестоко по закону наказывать всякую чиновничью коррупцию вокруг экономически активных субъектов рынка.

Начиная с 2003-2004 года положения дел по виноградарству и виноделию в регионе, заметно улучшилось благодаря комплексному подходу к решению проблемы отрасли, ежегодному бюджетному финансированию. Уровень рентабельности увеличился с 15,4% в 1999 г. до 48,0% в 2009 г. урожайность повысилась более 20 центнеров с гектара и составила 77,2 ц/га, валовой сбор винограда с 54 тыс. тонн в 1994 г. вырос до 119 тыс. тонн. За 2001-2007 г.г. заложено более 11 тыс. га новых виноградников.

В локальном разрезе показатели у традиционно виноградарско-винодельческих районов имеют неравномерные показатели. (См.: рис.1. и 2.) Они связаны, прежде всего, той экономической политикой 80-90-х гг., которая значительно сократила площади виноградарства, и как следствие долгое и трудное восстановление отрасли.

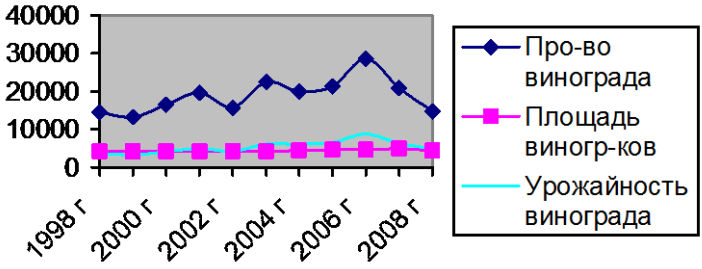


Рис. 1. Основные показатели производства винограда в Каякентском районе

Сокращение площадей виноградников только с 1993 по 1997 год составили 37,4%, что более трети, а до 1993 года она имела ещё большее сокращение. Урожайность за указанный период не поднимался 50 ц/га, а соотношение себестоимости и цены за 1 кг винограда в течение ряда лет (1994, 1995, 1996, 1996 и 1998 гг.) расходилась даже не на проценты. Так, себестоимость винограда в указанные годы превышала цены в разы, соответственно: в 1994г. – 1,7 раз, в 1996 г. – 2,1 раз, в 1997 г. – 1,1 раз и в 1998 г. -1,2 раза.[1]

В той же плоскостной зоне рядом с Каякентским районом располагаются, южнее и севернее соответственно, Дербентский и Карабудахкентский районы. Если в Дербентском районе заметно успели восстановить виноградарство, виноделие и консервирование, работают здесь также «Завод игристых вин», «Дербентский коньячный завод», «Геджухский» и «Мамедкалинский» винзаводы, то в Карабудахкентском районе только-только выправляют плачевное состояние относительно виноградарства, а винзавод «Манасский», также как и «Каякентский» не может работать на полную мощность. Несмотря на суровую зиму, где часть виноградников погибло от сильных морозов в республике и в районе, в 2008 году отдельные хозяйства района получили высокие урожаи винограда. С этого года начали закладывать хорошие урожаи. Однако в отдельных хозяйствах района были отмечены безответственные подходы к вопросу соблюдения агротехники возделывания винограда и относительно работ по уходу за ними. Так, например, ГУП «Буйнакский», СПК «Параульский», СПК «Губденский» плохо провели межкустовые обработки (культивация и прополка). Виноградники заросли сорняками, что плохо отразился на эффективности применяемых

ядохимикатов против вредителей и болезней виноградного куста, а также на использования культурой поливной воды.

Некогда, получающим высокие урожаи винограда было хозяйство «Манаскентский», где за последние годы средняя урожайность винограда снизилось до 50 ц/га. Для такого хозяйства, специализирующего в основном на производстве винограда, это не результат. Эксплуатационные виноградники ГУП «Манаскентский» сильно изрежены, штамбы кустов деформированы. Здесь надо отметить, что за последние два три года в хозяйстве плохо ведется работа по ремонту шпалеры, на отдельных участках отсутствует необходимая проволока 2-3 яруса, вследствие чего часть урожая находится на земле, а основная часть на первой проволоке. При проведении механизированных и других работ происходит повреждение гроздей, что непосредственно при уборке приведет к большим потерям.

Не лучше обстоит дело и в отрасли виноградарства в СПК «Губденский». За последние годы в этом хозяйстве посажено 156 га. молодых виноградников. Из них вегетационным поливом было охвачено только 50 га. Полив проводится с применением гидробуров. Этот метод не дает в полном объеме достаточной влаги для роста молодых виноградников. Как следствие, прирост на молодых виноградников очень маленький. Если не обеспечить в дальнейшем эти участки достаточной поливной водой, то в скором времени все молодые виноградники могут погибнуть. Опорные столбы установлены только на площади 50 га, а проволока натянута только на площади 10 га. При таком положении молодые виноградники этого хозяйства могут не вступить в эксплуатацию даже через 10 лет.

Не плохие результаты показывают СПК «Карабудагов», ООО «Виноградарь» ОАО «Дагнефтепродукт», КФХ «Бойнакъ» и др. В целом по району можно отметить положительную динамику, но до возобновления былой славы района ещё далеко. Основные показатели за период с 1998 по 2008 г. представлены в рисунке 2, а корреляционная взаимосвязь представленных показателей – на табл.

Рис. 2. Основные показатели производства винограда в Карабудахкентском районе

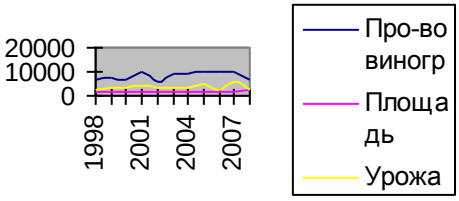
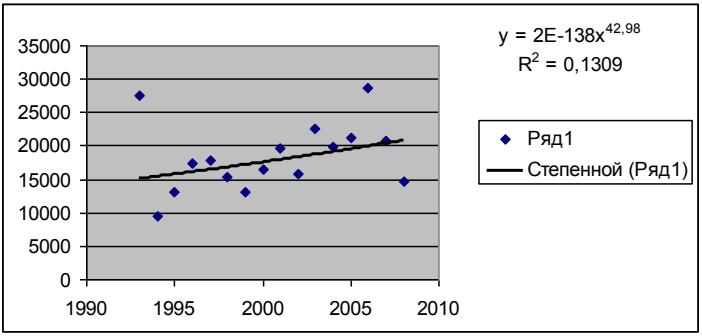


Табл. 1. корреляционная связь показателей производства винограда

	Строка 1	*Строка 2*	*Строка 3*	*Строка 4*	*Строка 5*	*Строка 6*	*Строка 7*
Строка 1	1						
Строка 2	0,95304	1					
Строка 3	0,410943	0,633013	1				
Строка 4	0,218212	0,485821	0,963184	1			
Строка 5	0,6513	0,786336	0,739398	0,643358	1		
Строка 6	-0,59467	-0,80423	-0,8881	-0,85831	-0,84677	1	
Строка 7	0,558495	0,77632	0,917794	0,89151	0,824789	-0,98223	1

Рис. 3. Графическая интерпретации корреляционной связи показателей производства винограда



Формирование эффективного виноградовинодельческого подкомплекса АПК в регионе предполагает применение комплекса мер организационно-экономического, агротехнического, агрохимического и целого ряда научно-обоснованных действий на всех направлениях в данной отрасли. Непосредственно в самом виноградарстве, это комплекс мер по выработке конкурентоспособной продукции с преобладанием привитых виноградников высокопродуктивных, современных сортов с научно обоснованным размещением их по природно-климатическим точечным районированием.

Наиболее существенными для первого подразделения виноградовинодельческого подкомплекса АПК республики имеют

условия учета агроклиматического районирования с использованием климатических и почвенных условий специализации, размещения виноградовинодельческой отрасли и сорторайонирования.[2]

До сих пор существующая система районирования почвенно-климатических зон в Дагестане было представлено десятью самостоятельными подзонами. В монографии «Виноградарство Дагестана» А.М. Аджиев[3] замечает, что «на основе комплексных исследований группы специалистов нами составлены новая почвенная карта РД, карта почвенно-агроэкологического районирования территории республики и карта бонитета почв РД, где использованы новые принципы районирования территории РД. В этой связи вместо зон и подзон на территории РД выделены пять крупных геоморфологических провинций в системе высотной поясности: Терско-Кумская и Терско-Сулакская; Приморско-каспийская; Предгорная; Горная и Высокогорная». Поэтому автор выдвигает концепцию перспективы развития отрасли, где качественные параметры производимой продукции выдвигаются на первый план в связи с требованиями рыночной экономики и адаптивного виноградарства. Для чего «предлагается усовершенствовать специализацию, размещение и микро- и сорторайонирование виноградовинодельческой отрасли Республики Дагестан как решающее условие адаптивного виноградарства и определить возможности выработки конкурентоспособной продукции в соответствие с требованиями рынка, в т.ч. контролируемых наименований вин по месту происхождения и сорту винограда».[3]

Нынешнее, сложившееся состояние специализации виноградарства, ориентированное на валовые показатели, не вполне отвечает научно-обоснованной системе дифференциации производства виноматериалов с учетом местных условий выращивания винограда. Поэтому, одним из факторов повышения эффективности развитие виноградарства на локальном (районном) уровне и по хозяйствам, это дальнейшая дифференциация и микрорайонирования почвенно-климатических, ландшафтных особенностей соответствия по сортам, учитывая, глубоко проработанную и научно обоснованную политику возделывания оптимально адоптивных сортов винограда по зонам.

Макро-, мезо- и микрорайонирование для выработки конкурентоспособной винодельческой продукции с присвоением наименования местности и/или сорта винограда А.М. Аджиевым определена экспликация: территориальное размещение сырьевых зон, подзон и микрорайонов качественного и конкурентоспособного виноделия по республике с направлениями производства, типами вин

по районам и хозяйствам, рекомендуемыми сортами и основаниями, которые наилучшим и оптимальным образом могут соответствовать для данного хозяйства и её микрозон.[4]

В регионе необходимо улучшить кооперационные и интеграционные связи в системе АПК. Восстановить собственные перерабатывающие заводы на селе, хотя бы крупные районные. Улучшить кооперационные и интеграционные связи с другими партнерами по производству виноматериал, вина и коньяка, произвести техническое перевооружение, улучшить технологию и повысить качество и конкурентоспособность продукции на внутреннем и международном рынках.

Обосновать справедливое распределение и обмена между субъектами кооперационных интеграционных связей в системе АПК и, в особенности виноградовинодельческом подкомплексе.

Литература

1. Источник: Отчетные данные УСХ МО Каякентский район.

2. Вопросам районирования, специализации и концентрации виноградарства в Дагестане посвящены работы Абдулатипова Д.М., Абрамова Ш.А., Аджиева А.М., Алиева Н.А., Акимцова В.В., Бабкина Т.В., Будяка А.К., Баламирзоева М.А., Давитая Ф.Ф., Залибекова З.Г., Казиханова А.М., Крылатова А.К., Кисриева Ф.Г., Колодей В.Е., Литошенко И.П., Мирзоева Э.М-Р., Нашхунова И.Р., Пейтель М.Я., Пирмагомедова П., Рагимова М.А., Шахбанова Ш.И. и др.

3. Аджиев А. Виноградарство Дагестана (стратегия, система и инновационные технологии возделывания). – Махачкала: ГУ «Дагестанское книжное издательство», 2009. С. 61.

4. См.: Аджиев А. С. 101.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Муртазалиева 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

Как можно заметить в России больше развиваются крупные компании, которые уже отработали на рынке довольно длительное время и заслужили доверие, как со стороны потребителей, так и со стороны банковской системы. Именно таким предприятиям и компаниям намного легче продвигаться вперед. Их платежеспособность уже известна банкам и им выдаются кредиты по минимальному набору

документов и под низкий процент. Развитие малого и среднего бизнеса идет очень медленными темпами, в связи с тем, что банки не готовы предоставлять большие суммы таким предприятиям, поэтому малому и среднему бизнесу всегда не хватает денег для развития и расширения. Правительство всерьез задумалось о том, чем можно помочь таким предпринимателям и как урегулировать банковскую систему и направить ее именно в русло кредитования малого и среднего бизнеса. Во многих западных странах уже давно такой бизнес составляет значительную долю всей экономики, именно возникновение малых предприятий может повысить уровень роста самой экономики.

В последнее время происходят некоторые улучшения, и некоторые банки начали предлагать свои программы для кредитования малого и среднего бизнеса. Однако актуальным вопросом остается слишком дорогое пользование такими кредитами, процентные ставки по ним оставляют желать лучших времен. Кредитование малого бизнеса началось с 1998 года, именно в это время банки стали разрабатывать и внедрять в жизнь программы кредитования малого и среднего бизнеса. Постоянная нехватка денежных средств у предпринимателей дало толчок к тому, что банки предлагали большее число вариантов кредитования частного бизнеса. Среди банков идет практически конкурентная война по предоставлению самых выгодных программ кредитования малого и среднего бизнеса. Важная роль малого и среднего бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, а так же выпускает специальные товары и услуги.

В существующих условиях рыночных отношений в России малый и средний бизнес являются одним из наиболее перспективных форм хозяйствования. Однако, малые и средние предприятия не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах, где число таких предприятий составляет свыше 80% от общего числа предприятий. В этом секторе экономики в развитых странах занято две трети работающих, производится более половины ВВП. Россия значительно отстает от стран с рыночной экономикой по этим показателям. Доля малого предпринимательства в ВВП России составляет не более 10-11%, стоимость основных фондов промышленности - чуть более 3%. Сфера деятельности малого и среднего бизнеса весьма обширна. Основными сферами деятельности малых предприятий являются торговля и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Однако следует отметить, что самым распространенным видом является торговля и посредническая дея-

тельность (более 70%). Производственной деятельностью занимается примерно каждый десятый предприниматель, примерно столько же предоставляют населению транспортные, строительные и бытовые услуги, занимаются переработкой сельскохозяйственной продукцией. На рынке информационных, медицинских и риэлтерских услуг занято незначительное число малых предприятий.

Основными потребителями продукции и услуг малого и среднего бизнеса является местное население, а также жители ближайших городов и населенных пунктов. Помимо этого их продукцией и услугами пользуются частные фирмы и предприниматели, государственные учреждения и организации, торгово-посреднические организации. Мелкие и средние предприятия играют заметную роль в занятости, производстве отдельных товаров, исследовательских и научно-производственных разработках. Не малый успех малого бизнеса в этой области объясняется следующими причинами. Углубление специализации в научных разработках привело к тому, что во многих случаях небольшие фирмы идут по более простому или рискованному пути, работают в неперспективных отраслях. Мелкие фирмы охотнее берутся за освоение оригинальных нововведений. Малые предприятия стремятся как можно скорее наладить массовое производство. Что, прежде всего, приводит к расширению рынка предлагаемых товаров и услуг, что в свою очередь активно стимулирует процесс производства с целью наиболее быстрого удовлетворения спроса, мотивируемого разработками, проводимыми фирмами малого и среднего предпринимательства.

Малые фирмы с меньшими затратами удовлетворяют потребности в дефицитных видах товаров и услуг на основе разработки местных источников и обеспечивает при этом большую занятость. Создавая новые рабочие места, происходит снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране.

Развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников, так называемого среднего класса, самостоятельно обеспечивающих собственное благосостояние и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества. Однако, занятие малым бизнесом является не только источником средств к существованию, но и способом раскрытия внутреннего потенциала личности. Таким образом, малое предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом и, следовательно, лучший выход для России - это создание такой политики государства, которая была бы направлена на расширение

и развитие предприятий малого предпринимательства в нашей стране.

Развитие малого и среднего бизнеса в Дагестане.

Социально – экономическая значимость малого предпринимательства не нуждается в дополнительных доказательствах. Об этом свидетельствует вклад малого бизнеса в достижение современного состояния экономики во всех индустриально развитых странах. Этому предшествовала большая и продолжительная работа по формированию у людей мотивации и уважения к предпринимательству. На государственном и региональном уровнях стимулировалось увеличение числа малых предприятий, координировались изменение их структуры и территориальное размещение с учетом социально-экономической ситуации. Говоря о проблемах малого предпринимательства, надо упомянуть о том, что в процессе создания и активной деятельности субъект малого предпринимательства сталкивается с многочисленными процедурами, вводимыми федеральными, региональными и муниципальными органами, которые требуют значительного времени и ресурса. К ним относятся регистрация, ликвидация, лицензирование, сертификация, оформление арендных отношений и другие согласовательные процедуры. Постоянно возникает вопрос о многочисленных проверках предпринимательской деятельности как государственными контролирующими органами, так и общественными организациями по защите прав потребителей. Серьезные проблемы испытывают субъекты малого предпринимательства в республике имущественной поддержки: отсутствие доступа к информации о наличии государственного и муниципального имущества, сдаваемого в аренду, подлежащего продаже (приватизации); длительность и сложность процедуры оформления и регистрации субъектами МП сделок по использованию имущества; высокая стоимость сделок по аренде и продаже имущества; отсутствие долгосрочных и стабильных условий аренды. Большой проблемой остается недоступность финансовых ресурсов. У большинства предпринимателей отсутствует надлежаще оформленная залоговая база.

Комитетом Правительства РД по поддержке и развитию малого предпринимательства в условиях мирового финансового кризиса проводятся мероприятия в соответствии с утвержденной Постановлением Правительства Республики Дагестан от 11 ноября 2008 года № 374 Республиканской целевой программой развития малого и среднего предпринимательства на 2009-2011 годы, укрепляется нормативно-правовая база, в текущем году принято 2 Закона и 3 Постановления Республики Дагестан.

При Президенте Республики Дагестан создан Совет по коорди-

нации работы контролирующих органов, разработан Единый порядок организации и проведения совместных проверок деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей контролирующими органами в РД.

В 2009 году в республиканском бюджете Республики Дагестан на поддержку и развитие малого предпринимательства были предусмотрены средства в сумме 116 млн. рублей, из них на сегодняшний день выделены 84,4 млн. рублей на безвозвратной основе на реализацию программных мероприятий.

В последние годы появилась возможность привлечения средств из федерального бюджета на конкурсной основе на софинансирование мероприятий по поддержке и развитию малого предпринимательства. Так, на создание в республике бизнес-инкубатора из федерального бюджета выделено в 2006 году - 9,3 млн. руб., в 2007 году - 17 млн. рублей. Также из Резервного фонда Президента Республики Дагестан на создание бизнес-инкубатора в 2006 году выделено 10 млн. рублей. Кроме того, республика принимала участие в конкурсе на получение средств из федерального бюджета, предусмотренных в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства по пункту «Реализация иных мероприятий субъектов Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства». В результате получены субсидии из федерального бюджета: 2006 год - 1,46 млн. руб., 2007 год - 1,7 млн. рублей. Средства направлены на создание обучающего центра и на создание в городах и районах республики информационно-аналитических центров по оказанию услуг субъектам малого предпринимательства. Информационно-аналитические центры созданы в городах - Кизляр, Хасавюрт, Кизилюрт, Буйнакск, Избербаш, Дербент и районах - Магарамкентский, Хунзахский, Левашинский, Каякентский.

В республике сформировалась определенная инфраструктура по поддержке малого предпринимательства: Дагестанский республиканский центр развития малого предпринимательства, Ассоциация крестьянско-фермерских хозяйств и сельских кооперативов Дагестана, торгово-промышленная палата РД, Некоммерческое партнерство «Махачкалинское агентство поддержки предпринимательства», ООО «Каспий-Стабус» (оказание бухгалтерских услуг), Межрегиональный маркетинговый центр «Дагестан-Москва», Рекламный центр «Олимп», Некоммерческое партнерство «Легат» (оказание правовых услуг), Кадровый центр «Рекрут», Оценочный центр «Алгоритм», Центр коммерческой недвижимости «Денеб», ГУ «Республиканский молодежный бизнес-инкубатор «Дагестан».

Повышению престижа предпринимательской деятельности в обществе способствуют ежегодно проводимые конкурсы: «Лучший предприниматель Дагестана», «Лучший предприниматель среди обувщиков, кулинаров, швейников, парикмахеров». Проведение подобных мероприятий способствует распространению опыта работы лучших малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, созданию положительного имиджа предпринимательства в Республике Дагестан.

Многие начинающие предприниматели сегодня не имеют возможности представить свою продукцию самостоятельно на российском рынке, в связи с этим республика содействует им в этом, привлекая к участию в ярмарках, выставках, в том числе проводимых и за пределами республики.

Во второй половине декабря текущего года Комитетом Правительства Республики Дагестан по поддержке и развитию малого предпринимательства и потребительского рынка будет проведен съезд предпринимателей Дагестана, где будут рассматриваться такие проблемы, как снижение налоговых ставок, увеличение финансовой поддержки предпринимателей из республиканского бюджета и др.

Для дальнейшего развития малого предпринимательства необходимо осуществить мероприятия, направленные на: совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность малого предпринимательства; устранение избыточных административных барьеров; развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в городах и районах республики; обеспечение доступности финансовых ресурсов; информационное обеспечение по широкому спектру предпринимательской деятельности; подготовку высококвалифицированных кадров для сферы малого предпринимательства; развитие малого предпринимательства в инновационной и производственной сферах; содействие продвижению продукции малых предприятий на региональный и межрегиональный рынок; создание условий для реализации зарубежных программ развития предпринимательства и активизации международного сотрудничества в области поддержки малого предпринимательства; совершенствование учета и статистической информации о деятельности малого предпринимательства; освещение проблем малого предпринимательства в средствах массовой информации.

Осознавая значимую роль малого предпринимательства в экономике республики, Министерство инвестиций и внешнеэкономических связей РД оказывает всяческое содействие его развитию. Специалисты министерства помогают представителям малого и среднего бизнеса в подготовке бизнес-планов, содействуют в оформлении разреши-

тельной документации, обеспечении информационной поддержки. В каталог инвестиционных проектов РД 2009 года были включены проекты малого бизнеса в сфере инноваций. С 2010 года на территории ОАО «ГАО ВВЦ» (г. Москва) открыт постоянно действующий выставочно-деловой центр Республик Дагестан. Основными задачами выстовочно-делового центра является организация выставок, презентаций, конференций и деловых встреч с инвесторами по инвестиционным программам и проектам Дагестана. Здесь осуществляется содействие в реализации дагестанских проектов, продвижение дагестанских товаров и услуг на российском и зарубежном рынках, организация участия дагестанских производителей товаров и услуг, малых и средних предпринимателей в региональных выставках, организуемых ОАО «ГАО ВВЦ».

В перспективе малое предпринимательство может стать основным сегментом экономики республики, станут более конкурентоспособными и конечно, демонстрируют большую гибкость, нежели крупные игроки, т.к. они обладают иммунитетом изменениям на рынке. Жизнь диктует необходимость эффективной государственной поддержки малого бизнеса, способной исключить отрицательное воздействие факторов внешней среды. Малый бизнес сыграл значимую роль в тех странах, где государство уделяет его поддержке пристальное внимание. К сожалению, в республике государственная поддержка осуществляется не всегда целенаправленно и потому недостаточно эффективна. Одной из причин создавшегося положения является обособленная оценка вклада малого бизнеса в развитие экономики регионов и страны в целом на основе многообразия статистических показателей. Последние зачастую изменяются в разных направлениях, что не дает возможности сформировать общего представления о степени развития малого бизнеса. С целью устранения этого недостатка представляется целесообразным использовать комплексный подход к решению поставленной задачи.

На начало 2010 года в республике по оценочным данным количество малых предприятий составило 4,5 тыс. единиц и по сравнению с предыдущим годом возросло на 12,5%. Наибольший удельный вес в общем количестве малых предприятий занимали предприятия торговли и общественного питания (их доля составила 38 %), строительные (16 %) и обрабатывающих производств (14%). Среди средних предприятий 37% составляют обрабатывающие производства, 21,7% - строительство, 19,6% - сельское хозяйство.

В Западной Европе малый бизнес занимает важное место в экономике и обеспечивает социальное спокойствие, предоставляя людям

возможность самостоятельно решать проблемы материального обеспечения, самоутверждаться и эффективно использовать свою собственность. Такой подход особенно важен для республики, поскольку значительная часть её населения активно адаптируется к рыночным отношениям. Эту категорию населения следует увеличить за счет желающих открыть свое дело. Их энергию нужно направить на решение региональных и общегосударственных социально-экономических задач. При этом не следует определять масштабы малого предпринимательства, ибо в ближайшей перспективе здесь нет ограничений. Поэтому нецелесообразно ставить задачу довести число малых предприятий, например, через 5 лет до тех или иных конкретных цифр. Это сложный социально-экономический процесс, и погоня за количественными показателями может только навредить. Важно создать условия для мотивации предпринимательства, хозяйственной инициативы, превращения малого бизнеса в отдельный самостоятельный сектор региональной экономики.

МАРКЕТИНГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Муртузалиева А. – 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

Проблеме внедрения и адаптации маркетинговой службы на российских предприятиях посвящено немало статей и книг. Связано это с тем, что существует расхождение между идеальной картиной, описанной в книгах, и тем, как это происходит на практике. Теоретики в поддержку своих исследований описывают успешный маркетинговый опыт, реализованный на предприятиях, однако механизмы внедрения и адаптации, к сожалению, в свои работы не включают. На 2010 год менеджмент большинства российских предприятий сталкивается с проблемой «неэффективности работы и специалистов по маркетингу и в целом отделов маркетинга». Неэффективность заключается в том, что затраты на содержание отдела немалые, запасы на складе не уменьшаются, а объемы реализации продукции и прибыли предприятий не увеличиваются. Поэтому реакция на работу такого отдела со стороны руководителей предприятия практически всегда однозначная - увольнение всех сотрудников отдела и ликвидация самого отдел за ненадобностью. Связано это с тем, что, с одной стороны, руководители

не наделяют маркетинговые подразделения полномочиями по принятию решений по соответствующим направлениям деятельности предприятия и его развития. С другой стороны, руководители компаний не обладают инструментами измерения эффективности работы подразделения. Исходя из существующего перекоса в понимании функций, обязанностей и прогнозируемых результатов деятельности отдела происходит умаление роли маркетинга на предприятии и снижение статуса специалистов -маркетологов. Дальнейшим итогом развития событий является все большая неопределенность в развития компании и перспективе развития каждого из направлений фирмы, то есть отсутствие четко проработанной маркетинговой стратегии организации. Однако причины появления данной проблемы таятся намного глубже, чем можно предполагать с первого взгляда. На наш взгляд, эта проблема рождается из следующих факторов: Информационная закрытость, свойственная практически всем российским компаниям. Связано это, прежде всего, с отсутствием четких позиций у Правительства страны, непроработанностью налогового законодательства, нестабильностью банковской системы и национальной валюты. Боязнь очередного кризиса не позволяет руководству предприятий быть более открытыми и предоставлять информацию в большем объеме, чем того требует законодательство. Несмотря на то, что во внешней среде прослеживается тенденция к стабильности, российский бизнес еще не готов стать информационно открытым по отношению и к управлению, и финансовым показателям. Только после того, как изменится психология работающих на предприятиях людей и отступит страх перед кризисами, этот фактор, как одна из причин неприятия руководством службы маркетинга, отомрет. Следующий фактор связан с тем, что руководители многих организаций считают маркетинг в компании затратным подразделением, оттягивающим на себя значительное количество его ресурсов. Это происходит не потому, что эти руководители плохо учились или их плохо учили маркетингу. И даже не потому, что специалисты по маркетингу в нашей стране не тем занимаются. А потому, что маркетологи, руководители компаний и собственники (инвесторы) имеют разную мотивацию, а значит, и разговаривают на «разных языках». Маркетологи ориентированы на долгосрочную перспективу роста и процветания предприятия, увеличение его доходов. В их задачу входит исследование рынка и определение тенденций и спроса на ближайшие 7-10 лет. Решение такой задачи требует инвестиций в разработки и исследования, новые технологии производства и продвижения. Обоснованием для затрат служит получение конкурентных преимуществ компании и лояльность покупателей. Целью руководителя

предприятия является повышение благосостояния акционеров (собственников). Конечно, увеличение доходов не противоречит данной цели, однако руководитель оперирует финансовыми понятиями: объем реализации, объем производства, затраты, прибыль. И такие показатели, как осведомленность о компании, конкурентные преимущества или доля рынка, изучаемые маркетологами, никоим образом не соприкасаются с финансовыми представлениями руководства о деятельности компании. Немалую роль играет и прямая зависимость доходов первого лица фирмы от полученной прибыли (а не от занимаемой доли рынка и конкурентных преимуществ). Поэтому любая попытка маркетолога инвестировать денежные средства в разработку маркетинговой стратегии руководством расценивается как затраты, уменьшающие прибыть компании текущего года, что означает уменьшение суммы дивидендов и его собственного дохода. Следующая составляющая неуспеха маркетинга на предприятии заключается в том, что маркетологи не оперируют на сегодняшний день такими понятиями и показателями, которые бы свидетельствовали о выгодности вложений, и которые убедили бы менеджмент в их финансовой целесообразности. Поскольку отсутствует связующее звено между предложениями маркетологов по развитию фирмы в целом и его отдельных бизнес - единиц и теми финансовыми результатами, которые будут получены после реализации маркетинговых мероприятий, то нет и взаимопонимания между руководством и маркетинговой службой и нет реальных действий по укреплению этой службы на предприятии. Следствием является снижение статуса маркетолога в компании или вообще ликвидация таких подразделений. Исходя из изложенного, можно сделать следующее заключение: маркетологи должны научиться обосновывать свои предложения, используя финансовые термины и показатели экономической отдачи. Эти показатели должны дополнять их маркетинговые стратегии - векторы развития компании и отдельных бизнес - направлений и стать инструментом для принятия стратегических решений менеджмента предприятия. Эта часть стратегического плана должна содержать прогноз спроса на ближайшие 3-5 лет в показателях потока денежных средств, прогнозный отчет о движении денежных средств и отчет о прибылях и убытках. Именно такой подход, используемый для обоснования инвестиционных проектов и составления бизнес-планов, предлагается автором и для обоснования маркетинговой стратегии и обоснования всех затрат на ее реализацию (исследование, внедрение и продвижение) в рамках предприятия, уже работающего в этом направлении. Это позволит руководителю и маркетологу общаться на «одном языке» и понимать друг друга. Исследования и

разработки в области маркетинга перестанут быть обузой для руководителя и будут способствовать более детальной разработке маркетинговой стратегии компании. В свою очередь это внесет определенность и ясность в деятельность компании и повысит ее привлекательность для инвесторов. Инвесторы же, как известно, вкладывают свои деньги только тогда, когда четко представляют себе, каким образом они будут работать сегодня и завтра. Не это ли сегодня так требуется предприятиям для развития и повышения конкурентоспособности?!Сегодня России, как никогда, нужны системы управления, которые бы обеспечили предприятию или фирме достижение стандартов производства мирового класса, высокий уровень конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Это означает способность компании решать, казалось бы, взаимоисключающие задачи: одновременно повышать качество и производительность, быть лидером в области удовлетворения нужд и запросов потребителей (по ассортименту и новизне предлагаемой продукции, уровню обслуживания и т.п.) и обеспечивать приемлемый уровень цен за счет постоянного снижения издержек. С точки зрения некоторых экспертов, в России можно выделить три основные модели управления: менеджмент здравого смысла, характерный для компаний, которыми владеют "новые русские"; менеджмент, исповедуемый оперирующими в РФ западными фирмами; советскую модель, характерную для большинства бывших государственных предприятий. Сплав этих трех моделей неприемлем. Подобного рода "русский менеджмент" ориентирован на: - воздействие на потребителя с помощью интенсивной телерекламы для --сбыта товаров не всегда новых и невысокого качества;

- применение ценовой политики, базирующейся исключительно на перекладывании своих неоправданно высоких производственных затрат на плечи и без того нищего потребителя; - всемерную монополизацию рынков, неспособность вести честную конкуренцию; - продвижение продуктов на рынке не иначе, как в тесной коррупционной спайке с госчиновниками всех уровней. Итак, какой же маркетинг нам нужен? Во-первых, нужен маркетинг, имеющий современные технологии, обеспечивающие высокую конкурентоспособность в соответствии с требованиями информационной эры, а также прорыв к лидерству в управлении, позволяющий фирмам преуспевать, а не выживать. Во-вторых, необходима ориентация на технологии интегрированного маркетинга, позволяющие связать не только производство и сбыт, но и все остальные функции и системы внутрифирменного управления: исследования и конструкторские разработки, материально-техническое снабжение и логистику, финансы и инвестиционное пла-

нирование, управление персоналом, организационные структуры управления и системы принятия решений. В-третьих, нужен маркетинг, позволяющий не показухи ради, а для достижения конкретного конечного результата преобразовать предприятия в маркетингово - ориентированные компании, способные со временем достичь третьего и четвертого уровней конкурентоспособности, превратиться в предприятия с производством мирового класса.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА - ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Османов А.З. – ст. 5 курса ФЭФ, спец. «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г. Хасавюрте
Юсупов А.З. преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте

Функционирование рыночной экономики невозможно без развития малого и среднего бизнеса. Опыт зарубежных стран показывает, что малые и средние предприятия производят основную часть ВВП, обеспечивают занятость большинства населения, в их сфере осуществляется подавляющая часть всех инноваций.

На современном этапе в Российской Федерации уровень развития малого и среднего бизнеса не соответствует потребностям экономики страны и не отражает его потенциал в формировании ВВП. Во всех развитых странах на долю малого и среднего бизнеса приходится 50-80% ВВП, а в Российской Федерации всего лишь порядка 10-15% ВВП. Удельный вес занятых в малом и среднем бизнесе в этих странах в 8-10 раз превышает аналогичный показатель в России, при этом в секторе малого и среднего бизнеса работает около 50-80% трудоспособного населения. В экономически развитых странах венчурная специализация характерна для значительной части (около 20%) малых и средних предприятий, а у нас лишь для 3-5% малых и средних предприятий. В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предполагается переход национальной экономики от экспортно-сырьевого к инновационному направлению, что позволит резко расширить конкурентный потенциал в сфере науки и высоких технологий[1]. В этой связи создание развитого сектора малого и среднего бизнеса должно привести к увеличению числа наукоемких предприятий и укрепить инновационный вектор развития экономики.

Малый и средний бизнес только тогда станет успешным, когда в

полной мере будет востребован государством, экономикой, населением. Пока же, к сожалению, поддержка малого и среднего бизнеса у нас не стала государственным приоритетом. Фонды поддержки малого предпринимательства и прочие общественные объединения также не играют особой роли. Саморегулируемые организации в предпринимательском сообществе недостаточно консолидированы.

Большинство проектов малого предпринимательства не в состоянии получить необходимые ресурсы. По различным экспертным оценкам, на развитие малого бизнеса в России требуются инвестиции в объеме около 5 млрд. долл. Государство обязано взять на себя решение данной проблемы.

В целях поддержки начинающих предпринимателей Ассоциация «Опора России» гарантии возврата средств предлагает распределять следующим образом: 20% обеспечивает сам предприниматель, примерно столько же - банк за счет собственного риска и 60% - государство[2]. Такая политика могла бы способствовать высоким темпам роста предпринимательства в нашей стране, а это, в свою очередь, быстрее вывело бы экономику из кризиса.

Сегодня малый и средний бизнес стал реальным приоритетом государственной политики Российской Федерации. Вместе с тем для его успешного функционирования требуется соответствующее законодательное, имущественное, финансовое, кадровое, информационное, организационно-методическое и техническое обеспечение. Сегодня наиболее острыми проблемами, сдерживающими развитие малого и среднего бизнеса, являются отсутствие серьезной финансовой поддержки и несовершенство нормативно-правовой базы. Первое положение подтверждает анализ источников финансирования малых и средних предприятий, которые представлены в таблице 1.

Как свидетельствуют данные, сегодня среди источников финансирования малого и среднего бизнеса превалируют внутренние источники, не предоставляющие для самоинвестирования малых и средних предприятий тех возможностей, которые имеются у крупных компаний. Среди малых и средних предприятий кредитами банков пользуются менее 10% опрошенных предпринимателей. Даже в период кредитной экспансии банков (до середины 2008 г.) объем кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации составлял в 15 раз меньше, чем в развитых европейских странах, и в 20 раз меньше, чем в Японии, а реальные потребности малого и среднего бизнеса в кредитах удовлетворялись только на 15-20%. Под влиянием финансового кризиса 2008 г. трудности с нахождением источников финансирования инвестиций у малых и средних предприятий еще более возросли.

Таблица 1. Источники финансирования развития малых и средних предприятий (в % к опрошенным малых и средних предприятий)

Виды источников	Все	«Мо-	«Взрос
Внутренние ис-	76,4	80,0	75,3
В том числе:			
- доходы от дея-	67,0	72,0	65,4
- личные средства	21,7	28,0	19,8
Внешние источни-	25,5	32,0	23,5
В том числе:			
- кредиты банков	9,4	8,0	9,9
- средства новых	6,6	12,0	4,9
- частные займы	17,9	20,0	17,3
- займы других ор-	9,4	8,0	9,9
Нет возможности	21,7	16,0	23,5

Таким образом, потенциал рынка кредитования малых и средних предприятий огромен, и они являются весьма перспективныи клиентами для банков. Крупные предприятия не всегда нуждаются в постоянном кредитовании или предпочитают работать через рынок ценных бумаг. Кредитование крупных заемщиков может обернуться для банков, особенно региональных, чрезмерной концентрацией кредитного риска, а возможная нерегулярность их кредитования вызывает сложности с размещением временно свободных ресурсов. Кроме того, преимущественное сосредоточение малого и среднего бизнеса в непроизводственной сфере (торговля и услуги), которой присущ короткий производственный цикл (до 1-2 лет), обусловливает специфический характер процесса кредитования: короткий срок кредитов и высокую вероятность возобновления спроса.

В целом, банкиры выделяют *три главные причины, сдерживающие кредитование малых и средних предприятий:* непрозрачность заемщиков; отсутствие или плохое качество залога; неразвитость государственного субсидирования кредитов. Сегодня докризисные тенденции наращивания банковских портфелей кредитов малого и среднего бизнеса сменились на прямо противоположные: на фоне сокращения числа малых и средних предприятий, объемов и прозрачности их бизнеса усложнилась оценка кредитоспособности малых и средних предприятий; ужесточились требования банков к финансовому состоянию и периоду работы на рынке и условия кредитования (суммы кредитов снизились в 2-2,5 раза, сроки кредитования - до 1-2 лет, процентные ставки повысились до 20-25% годовых в рублях и выше, большинство банков отказалось от бланковых кредитов и ужесточило подходы к залогам). Креди-

тование вновь образованных малых и средних предприятий практически невозможно[3].

Указанные тенденции свидетельствуют о смещении в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса на несколько шагов назад. При этом именно региональные банки обеспечивают массовое кредитование малого и среднего бизнеса, поскольку не ориентированы на внешние рынки и не заинтересованы в переводе избыточной ликвидности в иностранную валюту, их кредитные портфели на 95% состоят из кредитов малых и средних предприятий. Из крупных банков заметным доминированием отличается Сбербанк России, также лидируют ВТБ 24, Банк «Возрождение», КМБ БАНК, ОАО «УРАЛСИБ». Сбербанк России и ВТБ 24 создают дочерние микрокредитные подразделения.

Задачи, которые должны быть решены банком при формировании *системы кредитования малого и среднего бизнеса,* на наш взгляд, следующие: 1) гибкость и перенастраиваемость системы в соответствии с тенденциями развития и изменениями потребностей малого и среднего бизнеса в каждый конкретный момент времени (поэтому банком должны быть регламентированы только минимальные подходы к кредитованию, а детали будут определяться в последующем в конкретной ситуации с конкретным малым и средним предприятием); 2) сокращение затрат банка по организации кредитования, поскольку их нельзя переложить на малые и средние предприятия, чувствительные к любому повышению издержек, и, одновременно, существенные затраты не могут нести банки для обеспечения прибыльности операций; 3) расширение рыночной ниши банка, повышение качества сервиса и обеспечение лояльности клиентов.

Таким образом, банкам следует выделять приоритетные ниши (отрасли) малого и среднего бизнеса и разрабатывать специальные кредитные продукты. При этом каждый отраслевой продукт должен включать: а) требования к заемщику - минимально необходимые критерии для предоставления кредита заемщику, полученные путем анализа рынка и статистики кредитования малых и средних предприятий данной отрасли; б) условия кредитования - структура сделки, предлагаемая с учетом потребностей заемщиков в конкретной отрасли (срок, сумма, валюта кредита, методы кредитования, обеспечение с учетом типового имущества малых и средних предприятий этой отрасли, процентная ставка). Стандартные кредитные продукты по способу предоставления (разовый кредит, кредитная линия, овердрафт) станут частью отраслевых продуктов и будут применяться адаптировано к потребностям малых и средних предприятий. При этом важно, что неправильно установленная структура кредитной сделки только увеличивает риски

сторон из-за срыва проекта на его заключительных стадиях (например, неоправданно практикуемое банками занижение суммы и срока кредита под предлогом минимизации риска).

Рис. 1. Оценка предприятиями уровня обслуживания и качества банковских услуг[4], %

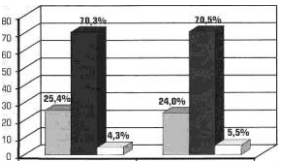
Уровень обслуживания

Качество услуг

Высокий - 25,4% и 24,0%

Средний - 70,3% и 70,5%

Низкий - 4,3% и 5,5%



Для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса, важнейших на финансовом рынке условий, а также возможностей кредитных организаций обслуживать потребности малого и среднего бизнеса. Уровень спроса и предложения показывает, в частности, мониторинг, проводимый Национальным банком Республики Дагестан ЦБ РФ. Так, на основе анкетного обследования малых и средних предприятий были установлены:

■ недостаточная информированность кредитных организаций об уровне спроса и предложения на банковские услуги;

■ более высокий уровень потребности малых предприятий в банковских услугах, чем возможность их получения;

■ в целом относительно невысокая активность предприятий в пользовании банковскими услугами.

Исходя из итогов мониторинга, наиболее значимыми факторами, влияющими на усиление заинтересованности малого бизнеса в получении услуг, можно назвать следующие: сфера деятельности предприятий, стабильность и репутация кредитной организации, уровень ставок по кредитам, процедура оформления документации, набор банковских услуг и др.

Предприятиями малого бизнеса наиболее широко использовались такие виды банковских услуг, как расчетно-кассовое обслуживание и инкассация, услуги по внешнеэкономическим операциям, кредитование. Кредитными услугами пользовались 92,7% предприятий малого и среднего бизнеса. Спрос на банковские услуги был в различной степени удовлетворен у 84,9% предприятий, участвовавших в опросе, но на высокую степень удовлетворенности спроса указало только 12% из них.

По оценкам большинства предприятий, в республике сложился средний уровень обслуживания и качества банковских услуг: 70,3 и 70,5% соответственно (рис. 1). Большинство (57,1%) предприятий - участников мониторинга пользовалось услугами одного банка, 11,9%

использовали услуги пяти и более кредитных организаций.

В целях стимулирования финансовой поддержки малых и средних предприятий и активизации банковского кредитования данного сегмента, по нашему мнению, представляются целесообразными следующие меры.

Во-первых, увеличить в федеральном и региональных бюджетах объем финансовых средств на развитие системы гарантийных фондов, которые, как показал анализ мирового опыта, являются наиболее действенной косвенной мерой государственной поддержки малого и среднего бизнеса.

Во-вторых, повысить в федеральном и региональных бюджетах объем средств на субсидирование процентных ставок по кредитам. По мнению представителей банковского сообщества и малого и среднего бизнеса, государство должно субсидировать до 40-60% процентной ставки.

В-третьих, всемерно поощрять создание и развитие «страховых» объединений предпринимателей - обществ взаимного гарантирования. Подобные общества успешно действуют в Испании и других странах Евросоюза. В отличие от обществ взаимного финансирования обществ взаимного гарантирования не предоставляют кредиты, а только предлагают гарантии финансовым учреждениям при выдаче кредитов своим членам. Таким образом, обществ взаимного гарантирования не отвлекают ресурсы и потому не нуждаются в солидном стартовом капитале.

В-четвертых, развивать сотрудничество малых и крупных банков в целях расширения кредитования малого и среднего бизнеса и снижения кредитных рисков. В частности, крупные банки могли бы выделять мелким банкам целевые кредитные линии. Таким образом, малые банки смогут более эффективно удовлетворять спрос на кредиты со стороны малого и среднего бизнеса, а крупные - получать доход, не неся существенных издержек на кредитование большого числа малых и средних предприятий.

В-пятых, требуется совершенствование нормативно-правовой базы.

Литература:

1. Журнал «Деньги и кредит» 1/2010

2. Журнал «Банковское дело» №7, стр. 99

3. Соколова Т.Ю. Кредитование малого и среднего бизнеса: новые тенденции и решения // Банковское кредитование. 2009. №4(26).

4. В.В. Кашкин Проблемы кредитование малого и среднего биз-

неса // «Банковское дело» №7.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ УНИВЕРСИТЕТСКИЕ КОМПЛЕКСЫ КАК ПЕРВЫЙ ШАГ НА ПУТИ К МОДЕРНИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Рамазанова Д.Р. - соискатель каф. «ГМУ» ДГУ

Главной проблемой модернизации образования в России является создание эффективной системы управления качеством образования. В России вступил новый этап жизни университетов. Во многом он связан с изменением государственной политики в области образования.

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.

Всё заметное место занимают современные методы оценки вклада каждого профессорско-преподавательского персонала (ППС). Наступил новый этап к вопросам определения компетентности и компетенции, профессионализма и качества ППС и обучающегося контингента (студенты, аспиранты, соискатели и лица, проходящие повышение квалификации).

Российская система образования способна конкурировать с системами образования передовых стран. При этом необходимы широкая

поддержка со стороны общественности проводимой образовательной политики, восстановление ответственности и активной роли государства в этой сфере, глубокая и всесторонняя модернизация образования с выделением необходимых для этого ресурсов и созданием механизмов их эффективного использования. Концепция развивает основные принципы образовательной политики в России, которые определены в Законе Российской Федерации "Об образовании", Федеральном законе "О высшем и послевузовском профессиональном образовании" и раскрыты в Национальной доктрине образования в Российской Федерации до 2025 года, а также Федеральной программе развития образования на 2000-2005 годы. Концепция взаимосвязана с Основными направлениями социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу и определяет приоритеты и меры реализации генеральной, стратегической линии в предстоящее десятилетие - модернизации образования.

В целом, общемировые тенденции институциональных изменений в данной сфере указывает о необходимости решения вопросов самостоятельности этих хозяйств непроизводственной сфере и разработки соответствующей методологии управления ресурсным обеспечением вуза, объединяющихся в региональный университетский комплекс. 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 условиях, 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 и в особенности регионального университетского комплекса в современных условиях обусловлено внутренними и внешними потребностями. Во внутренней среде, объединяющиеся вузы выступают своим багажом и опытом, а также сложившейся клиентурой и потребностями региона в кадрах и научных заказах, если они есть. А как необходимые условия интеграции всех процессов с целью успешной реализации миссии регионального университетского комплекса в условиях действия рыночной конкурентной среды складывающихся внешних макро воздействий, должно обладать системным свойствами целостности, открытости, динамичности, единой институциональной структурностью.

Комплексное вузовское новообразование нуждается ещё в значительной господдержке материально и методически, её обеспечение должно соответствовать требованиям внешней и внутренней среды современного развивающегося университетского комплекса. Эффективная реализация процесса обеспечения современного регионального университетского комплекса ресурсами возможна только в условиях координации действий всех составных подразделений вуза на местах. Его структура должна иметь согласованность планов развития, четкая координация и возможность сопоставления анализа результатов дея-

тельности по всем направлениям, обеспечивая ресурсами на пути к достижению генеральной цели, подцелей, задач и процедур на пути к деятельному осуществлению планов 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 матметодов 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 точной 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 сих 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 в его целях в качестве объекта управления»* [7].

Разработка методологии в данном направлении позволит уточнить и применить новые формы функционирования и развития ресурсного обеспечения не только отдельного вуза, но и целого комплекса - региональных университетских комплексов.

Литература:

1. Андерсек К. Институциональное академическое предпринимательство в университете// Высшее образование сегодня. 2004. №8. С. 58-65;

2. Васильев Ю.С., Федотов М.ПА. Уравление 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. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. (Приложение к приказу Минобразования России от 11.02.2002 N 393).

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

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

МАРКЕТИНГ В РЕГИОНАХ

Рамазанова Ш. – ст. 4 курса «ФиК» филиала ДГУ г. Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. - к.э.н., доц., зав. каф. «Экономика», филиала ДГУ г. Кизляре

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 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 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.

МАЛЫЙ БИЗНЕС: МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК АРГУМЕНТ

Сулейманова З. – ст. 2 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Идрисова Д.А. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Малый и средний бизнес утвердился как основа экономики Республики Дагестан, закрепив за собою выполнение как социальных, так и хозяйственных функций. В развитии экономики республики малому предпринимательству отведена значительная роль. По официальным данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан на 1 января 2007 года количе-

ство малых предприятий составило 4381 единицу. Оборот малых предприятий составил по всем видам экономической деятельности 39,3 млрд. рублей. Выручка, полученная за 2006 год малыми предприятиями, от реализации товаров, продукции, работ, услуг составила 37,8 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с 2005 годом на 27,6%. Инвестиции в основной капитал малых предприятий в 2006 году составили 1585,5 млн. рублей.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 4 апреля 1996 года органам государственной власти субъектов Российской Федерации рекомендовано выделять на поддержку малого предпринимательства финансовые средства не менее 0,5% от годовых доходов. В нашей республике этот показатель едва достигает 0,1%. Заложенные в Законе Республики Дагестан "Об утверждении Программы экономического и социального развития Республики Дагестан на период до 2010 года" финансовые средства на поддержку малого предпринимательства крайне недостаточны для достижения поставленных перед отраслью задач и не обеспечат необходимых условий для осуществления заметного сдвига в его развитии.

Следует отметить, что при соответствующем софинансировании из республиканского бюджета суммы субсидий из федерального бюджета могли быть значительно выше. Так, к примеру, на условиях софинансирования в 2006 году получили финансовые средства на поддержку малого предпринимательства из федерального бюджета следующие регионы Южного федерального округа: Кабардино-Балкария - 98,8 млн. руб., Карачаево-Черкессия - 45,9 млн. руб., Краснодарский край - 103,5 млн. руб., Ингушетия - 21,9 млн. рублей. Для сравнения в 2006 году на содержание бизнес-инкубатора и на поддержку программы развития малого предпринимательства из федерального бюджета республике выделено 10,76 млн. рублей.

Результатом низкого уровня финансирования развития малого бизнеса явилось то, что в республике нет центров микрофинансирования.

Развитие системы микрофинансирования в республике имеет особую важность для реализации программ поддержки и развития малого предпринимательства, в том числе на селе, создания новых рабочих мест и расширения самозанятости населения, повышения доступности финансово-кредитных услуг для широких слоев населения. Сегодня ограниченность рынка финансовых услуг для малого предпринимательства со стороны традиционного банковского сегмента не позволяет мелкому бизнесу ориентироваться на рост.

Сдерживающими факторами является, в том числе и несовер-

шенство действующего законодательства, в большинстве стран, в том числе и в России, не имеют четкого юридического определения основные понятия "микрокредитование" и "микрофинансирование". Необходимы принятие целого комплекса мер со стороны законодательной и исполнительной властей; адекватная и эффективная законодательная база поддержки малого бизнеса.

Микрокредитные организации сегодня представлены различными организационно-правовыми формами, наиболее распространенными из которых являются: коммерческие банки, кредитные кооперативы и другие кооперативные организации, общества взаимного кредитования, фонды (государственные, региональные, местные), функционирующие под эгидой соответствующих органов управления и полностью или в основном финансируемые из бюджетов этих органов, различные некоммерческие негосударственные организации, созданные в форме автономных некоммерческих организаций или некоммерческих партнерств, лизинг как форма кредитования малого бизнеса.

Для содействия развитию микрофинансирования в республике необходимо предпринять следующие меры:

1. Разработать и принять Программу поддержки микрофинансирования и кредитной кооперации в Республике Дагестан с указанием цели и срока действия. Программа может разрабатываться как в качестве самостоятельного программного документа, так и в качестве части (подпрограммы) поддержки развития малого предпринимательства. Кроме того, меры по поддержке организаций кредитной кооперации и других микрофинансовых организаций могут быть включены в Программу экономического и социального развития Республики Дагестан на период до 2010 года, мероприятия развития фермерства, снижения безработицы, поддержки самозанятости и т.п.

2. Необходимо ускорить принятие Закона Республики Дагестан "О развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Дагестан".

Национальные отношения в Республике Дагестан: программа, мероприятия и механизм реализации.

ЧТО ЛУЧШЕ БЫТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ, ИЛИ БЕЗРАБОТНЫМ?

Хайбулаева П. – ст. 5 курса ФЭФ, спец. «Финансы и кредит»
филиала ДГУ в г.Хасавюрте
Абусалимова А.А. преп. каф. «Экономических дисциплин»
филиала ДГУ в г. Хасавюрте,
соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала

В Послании Президента страны Д. Медведева Федеральному Собранию РФ говорится о мерах по борьбе с безработицей, а именно о необходимости вниманий опережающему профессиональному обучению людей, организации общественных работ, созданию временных и постоянных рабочих мест, о содействии безработным в открытии собственного бизнеса.

Именно в таком направлении работает Центр занятости населения в городе Избербаш. Как сообщила его директор Рукият Омарова, в рамках республиканской программы по снижению напряжённости на рынке труда в прошлом году центром были осуществлены мероприятия по организации общественных работ на социально значимых объектах, оказавшихся под угрозой массового увольнения работников, по содействию безработным гражданам в развитии малого предпринимательства и самозанятости.

Так, большая финансовая помощь по организации общественных работ была оказана коллективу ОАО «ДагЗЭТО», на котором под угрозой увольнения оказались сотни квалифицированных рабочих и инженерно-технических специалистов. Трудности здесь возникли из-за того, что в связи с финансово-экономическим кризисом заводы, с которыми они заключили контракты на поставку электротермического оборудования, не смогли свои заявки профинансировать. Перестали поступать заказы и на комплектующие изделия для ремонта ранее поставленных печей и агрегатов.

Закрытия предприятия удалось избежать благодаря тому, что Центр занятости по договорённости с руководством завода организовал общественные работы, во время которых люди занимались ремонтом цехов, благоустройством и озеленением заводской территории.

Центр занятости поддержал многих безработных, устроив их на общественные работы по благоустройству города в коммунальные службы и другие организации. Летом были созданы рабочие места и для несовершеннолетней молодёжи из многодетных семей, выпускников республиканской школы-интерната для слепых и слабовидящих детей,профтехучилища. Воспитанники детского дома работали в лагере отдыха на берегу моря, в пищеблоке, ухаживали за территорией, ремонтировали своё здание и неплохо заработали.

Большую организаторскую и разъяснительную работу Центр занятости провел и с безработными гражданами, которые изъявили желание заняться предпринимательской деятельностью. Было отобрано 87 человек. Всем им была оказана консультационная помощь в составлении бизнес-планов, оформлении соответствующих документов в получении начального капитала в размере 58800 рублей.

Чем бывшие безработные занимаются теперь, наглядно видно по красочному фотоальбому Центра занятости. Так, избербашцы И. Абдусаламов, Б. Адилов, А. Алибеков и другие стали индивидуальными предпринимателями в строительном сервисе. А вот М. Даудов выполняет по заявкам горожан сварочные работы. По его словам, он давно хотел открыть собственное дело, только не хватало средств на приобретение необходимых материалов и инструмента. А теперь благодаря государственной поддержке смог закупить все необходимое и сам себя обеспечивает работой.

Обратился в Центр занятости в надежде найти подходящую работу и специалист с высшим педагогическим образованием З. Рамазанов. Но вакансий по его профилю не было. Потому он по совету работников Центра занялся индивидуальным предпринимательством и нашёл себе источник дохода в изготовлении и установке москитных сеток.

Ранее была безработной и многодетная мать Х. Агаева. Не имея специальности, она, естественно, нигде не могла найти нормально оплачиваемую работу и испытывала большие трудности с содержанием своей семьи. Но после того как при финансовой поддержке Центра занятости стала готовить домашние полуфабрикаты: пельмени, курзе, хинкал, дела у неё пошли на лад.

Безработные, ставшие предпринимателями, сегодня успешно работают. Они вносят в бюджет причитающиеся налоги, и благодаря их старанию в городе заметно снизился уровень безработицы. Пошла она на убыль и среди молодёжи. Курсы профессионального обучения проводит Избербашская учебно-производственная фирма «Специалист». В ней в прошлом году на курсах бухгалтеров, младших медицинских сестёр, парикмахеров, операторов ЭВМ, секретарей-референтов, слесарей автотранспорта, электросварщиков выучилось более 200 ребят.

Центр занятости готов помочь безработным также и для трудоустройства и переезда в регионы страны, где имеются вакансии и рабочие места. К примеру, сейчас врачи различных профилей, медицинские сестры, агрономы, механики, ветеринарные и другие специалисты требуются в населённые пункты Пензенской области[1].

Литература:
1. Интернет: www.dagpravda.ru

ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Халимбекова Н. – ст. 2 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

Сейчас много говорится о создании в стране условий наибольшего благоприятствования для малого и среднего бизнеса.

За благополучие малого бизнеса глава государства взялся буквально сразу же после своего избрания Президентом страны. Еще не вступив в должность, в конце марта он провел заседание Президиума Госсовета, где был дан ряд первых поручений по ослаблению административной нагрузки на малый бизнес. А спустя неделю после инаугурации главой государства был подписан Указ «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности».

«Не мешать, а помогать, не орать, а подсказывать», - так обозначена в этих документах позиция государства по отношению к малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям.

Президентом России Д.Медведевым поставлена задача: к 2020 году довести число работающих в малом бизнесе до 60-70 процентов активного населения страны. Это очень актуально для Дагестана.

Социально-экономическое положение регионов, в том числе и Дагестана, все в большей степени зависит от уровня развития малого и среднего предпринимательства, его вклада в рост экономики. Вклад малого предпринимательства в экономику территорий в значительной степени зависит от условий, которые созданы для его развития на региональном и муниципальном уровнях.

Глава Республики Дагестан М.М. Магомедов также отметил важную роль этого сектора экономики в решении важных вопросов жизнеобеспечения во многих сферах жизни дагестанского общества.[1]

Малый и средний бизнес утвердился как основа экономики Республики Дагестан, закрепив за собою выполнение как социальных, так и хозяйственных функций.

Малые предприятия создают значительное число рабочих мест, способствуют пополнению бюджета, обеспечивают выпуск разнообразных товаров и услуг. Именно малое предпринимательство, не тре-

буя крупных стартовых инвестиций, гарантирует быстрый оборот ресурсов и высокую динамику роста.

В республике сейчас уже немало относительно крепких, постепенно развивающихся малых предприятий, перспективы которых вполне определенны: постепенный рост продаж, обрастание собственной сетью клиентов, увеличение, а затем стабилизация численности сотрудников, появление кредитной истории и в перспективе более или менее продолжительная жизнь (последнее зависит от того, насколько прочно они смогут занять и удерживать какую-либо востребованную нишу в производстве и предложении уникальных изделий или услуг).

Председатель Комитета Правительства РД по поддержке и развитию малого предпринимательства и потребительского рынка указал на то, что проблемы малого бизнеса остаются все те же: трудности, связанные с вхождением в бизнес; несовершенство действующего законодательства; сложности с доступом к финансовым ресурсам; факты необъективного подхода к реализации прав и законных интересов предпринимателей при проведении контрольных мероприятий органами власти.[1]

Подавляющее количество опрошенных малых предприятий Республики Дагестан зарегистрировано в форме ПБОЮЛ (65,9%), т.е. малый бизнес развивается в такой организационно-правовой форме, которая позволяет вести учет в облегченной форме, второй по распространенности организационно-правовой формой среди малых предприятий является общество с ограниченной ответственностью (ООО) (32,4%) и незначительное количество предприятий осуществляют свою деятельность в форме ОАО, ЗАО, производственных кооперативов и т.д. [2]

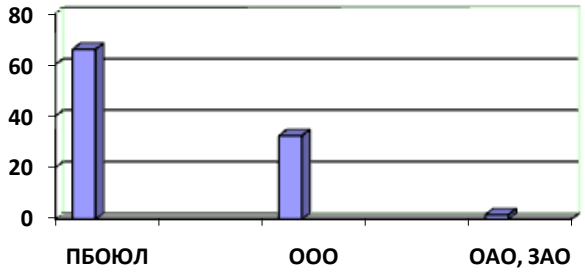


Рис.1. Структура малых предприятий РД по организационно-правовой форме [2]

Главный источник финансирования малого бизнеса – это собственные ресурсы. Но собственных средств хватает в большинстве только для поддержания бизнеса, а для развития бизнеса малые предприятия нуждаются в кредитных средствах. Представители малого бизнеса прекрасно понимают, что полноценное развитие компаний невозможно без вливания заемных средств. Однако, они по-прежнему не верят, что придя в банк, они получат необходимые средства.

Кредиты берут для выкупа помещений, закупки оборудования и сырья и т.д. Среди представителей малого бизнеса РД был проведен опрос и затронута проблема доступности заемных средств для представителей малого бизнеса (таблица 1.). Как и следовало ожидать, 37% респондентов считают, что получить банковский кредит невозможно или крайне сложно, 38,4% полагают, что это сделать достаточно сложно.[2]

По мнению респондентов, наиболее реально получить денежные средства в обмен на долю в бизнесе и финансирование конкретного проекта заказчиком, хотя на практике такие способы привлечения средств используются довольно редко. Основными причинами, затрудняющими получение внешнего финансирования, являются высокие проценты и нереальные требования к залогу.

Таблица 1

Насколько легко или сложно малым и средним предприятиям в вашем регионе получить финансирование из следующих источников, % .[2]

	практически невозможно	достаточно сложно	достаточно легко	очень легко	З/О
1.Банковский кредит	37,0	38,4	6,0	1,4	17,1
2.Небанковский кредит или ссуда (от кредитных и потребительских кооперативов, иных организаций)	41,7	26,4	6,9	0,5	24,5
3.Денежные средства в обмен на долю в бизнесе	18,7	23,4	28,0	3,7	26,2
4.Финансирование конкретного проекта заказчиком	15,3	34,0	20,0	6,0	24,7

5.Помощь государственных или муниципальных фондов	42,8	31,6	7,9	0,5	17,2

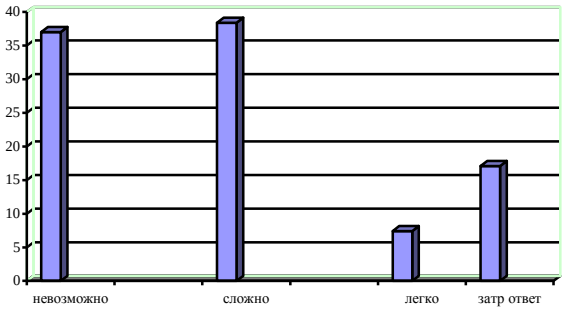


Рис.2. Структура ответа на вопрос о доступности заемных средств для представителей малого бизнеса

Для получения кредитных средств предприниматели прибегают к различным методам (диаграмма 3). Наибольшей популярностью пользуется такой метод как использование личных связей и знакомых, его отметили 39,4% опрошенных. Откат и дачу взятки, как средство получения кредита, выбрали 25,7% предпринимателей. Только 24% представителей малого бизнеса отметили как метод получения финансирования подготовку пакета документов. Обращение к «авторитетным лицам» и к органам власти выбрали по 5,4% респондентов соответственно.[2]

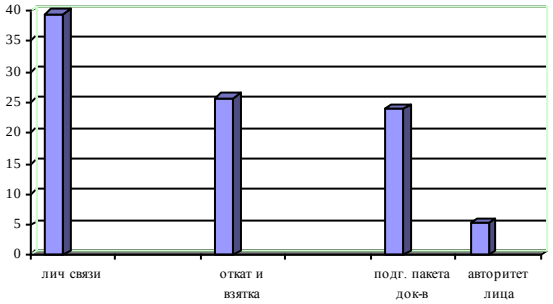


Рис.3. Методы получения кредитных средств для представителей малого бизнеса

Отсутствие первоначального капитала и сложности в получении кредитных ресурсов остаются одной из основных проблем малого бизнеса. У большинства предпринимателей нет надлежаще оформленной залоговой базы. В регионах России в последние годы активно создаются залоговые фонды, лизинговые компании. В Москве, к примеру, создан фонд содействия кредитованию малого бизнеса. Решение многих проблем предусматривается в развитии системы гарантии для субъектов малого бизнеса. Создание подобных фондов значительно облегчит доступ предпринимателей к кредитным ресурсам.

Наши банки все еще не желают активно работать с малым бизнесом. Кредиты у них получить крайне затруднительно. Можно сказать, нет соответствующей культуры и практики микрокредитования, и стимулирование банков этой деятельности государством способно изменить ситуацию в корне. Пока этого не происходит. Созданный в республике фонд поддержки кредитования лишь набирает обороты

За последние два года из республиканского бюджета свыше 15 млн. рублей направлено на создание и развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса - Дагестанского республиканского центра развития предпринимательства, его филиалов, агентств, бизнес-инкубаторов. Данное направление позволило создать новые и развивать действующие объекты инфраструктуры поддержки малого бизнеса. [1]

Основная задача Центра - обеспечение выполнения задач и приоритетов, определенных «Программой поддержки и развития малого предпринимательства Республики Дагестан» путем применения новейших высокотехнологичных методов работы в малом бизнесе на основе использования современной аппаратуры, коммуникационных систем и программного обеспечения. В 2006 году созданы филиалы Дагестанского республиканского центра развития предпринимательства в таких городах, как Избербаш, Дербент, Кизилюрт, Хасавюрт, Кизляр, Магарамкентском районе, куда предпринимателям можно обращаться по вопросам оказания им содействия при возникновении проблем, связанных с ведением бизнеса, в том числе с оформлением необходимых документов при их регистрации.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 г. № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» и приказа Министер-

ства экономического развития и торговли Российской Федерации от 23 января 2006 года № 7 «О проведении конкурса по отбору субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2006 году предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами Российской Федерации», принято постановление Правительства РД от 14 апреля №54 «Об организации Республиканского бизнес-инкубатора", Комитетом совместно с Дагестанским республиканским центром развития предпринимательства подготовлен и представлен в Министерство экономического развития и торговли РФ пакет необходимых документов для получения субсидии из федерального бюджета на реализацию мероприятий по созданию в республике бизнес-инкубатора. [1]

Бизнес – инкубатор создается с целью упрощения выхода на рынок субъектов малого предпринимательства, а также увеличения занятости населения за счет создания новых рабочих мест.

Государство активно разрабатывает новую политику в отношении малого и среднего бизнеса, который по России в целом развивается крайне медленно. И, быть может, все дело в условиях, постоянных и зачастую необоснованных проверках со стороны широкого круга надзорных органов.

Нужно свести до минимума административные барьеры на пути развития малого бизнеса. Недавний Указ Президента России «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» предполагает закрепить преимущественно уведомительный порядок начала предпринимательской деятельности, сократить количество разрешительных документов, необходимых для ее осуществления, резко уменьшить количество проверок и усилить гарантии защиты прав предпринимателей при осуществлении государственного контроля.

Как отмечает глава РД, серьезным препятствием, не позволяющим предпринимательству в наших условиях полностью раскрыть свой потенциал, является деятельность контролирующих и правоохранительных органов, особенно структур МВД, их многочисленные проверки, поборы и другие незаконные действия. Более того, во многом из-за их «бурной» деятельности большая часть малого бизнеса остается в тени, скрывая реальные объемы производства и доходы, выплачивая заработную плату по серым схемам в конвертах. [1]

Согласно новому закону о проверках появились три новации. Первая: проверка субъектов малого бизнеса должна обходиться без всяких штрафов, так как задача проверяющих не собирать дань, а кон-

сультировать, не карать, а подсказывать. Вторая новация: понадобятся веские обоснования для проведения плановых проверок. И третья: ограничение до 80 часов в году времени проведения проверки. То есть на 81 час проверяющие должны завершить проверку. Такая практика, по мнению законодателей, полностью изменит взаимоотношения проверяющих и бизнесменов.

Как показал опрос предпринимателей, лидером по частоте осуществляемых проверок по Республике Дагестан является налоговая инспекция. Она заняла первое место по общей сумме проверок за 2006 год. Далее в порядке убывания следуют такие инстанции как Общество по защите прав потребителей, МВД, Государственная противопожарная служба, Местная администрация.

Из общего списка инстанций меньше всех беспокоят малый бизнес своими посещениями такие проверяющие инстанции как Строительный надзор, Ростехнадзор, Ветеринарный надзор. Но не всегда количество посещений напрямую связано с созданием проблем для работы предприятий, т.е. есть инстанции которые умудряются посещать редко, но при этом сильно мешать функционированию фирмы.

В целом поверяющие инстанции не создают серьезных проблем для функционирования малого бизнеса.

Наиболее проблемной для работы предприятий является деятельность Роспотребнадзора, 26% опрошенных отметили, что он сильно мешает либо не дает им работать. 19,5% опрошенных отметили налоговую инспекцию, 17,9% предпринимателей отметили, что представители МВД сильно мешают и практически не дают им работать, хотя это не входит в их обязанности.

К наиболее часто встречающимся проблемам при проведении проверок предприниматели относят: прямые или косвенные намеки на необходимость оплаты услуг 17,1%, требование предоставления избыточного, по сравнению с законом, числа документов 13,1%, избыточная частота проверок 11,3%, недостаточная компетентность должностных лиц, проводящих проверки 11,8%, «заказные» проверки 7,1%.

Рис.4. Проблемы малого бизнеса при проведении проверок

Ситуация с правонарушениями представителями контрольно-

надзорных органов превышает ситуацию с произволом и злоупотреблением работниками государственных структур. 24,3% опрошенных часто сталкиваются с произволом со стороны инспекторов контрольно-надзорных органов. Почти половина опрошенных (45,8%) иногда сталкиваются с противоправными действиями инспекторов этих органов. И 13,6% респондентов никогда не сталкивались с этой проблемой стороны представителей проверяющих органов. [2]

Со злоупотреблением и произволом сто стороны МВД сталкиваются 61,3% представителей малого бизнеса (15,3% сталкиваются часто и 46% - иногда). И только 17,2% предпринимателей никогда не сталкивались с правонарушениями со стороны МВД.

Таблица 2. Как часто предприниматели Вашего региона сталкиваются с произволом и злоупотреблениями со стороны?, %

	часто	иногда	никогда	затрудняюсь ответить
Чиновников, представителей региональных и местных администраций	21,0	40,7	17,3	21,0
Сотрудников контрольно-надзорных органов	24,3	45,8	13,6	16,4
Представителей правоохранительных органов	15,3	46,0	17,2	21,4

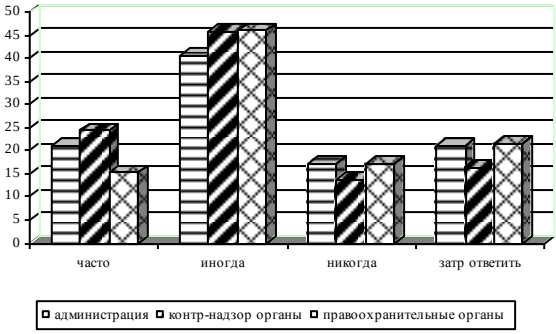


Рис. 5. Структура правонарушений, с которыми сталкиваются представители малого бизнеса РД

В г. Избербаш успешной деятельности малых предприятий способствует то, что в городе принята муниципальная программа развития малого предпринимательства. .[3]

Существенный и растущий вклад малых форм хозяйствования в

экономическое и социальное развитие города, как правило, отмечается на итоговых заседаниях городского Собрания. Так, по результатам 2009 года наблюдается рост показателей оборота всех предприятий и организаций города по всем видам деятельности на 43,6 процента. Объем товарооборота в денежном выражении превысил 795582 тысячи рублей. Из них на долю малых предприятий приходится 38 процентов. Всего в городе работает более 500 предприятий торговли, общественного питания, бытового обслуживания и других сфер деятельности. В прошлом году работала совместная комиссия городской администрации и налоговой инспекции. Проверка показала, что у многих предприятий малого и среднего бизнеса для осуществления своих хозяйственных нужд нет достаточных оборотных средств, предпринимателям не по силам самостоятельно переоснащать свое производство, внедрять инновации. Комиссия выявила 226 индивидуальных предпринимателей, которые не были зарегистрированы и не платили налоги. По итогам проверки все они встали на учёт в налоговой службе, и в результате отчисления в бюджет увеличились на 46 процентов.

Оказывать помощь предпринимателям призван Комитет Правительства РД по поддержке и развитию малого предпринимательства и потребительского рынка, которым до последнего времени выделялись льготные кредиты. Но предприниматели г. Избербаш ни разу ими так и не воспользовались. Теперь льготных кредитов нет. Подобную практику отменили.

По данным Управления Федеральной налоговой службы России по РД, по состоянию на начало 2008 года в республике зарегистрировано 14170 субъектов малого предпринимательства с образованием юридического лица и 40579 индивидуальных предпринимателей, уплативших налоги в бюджеты всех уровней более 1,13 млрд. рублей. Доля налоговых поступлений в консолидированный бюджет РД по малому бизнесу в процентном отношении составляет 14,9 процента против 9 проц. в 2006 году и 7,3 процента за 2005 год.

Вместе с тем следует также отметить, что доля расходов на поддержку и развитие малого предпринимательства в консолидированном бюджете республики в 2007 году составила менее 0,1 процента, что явно недостаточно. На поддержку малого бизнеса в 2008 году выделено всего 11 млн. руб., что составляет лишь 29,4 процента от суммы, полученной в прошлом году, - 37,43 млн. рублей. А ведь вклад малого предпринимательства в экономику территорий в значительной степени зависит от условий, которые созданы для его развития на региональном и муниципальном уровнях.

Справедливости ради нельзя не отметить, что малый бизнес, не-

смотря на объективные трудности в республике, развивается. В результате наведения порядка в регистрации субъектов малого бизнеса стало возможным увеличение их количества на четверть, налоговые поступления выросли более чем в 2 раза, значительно увеличился оборот малых предприятий.

Малый бизнес должен стать другим: через 10 лет на две трети это должен быть производственный бизнес. И, безусловно, повышение доли промышленных, технологичных, инновационных малых предприятий — это один из показателей успешности всей экономической политики.

Известно, что по тем или иным причинам каждый год закрывается значительное количество малых предприятий. Предпринимателям было предложено выбрать причины, по которым, по их мнению, закрываются предприятия в республике. Самой популярной причиной неудач в бизнесе, по мнению предпринимателей, является низкая квалификация руководителей и собственные ошибки предпринимателей (30,4%), далее по распространенности идут экономические причины (28,5%).

Таблица 3. Причины, по которым закрываются малые предприятия в РД, %

	%
Экономические причины: неблагоприятная экономическая среда, низкий спрос, сильная справедливая конкуренция	28,5
Собственные ошибки предпринимателей, низкая квалификация руководителей бизнеса	30,4
Действия властей, недружественные по отношению к бизнесу: плохие законы, несоблюдение законности, коррупция и злоупотребления чиновников	14,5
Криминогенная обстановка	5,6
Монополизация рынков крупными компаниями	17,7
Затрудняюсь ответить	3,2

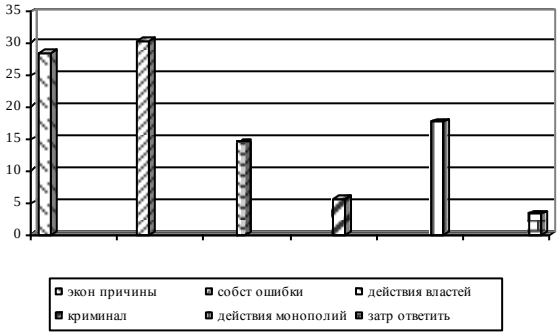


Рис.6. Причины, по которым закрываются малые предприятия в РД, %

Малый бизнес, так или иначе, нуждается в поддержке со стороны государства. Предпринимателям при проведении опроса было предложено самим выбрать, какую помощь от государства они считают наиболее целесообразной. Опрос показал, что наиболее предпочитаемой помощью от государства являются специальные программы поддержки (38,4%). Но при этом 32,5% респондентов считают, что государству по возможности следует не вмешиваться в их деятельность. Пятая часть опрошенных предпочитают законодательно определенную систему льгот. 9,7% опрошенных выбрали реализацию действующих норм.

Как наиболее важные меры по поддержке малого бизнеса, его представителями были выделены финансовая поддержка, помощь в получении ссуд и кредитов, государственный и муниципальный заказ и предоставление в аренду государственных и муниципальных помещений на льготных условиях.

Таблица 4. Наиболее важные, по мнению предпринимателей, меры государственной поддержки, %

Меры государства по поддержке бизнеса	*%*
Финансовая поддержка, помощь в получении ссуд и кредитов	30,9
Государственный и муниципальный заказ	26,2
Предоставление в аренду государственных и муниципальных помещений на льготных условиях	23,1
Информационная и консультационная поддержка малого предпринимательства	14,2
Помощь в продвижении продукции на региональных и	14,0

иных рынках, организация выставок и ярмарок	
Обучение населения основам предпринимательской деятельности	7,8
Организация бизнес - инкубаторов и технопарков	1,4

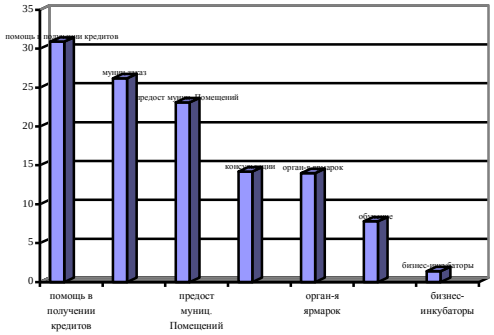


Рис. 7. Наиболее важные, по мнению предпринимателей, меры государственной поддержки

Как показывает анализ данных таблицы, довольно высок процент (23,1%)ожидания от власти предоставления в аренду государственных и муниципальных помещений на льготных условиях. При этом арендаторами муниципальной недвижимости являются 23,5% опрошенных предпринимателей, остальные имеют либо собственное помещение, либо арендуют их на коммерческом рынке.

Главная задача государства – создавать дружественные малому и среднему предпринимательству налоговые, кредитные, организационные условия, которые бы свели на нет стимулы для «ухода в тень».

Самый надежный путь к экономическому росту для обеспечения занятости населения, уменьшения безработицы – это развитие малого бизнеса, способного привести нашу республику к процветанию, а ее жителей – к достатку и благополучию.

«Предпринимательство, малый и средний бизнес могут стать движущей силой развития экономики. Республике нужен мощный средний класс, способный брать на себя риски, осваивать новые рынки, внедрять инновации».

Литература:

1. Дагестанская правда, 2010, №32
2. www.dagbisness.ru\
3. Муниципальный вестник «Наш Избербаш»

РЕКЛАМА И ПИАР

Шайхаматова Р. – ст. 5курса «ФиК» филиала ДГУ г. Кизляре
Науч. рук. – Алиев О.М. - к.э.н., доц., зав. каф. «Экономика», филиала ДГУ г. Кизляре

Слово «пиар» вошло в нашу жизнь так быстро, что смысл потерялся где-то по дороге. Из англоязычной аббревиатуры PR оно превратилось в существительное, прилагательное и глагол русского языка. К сожалению, в основном, с негативным значением. Глагол «пиарить» для среднестатистического россиянина означает «промывать мозги», обманывать и лгать.

Между тем, профессиональный пиар - это как раз способ, или технология, рассказать правду так, чтобы ей поверили (правде тоже часто не верят). Пиар - способ выстроить отношения, а нормальные отношения никогда не бывают основаны на лжи. Классическое понятие пиара - «управление коммуникациями» - можно перевести как «умение общаться с массовой аудиторией». И, как человек учится разговаривать с другими людьми, так и компания должна учиться «разговаривать» с различными сегментами общества - со своими покупателями, с властью, с прессой.

Пиар - это управление коммуникациями, а коммуникации есть у любой компании - крупной или мелкой. Отказываясь управлять ими, компания теряет много возможностей. Прежде всего, возможность контролировать и улучшать мнение о себе в контактных аудиториях. Например, среди клиентов, поставщиков, потенциальных сотрудников. В отдельных случаях компания банально теряет финансовые возможности, например, при поиске инвесторов. В «пиаре начального уровня», о котором мы напишем позже, нет ничего сложного.

Хороший пример - антиглобалисты. Не стоит думать, что все они какие-то маргиналы, хиппи и хулиганы. Антиглобалисты - это, прежде всего, хозяева маленьких европейских магазинчиков, на одной улице с которыми открылись «Макдональдс» и «Старбакс кафе». У маленьких магазинчиков нет столько денег на рекламу, как у мировых гигантов. У них нет столько оборотных средств. Но они сумели мобилизовать патриотизм своих клиентов, настроить их против «мака и бака», и сохранить долю рынка. А заодно и привлечь внимание прессы и общественности к проблеме, создать из своих конкурентов «образ врага». Это хороший пример повышения лояльности клиентов.

Пиар - это технология коммуникаций вообще, а не только с прессой. Зачастую удобнее обратиться к аудитории как раз без помо-

щи прессы. Если ваш бизнес - магазин в спальном районе, и интересующая вас аудитория живет по соседству, зачем вам пресса? Есть более эффективные способы обратить на себя внимание.

Однако, если компании не нужна пресса в данный момент - это не значит, что она не нужна совсем. Допустим, у компании все хорошо: отдел рекламы иногда платит газете и про компанию пишут и публикуют заказные «сахарные» статьи. Компания не выстраивает отношений с журналистами - зачем? Еще напишут как-нибудь «не так».

Все это верно до того момента, когда у компании случится кризис. А в любой средней или крупной компании случится он неминуемо. Тогда компания становится объектом внимания прессы поневоле. И отсутствие контролируемых коммуникаций с прессой может принести компании вполне реальные убытки. А может стать фатальным.

Многие считают, что «Пиар - это когда мы платим деньги, а газеты пишут и печатают статьи».

Такая точка зрения - заслуга менеджеров рекламных отделов газет. Ведь им, менеджерам, платят проценты от прибыли. Размещение за деньги - не пиар, это все-таки реклама. Даже если размещается не макет (картинка), а текст, написанный журналистом по заказу, вы платите за квадратные сантиметры (вариант - секунды ролика).

Распространенный вопрос: «Ну и что? Какая нам разница? Мы платим деньги, за них получаем гарантированную статью с гарантированно положительной информацией». К сожалению, это не гарантирует главного - читателей.

Проблема отсутствия доверия к рекламе есть и в России. Особенно - к рекламе, которая «маскируется» под статью. С большой долей вероятности, именно такую статью не будут читать. «Я вижу заголовок типа «Компания Х достигла новых высот в бизнесе», - думает читатель, - «понятно, что это заказуха, и дальше вся статья будет о том, какая эта компания хорошая. А если я и так знаю, о чем статья, зачем мне ее читать?»

Цель пиара как способа массовой коммуникации - вызвать искренний интерес (в т.ч. журналистов) к деятельности компании (интерес рекламной службы газеты к рекламному бюджету компании специально вызывать нет необходимости). И одна маленькая редакционная заметка о вашей компании будет гораздо эффективнее огромной проплаченной статьи. Хотя бы потому, что заметке поверят. Как в поговорке «лучше попасть маленькой пулей, чем промахнуться большим снарядом».

Забавно - вам не поверят, даже если вы говорите чистую правду, но об этом написано в откровенно «заказной» статье.

Сопутствующий стереотип - газеты никогда и ни о ком не пишут бесплатно.

Кто авторы этого стереотипа, думаю, уже понятно. Разумеется, СМИ, готовых писать о бизнесе потому, что он интересен, не так много. Но они есть, и они, как правило, лучшие.

Ее сторонники всегда будут яростно защищать свою работу на том основании, что она поднимает акции брэнда, или служит инструментом создания брэнда, или помогает установить эмоциональную связь с потребителями, или способствует увеличению продаж. В определенной степени все это так, но никакие объективные критерии тут невозможны, потому что реклама — это искусство. Она утратила свою первоначальную информативную функцию.

Ценность рекламы зависит от взглядов на нее руководителя или менеджера по маркетингу. Какую ценность имеет для вас картина стоимостью в миллион долларов, которая висит у вас в зале заседаний? С теми же мерками можно подойти и к рекламе вашей компании. Наше мнение: реклама не стоит затраченных на нее средств... за одним, но важным исключением. Когда она решает практические задачи, то имеет реальную ценность. Но что это за задачи?

Назначение рекламы — не создание нового брэнда, а его защита после того, как он уже создан с помощью других средств, главным образом пиара. Не стоит недооценивать важность защитной функции. Большинство компаний тратит на рекламу слишком много на этапе создания брэнда, когда эти деньги следует вкладывать в пиар, и слишком мало, когда брэнд уже сложился и нуждается в рекламной поддержке.

Создание брэнда и его защита — вот две главные цели любой маркетинговой программы.

Что можно сказать про креативность — понятие, с которым постоянно носится рекламное сообщество? Согласно определению, креативность — это поиск чего-то нового и оригинального. Главное тут — быть ни на кого не похожим. Но с помощью нового и оригинального брэнд не защитить. Для этого необходимо вновь и вновь подтверждать его основные достоинства. Рекламная кампания должна находить отклик у потребителей. Надо, чтобы они думали: «Да, мы любим данный брэнд именно за это». Креативность — это последнее, что нужно брэнду, завоевавшему своего потребителя.

А вот пиару необходимо быть креативным, новым и оригинальным. Он должен быть необычным. Самый верный способ формирования нового брэнда — создать новое понятие, а это требует максимально творческого подхода. Это революционная идея, потому что она

идет вразрез с традиционными представлениями.

Маркетинговая кампания для большинства товаров и услуг строится на основе стратегии, состоящей из следующих четырех этапов:

1. Компания разрабатывает новый продукт или услугу.

2. Проводятся исследования, чтобы убедиться, что новый продукт или услуга принесет потребителям ощутимую пользу.

3. Нанимается рекламное агентство, чтобы запустить кампанию, устроенную по принципу «большого взрыва».

4. Со временем реклама формирует из нового продукта или услуги мощный брэнд.

Четыре стадии рекламной кампании приобрели в анналах истории бизнеса статус незыблемых основ: разработка, исследование, реклама, формирование брэнда. Теоретически в этом четырехступенчатом процессе нет ничего плохого. Но на практике обнаруживается одно слабое звено. Ключевой момент здесь — донести название брэнда (и то, что оно обозначает) до потребителя. Если не удалось выиграть битву за место в общественном сознании, считайте, что попытка сформировать брэнд закончилась неудачей.

Слабое звено — это реклама. Реклама более не способна сформировать образ в общественном сознании. Она не пользуется доверием потребителей, которые относятся к ее громким заявлениям весьма скептически и стремятся по мере возможности ее избегать. Пиар как альтернативный подход Очевидно, что многим продуктам и услугам удалось закрепиться в сознании публики и стать большими брэндами. Как они этого добились? Они привлекли к себе внимание. Все маркетинговые успехи последнего времени были достигнуты с помощью пиара, а не рекламы. Назовем только некоторые: «Гугл», «Плейстэйшн», «Гарри Поттер», «Ред булл», «Майкрософт» и «Интел».

История большинства брэндов подтверждает справедливость данного утверждения. Действительно, очень многие из них завоевали популярность практически без всякой рекламы.

Появилось несколько исследований, подтверждающих, что для создания нового брэнда пиар может оказаться существенно полезнее, чем реклама. Недавно был проведен анализ появления на рынке девяноста одного нового продукта. Его результаты свидетельствуют: производители, добившиеся значительного успеха, гораздо чаще использовали методы пиара, чем их менее удачливые конкуренты. Это уникальное исследование было выполнено «Шнайдер и ассошиэйтс» в сотрудничестве с Центром исследования средств связи Бостонского университета и профессором Гарвардской школы бизнеса Сюзан Фур-

нье.

«В тех случаях, когда компании задействовали пиар, его роль всегда оказывалась исключительно важной, хотя возможности его использовались не полностью», — говорится в отчете. Несмотря на многочисленные успехи пиара, многие корпорации по-прежнему склонны считать, что общественное мнение никак не влияет на продвижение товара на рынке.

При создании нового брэнда реклама остается не у дел. Роль рекламы — оборонительная. Реклама может только защитить уже сформировавшийся брэнд.

СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГА

Юнусова А. – ст. 3 курса «ФиК» филиала ДГУ г. Кизляре
Науч. рук. – Леонов Ю.Е. - к.э.н., доц. каф. «Экономика», филиала ДГУ г. Кизляре

Современная экономика состоит из взаимодействия трех ее основных субъектов: производителя, потребителя и государства. Каждый из этих элементов имеет конкретные цели, в соответствии с которыми и строит свою деятельность. В условиях рыночного хозяйства для успешной работы его субъектов особое значение приобретают глубокие знания рынка и способность умело применять современные инструменты воздействия на складывающуюся на нем ситуацию. Совокупность подобных элементов и составляет основу маркетинга.

Сердцевина маркетинга - ориентация бизнеса на успешное решение рыночных задач. Кредо маркетинга: производить только то, что будет продано на рынке, и то, что позволит удовлетворить потребности и запросы покупателей. Покупатель должен получать все, что ему нужно, в нужном объеме, нужного качества, в нужном месте и в нужное время.

Комплекс маркетинга включает в себя систему обеспечения сбыта продукции и услуг, взаимоотношения с покупателями, активное воздействие на спрос и рынок в целом, а также инструменты конкурентной борьбы. Главными задачами маркетинга являются: изучение рынков сбыта и деятельности предприятия, разработка и осуществление маркетинговой политики. Конечная цель - максимизация прибыли, устойчивый рост доходов фирмы, удовлетворение потребностей общества.

Маркетинг - один из основных видов деятельности участников рынка. Если предприятие (фирма) хочет достичь наилучшего результата от своей деятельности , оно должно знать до тонкостей состояние и

перспективы рынка, его важнейших сегментов, нужды и запросы потребителей в рамках всего рынка. Необходимо создать товар с нужными потребительскими свойствами ; с помощью доступной цены донести до покупателя идею ценности товара; найти умелых посредников, чтобы товар оказался широкодоступным и хорошо представленным обществу, рекламировать товар таким образом, чтобы покупатели знали максимум информации о нем и захотели приобрести его.

Успешный маркетинг есть результат трех слагаемых: 1) качества предлагаемого товара, 2) величины цены на него и 3) рекламы.

Управление маркетингом включает анализ, планирование, претворение в жизнь намеченного и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание системы отношений с покупателями для достижения взаимной выгоды. Эффективность результатов зависит от обеспечения правильного соотношения между товаром, ценой, мерами по его продвижению и размещению на рынке и объемом спроса.

Маркетинг - феномен экономики перепроизводства, когда спрос пресыщен и «избалован» чрезмерным предложением. По существу, это наука о том, как предложению, по образному выражению К.Маркса, силой взять спрос.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУДИТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

Юнусова Д.А. – к.э.н., ст. преп. кафедры «Аудит» ДГУ

Себестоимость продукции – выраженные в денежной форме затраты на её производство и реализацию. В условиях перехода к рыночной экономике себестоимость продукции является важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности организаций. Исчисление этого показателя необходимо для оценки выполнения плана по данному показателю и его динамики; определения рентабельности производства и отдельных видов продукции; осуществления внутрипроизводственного хозрасчета; выявления резервов снижения себестоимости продукции; определения цен на продукцию; исчисления национального дохода в масштабах страны; расчета экономической эффективности внедрения новой техники, технологии, организационно-технических мероприятий; обоснования решения о производстве новых видов про-

дукции и снятия с производства устаревших.

Управление себестоимостью продукции предприятий – планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявление резервов её снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции являются прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью. Все они функционируют в тесной взаимосвязи друг с другом.

При проверке хозяйственных операций процесса производства и реализации, аудитору следует руководствоваться следующими нормативными документами:

- Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 года;
- Налоговый Кодекс РФ часть 2 глава 25;
- Положение по введению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности РФ;
- Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» 4/99;
- План счетов и инструкция по его применению;
- Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» 10/99;
- Типовые методические рекомендации по планированию и учету себестоимости для предприятия и организации различных отраслей экономики.

Источники информации**:**

- разработочные таблицы (по распределению заработной платы, расчеты амортизации основных средств нематериальных активов);
- ведомости распределения общепроизводственных, общехозяйственных расходов, расходов на содержание и эксплуатацию оборудования;
- справки – расчеты о распределении расходов будущих периодов;
- акты (ведомости) инвентаризации не завершенного производства;
- ведомости сводного учета затрат на производство;
- учетные регистры по счетам: 20, 21, 23, 25, 26, 28, 96, 97;
- главная книга;
- положение об учетной политики предприятия.

В процессе аудита следует документально подтвердить правильность исчисления себестоимости готовой продукции (работ, услуг) и

установить, нет ли фактов отнесения на затраты расходов, которые должны оплачиваться за счет специальных фондов или чистой прибыли предприятия. Понятно, что необоснованное завышение затрат приводит к уменьшению налогооблагаемой прибыли и наносит ущерб государственному бюджету. Если же за счет финансовых результатов хозяйствующих субъектов списаны расходы, которые согласно действующему законодательству должны быть отнесены на издержки производсва (обращения), то неоправданно снижается себестоимость продукции.

Аудитор должен изучить организационные и технологические особенности организации, характер ее деятельности, масштабы производства, производственные ресурсы, перспективы развития и деловых партнеров.

При проверке затрат на производство продукции аудитору предстоит установить, как соблюдались:

- неизменность выбранного в начале года метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции и его соответствие отраслевым и организационным особенностям организации;
- правильность разграничения затрат по отчетным периодам;
- верность оценки израсходованных на производство продукции материальных ресурсов;
- обоснованность списания отклонений фактической себестоимости материальных ресурсов от стоимости материалов по учетным ценам;
- правильность начисления износа по основным средствам, нематериальным активам и включение сумм износа в издержки производства либо отнесение за счет чистой прибыли;
- обоснованность сумм накладных расходов и способы их распределения по объектам калькуляции;
- правомерность отнесения фактических сумм расходов по командировкам, представительских расходов, расходов на рекламу, оплату аудиторских услуг и многих других на издержки производства.

Следует при этом иметь ввиду, что в списании ряда затрат в последнее время произошли существенные изменения, и аудитор должен в совершенстве знать инструктивные материалы по учету и списанию затрат на производство.

Проверяя состав затрат в организациях промышленности и строительства, аудитору следует установить, какой способ формирования себестоимости продукции в них используют: традиционный для отечественного учета или применяемый в международной практике. При первом варианте исчисляют полную себестоимость изделий, списывая по окончании каждого месяца косвенные расходы на дебет счета 20 «Основное производство» со счетов 25 «Общепроизводственные расходы» и

26 «Общехозяйственные расходы». Суммы фактической производственной себестоимости продукции и работ переносят с кредита счета 20 в дебет счетов 43 «Готовая продукция», 45 «Товары отгруженные», 90 «Продажи». Такая методика учета усложнена тем, что обуславливает необходимость ежемесячного распределения косвенных расходов пропорционально выбранной базе для определения полной себестоимости конкретных изделий или их групп.

Международный вариант учета затрат на производство предусматривает подсчет сокращенной себестоимости и списание косвенных расходов непосредственно на счет 90 «Подажи».

Аудитор изучает методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции. В зависимости от вида продукции, ее сложности, типа и характера организации производства в промышленности наиболее часто выделяют: попередельный метод – в организациях с однородной по исходному материалу и характеру обработки массовой продукцией с непрерывным технологическим процессом; позаказный метод – в индивидуальном и мелкосерийном производствах, а также при выполнении опытных, экспериментальных, ремонтных и других работ. Аудитор оценивает обоснованность применения того или иного метода учета затрат и его влияние на правильность определения себестоимости продукции.

Выясняется правильность выбора в организации способа распределения косвенных затрат между объектами калькулирования с тем, чтобы установить, насколько экономически обоснованно оценивается производимая продукция. В промышленности, к примеру, используется распределение пропорционально сумме расходов на оплату труда, величине материальных затрат и т. д.

В процессе аудита себестоимости обращают внимание на организацию учета движения полуфабрикатов (деталей) в производстве. Порядок учета движения полуфабрикатов зависит от особенностей технологической организации производства, номенклатуры изготовляемых полуфабрикатов, порядка приема выполненных работ и других факторов. Выбор варианта учета в проверяемой организации должен способствовать улучшению оперативно-производственного планирования и быть направлен на контроль за движением полуфабрикатов в производстве и остатками незавершенного производства, предупреждение возможного сокрытия брака и появления недостач, повышение ответственности лиц, связанных с приемом, выдачей и транспортировкой полуфабрикатов. Для полной уверенности в обоснованности формирования себестоимости аудитору необходимо оценить организацию сводного учета затрат на производтсво.

В проверяемых организациях возможна постановка сводного учета по бесполуфабрикатному или полуфабрикатному вариантам. Первый предпалагает ведение учета без бухгалтерского перечисления себестоимости полуфабрикатов собственного производства при передаче их из цеха в цех; затраты на изготовления полуфабрикатов, деталей и узлов учитываются по цехам в разрезе статей расходов. При втором варианте учет осуществляется с перечислением себестоимости полуфабриктов собственного производства при передаче их из цеха в цех в системе счетов бухгалтерского учета; затраты на изготовление полуфабрикатов учитываются по цехам комплексной статьей «Полуфабрикаты собственного производства».

Практика аудита в его современных международных формах преследует две основные цели:

- снижение информационного риска при оценке результатов хозяйствования. Без достижения этой цели аудит несостоятелен с точки зрения пользователей бухгалтерской отчетности;

- снижение аудиторских рисков. Без достижения этой цели аудит несостоятелен не только с точки зрения клиентов, но и самой аудиторской организации (она может оказаться под угрозой разорения).

Стремление практикующих аудиторов одновременно достичь обеих целей является вполне обоснованным, поскольку только таким образом они могут и выполнить свою функцию, и выжить как предприниматели. Однако, как свидетельствует аудиторская практика, почти всегда одна из целей бывает достигнута в большей степени, нежели другая. И это, в принципе, чревато известными расхождениями в интересах аудиторов и их клиентов. Определенный баланс этих интересов достигается за счет того, что в соответствии с действующим законодательством и стандартами аудиторской деятельности аудиторы направляют главные усилия на обнаружение только существенных некорректностей.

Ошибки, с которыми сталкивается аудитор при проверках часто группируют следующим образом:

- ошибки, обусловленные отсутствием на предприятии единой учетной политики или ее непоследовательным применением;

- ошибки, связанные с неправильной интерпретацией фактов хозяйственной деятельности (ошибки в ведении бухучета, составлении бухгалтерской отчетности), отсутствием их корректировки в целях налогообложения;

- ошибки в исчислении и уплате налогов (неправильное определение налогооблагаемой базы, неверный расчет сумм налогового платежа, ошибочное применение льгот);

- ошибки, допущенные в результате незаконных действий, к ко-

торым относятся хозяйственные операции, совершенные в противоречии с действующим законодательством или документами, регулирующими деятельность данного предприятия (учредительные документы, решения собрания акционеров и др.);

- ошибки, связанные с пропуском отдельных фактов хозяйственной деятельности.

На наш взгляд, приведенная классификация не в полной мере охватывает встречающиеся на практике искажения (в ней, например, нет места умышленно допущенным ошибкам, а также ошибкам прошлых отчетных периодов, выявленным в данном отчетном периоде).

Многие авторы при классификации ошибок выделяют две их группы:

- ошибки в ведении бухгалтерского учета;
- ошибки в ведении налогового учета.

Как представляется, это связано с необходимостью раздельного ведения на предприятии бухгалтерского и налогового учета. Однако следует заметить, что ошибка, допущенная в бухгалтерском учете, будет иметь место и в налоговом учете и наоборот. Поэтому такую классификацию трудно признать достаточно эффективной и целесообразной.

Как свидетельствует аудиторская практика, среди выявляемых аудиторами искажений наибольший удельный вес составляют ошибки, допускаемые в учете затрат на производство продукции (работ, услуг). Такие ошибки приводят к необоснованному завышению величины себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг) и, соответственно, налогооблагаемой базы при исчислении и уплате налога на прибыль. Нарушения налогового законодательства обусловливают в свою очередь применение штрафных санкций со стороны налоговых органов, возникновение споров с этими органами вплоть до судебных разбирательств.

Своевременное выявление таких искажений, допускаемых при формировании себестоимости продукции (работ, услуг), позволяет снизить уровень аудиторского риска. В этих целях мы попытались сгруппировать все изученные нами типичные искажения в учете затрат на производство продукции (работ, услуг) по определенным признакам, присущим данного рода ошибкам, так как последние достаточно схожи и характерны для большинства экономических субъектов.

Нами предлагается следующая классификация наиболее типичных ошибок, допускаемых в учете затрат на производство продукции (работ, услуг): по характеру и типу искажений, по периоду совершения ошибок, по источнику отнесения затрат.

К первой группе ошибок относятся:

- умышленные искажения, когда аудиторы выявляют списания

сумм (с целью сокрытия следов преступлений) по бестоварным операциям, мелким хищениям и недостачам. В отечественных условиях такие явления встречаются достаточно часто. В частности, аудиторская и экспертная практика свидетельствуют о том, что нередки случаи фиктивного отпуска материальных ценностей со склада в производство (заметим, что в функции аудитора не входит выявление преступлений в сфере экономики и установление по ним виновных лиц);

- ошибки, обусловленные низкой классификацией учетных работников и незнанием ими нормативных актов в области бухгалтерского учета, а также приказов, издаваемых на самом хозяйствующем субъекте. Нормативные акты, издаваемые в Российской Федерации, часто толкуются бухгалтерами неправильно, что чревато серьезными ошибками как при исчислении себестоимости продукции, так и при совершении других операций. Иногда, как свидетельствует практика аудита, учетные работники не знают даже о существовании тех или иных нормативных актов, которыми регулируются отдельные вопросы учета. Бывает и наоборот, когда в бухгалтерии предприятия имеются все нормативные акты с самыми последними изменениями и дополнениями, но они не изучаются сотрудниками бухгалтерии в должной мере;

- случайные ошибки, допускаемые, например, при расчетах сумм налогов, подлежащих к уплате. Как известно, такие ошибки не снижают ответственности с налогоплательщика и могут привести к штрафным санкциям на сумму завышения себестоимости продукции (работ, услуг).

Выделение данной группы ошибок, по нашему мнению, целесообразно с целью формирования у аудитора определенного мнения о достоверности показателей себестоимости продукции (работ, услуг), учета и отчетности на проверяемом предприятии. В этой связи выделение подобного рода ошибок является важным моментом при аудите затрат на производство продукции (работ, услуг), а также при составлении аудиторского заключения.

По периоду совершения ошибки, допускаемые при аудите затрат на производство продукции (работ, услуг), подразделяются на две следующие группы:

- ошибки, допущенные в данном отчетном периоде;

- ошибки, допущенные в прошлых отчетных периодах, но выявленные в данном отчетном периоде.

Порядок внесения исправлений отчетных данных как текущего, так и прошлого года (после их утверждения) определен п. 18 Приложения 2 к Приказу Минфина России от 12.! 1.96 г. № 97.

По источнику финансирования затрат, относимых на практике на счета учета затрат, также можно выделить несколько групп наиболее

типичных ошибок:

1.Отнесение на себестоимость расходов, которые должны покрываться, а счет прибыли, оставшейся в распоряжении хозяйствующего субъекта после уплаты налогов и других обязательных платежей. Искажения такого характера в аудиторской практике встречаются наиболее часто. В основном это ошибки, связанные с исчислением и уплатой налогов, сборов и иных платежей в бюджет. Так, например, в платежных требованиях, выставляемых предприятию организациями, осуществляющими контроль за экологическим состоянием окружающей среды, могут быть отражены штрафные санкции за превышение соответствующих экологических нормативов. Эти суммы штрафов в учете хозяйствующего субъекта относятся на себестоимость продукции (работ, услуг), тогда как на основании действующего законодательства они должны осуществляться за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Аудиторами выявляются также случаи отнесения на счета затрат:

- сумм износа по основным средствам, относящимся к объектам социально-культурной сферы;

- отчислений от прибыли профсоюзным организациям, а также расходов по содержанию профсоюзных и других общественных организаций.

2.Отнесение на себестоимость расходов, которые должны финансироваться за счет средств фондов специального назначения. В частности к таким расходам следует отнести командировочные расходы по служебным командировкам, не связанным с производственной деятельностью предприятия выплату суточных за однодневные командировки, оказание финансовой помощи различным благотворительным организациям и фондам и др.

3. Отнесение на счета затрат расходов, являющихся по своей сути капитальными вложениями. На практике не редко относят на себестоимость продукции расходы по монтажу и установке оборудования по оплате выполняемых строительными организациями работ, являющихся по своей сути не капитальным или текущим ремонтом, а реконструкцией либо модернизацией действующих производственных фондов. Согласно действующему законодательству, такие затраты должны учитываться на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». При прямом отнесении таких расходов на счета затрат занижается налогооблагаемая прибыль, что может привести к штрафным санкциям со стороны налоговых органов.

При этом не следует забывать о том, что размер себестоимости непосредственно влияет на стоимость и рыночную цену готовой про-

дукции (работ, услуг), а также на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которая может быть им использована на различные цели (создание фондов специального назначения, выплату дивидендов и т.д.).

4.Отнесение на себестоимость продукции (работ, услуг) расходов будущих периодов. На практике встречаются также случаи, когда на себестоимость продукции (работ, услуг) относятся расходы по аренде, подписки на газеты и журналы, услуги связи, радио, охрану и т.д. До момента наступления срока списания таких расходов на счета затрат они должны учитываться на счете 97 «Расходы будущих периодов», а не включаться в дебетовые обороты калькуляционных счетов.

Приведенная классификация ошибок, допускаемых при учете затрат на производство продукции, во-первых, может быть использована аудиторами или аудиторскими фирмами при составления плана и программы аудита; во-вторых, снижает аудиторский риск, то есть риск невыявления и необнаружения ошибок, который неразрывно связан с ответственностью аудитора, и, наконец, в-третьих, обеспечивает экономию времени, необходимого на проведение проверки состояния учета затрат на производство продукции (работ, услуг).

СЕКЦИЯ 2. ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, КРЕДИТОВАНИЯ И БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Айгунова Р.С. – к.э.н., доц. кафедры «Аудит» ДГУ

Целью аудита в торговле является установление достоверности отражения в учете и отчетности операций по приобретению и хранению товаров, соответствия правил ведения этих операций существующим законодательным и нормативным актам.

Каждая торговая организация имеет более или менее обширные товарные запасы. Для успешного решения задач отражения их деятельности большое значение имеет правильная организация учета товаров и товарных операций. Так как основными хозяйственными процессами в торговле являются процессы приобретения товаров и их дальнейшей реализации, то внимание аудиторов должно быть обращено именно к этим областям деятельности торговой организации.

Задачами аудита в таких случаях будут:

1. проверка полноты, достоверности и точности отражения в учете и отчетности затрат на приобретение товарно-материальных ценностей;
2. контроль за соблюдением законодательства и нормативных документов, регулирующих правила поступления и хранения товаров организации, а также правила отражения их в бухгалтерской отчетности организации;
3. выявление резервов наилучшего использования имеющихся товарно-материальных ценностей и прочих оборотных средств организации.

Согласно Методическим указаниям по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденным приказом Минфина России от 28.12.01 № 119н (в ред. Приказа Минфина РФ от 26.03.2007 N 26н), основными задачами учета товаров являются:

1. формирование фактической себестоимости товаров;
2. правильное и своевременное документальное оформление операций и обеспечение достоверных данных по заготовлению, поступлению и отпуску товаров;
3. контроль за сохранностью товаров в местах их хранения (эксплуатации) и на всех этапах их движения;
4. своевременное выявление ненужных и излишних товаров с целью их возможной продажи или выявления иных возможностей во-

влечения их в оборот;

5. проведение анализа эффективности использования товаров.

К основным требованиям, предъявляемым к бухгалтерскому учету товаров, относятся:

- сплошное, непрерывное и полное отражение движения (прихода, расхода, перемещения) и наличия товаров;
- учет количества и оценка товаров;
- оперативность (своевременность) учета товаров;
- достоверность;
- соответствие данных синтетического учета данным аналитического учета на начало каждого месяца (по оборотам и остаткам);
- соответствие данных складского учета и оперативного учета движения товаров в подразделениях организации данным бухгалтерского учета.

Проводя аудит, проверяющий использует в качестве источников информации первичные и отчетные документы организации, акты предыдущих проверок, разъяснения руководства и персонала проверяемого субъекта.

Кроме того аудитор обязан использовать при проверке все относящиеся к операциям торговли законодательные и нормативные документы:

- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 № 129-ФЗ;

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01 (приказ Минфина России от 09.06.01 №44н);

- Методическим указаниям по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденным приказом Минфина России от 28.12.01 № 119н (в ред. Приказа Минфина РФ от 26.03.2007 N 26н).

- Методические указания по инвентаризации имущества и обязательств (приказ Минфина России от 13.06.95 № 49);

Для проведения проверки аудитор должен ознакомиться с такими документами, как:

- договоры на закупку товаров;
- накладные, акты приемки-передачи и прочие аналогичные документы, подтверждающие поступление товаров в организацию и их реализацию;
- счета-фактуры, отражающие налог на добавленную стоимость по приобретенным и отгруженным товарам;
- инвентаризационные ведомости;

• финансовая отчетность торговой организации;

• акты предыдущих аудиторских проверок.

Проводя проверку, аудитор должен обратить особое внимание на такие моменты, как:

1) отражение в приказе об учетной политике используемых организацией методик учета товарно-материальных ценностей и прочих объектов бухгалтерского учета в соответствии с законодательными и нормативными документами;

2) единство оценки товаров при их поступлении и выбытии (в оптовой торговле — по покупным или учетным ценам, в розничной - по покупным или продажным ценам);

3) соблюдение организацией выбранного метода оценки товарных запасов при отпуске их в реализацию (метод себестоимости каждой единицы, метод средней себестоимости, по себестоимости первых по времени приобретения товарных запасов, т.е. способ ФИФО, и по себестоимости последних по времени приобретения товарных запасов, т.е. способ ЛИФО);

4) определение порядка отражения в бухгалтерском учете процесса приобретения товарно-материальных ценностей (с использованием или без использования счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей»);

5) признание выручки от реализации товаров и материальных ценностей для целей бухгалтерского учета и налогообложения в организациях оптовой торговли;

6) установленные в соответствии с учетной политикой сроки инвентаризации товарно-материальных ценностей и результаты проведенных инвентаризаций;

7) формы применяемых первичных документов по операциям, связанным с движением и хранением товарно-материальных ценностей, по которым не предусмотрены унифицированные формы первичных документов, а также формы внутренней управленческой отчетности;

8) формы финансовой отчетности организации (в случае разработки таких форм самой организацией) и соблюдение сопоставимости данных, отраженных в отчетности;

9) разграничение материальной ответственности за сохранность товарно-материальных ценностей и своевременность заключения договоров о полной материальной ответственности с работниками организации.

Целью аудита оптовой и розничной продажи товаров является

установление достоверности отражения в учете и отчетности операций по продаже товарно-материальных ценностей, соответствия правил ведения этих операций существующим законодательным и нормативным актам.

Задачами такой проверки являются:

1) проверка соответствия отражения в учете товаров отгруженных, по которым право собственности перешло к покупателю и по которым право собственности осталось у организации;

2) проверка документов, подтверждающих переход права собственности на товары от продавца к покупателю;

3) проверка правильности оценки товаров отгруженных на соответствие учетной политике организации;

4) проверка правильности расчетов с покупателями по проданным товарам;

5) проверка правильности списания расходов на продажу в качестве расходов отчетного периода на соответствие учетной политике организации;

6) проверка правильности определения финансового результата от продажи товаров и прочих оборотных активов.

Источниками аудиторской проверки процессов продажи при аудите организаций торговли являются первичные документы, которыми оформлены операции продажи, регистры бухгалтерского учета, регистры аналитического учета, а также финансовая отчетность организации. Кроме того, источниками проверки служат акты предыдущих аудиторских проверок, беседы с персоналом, особенно с материально ответственными лицами, разъяснения руководства проверяемой организации, документы проверок налоговыми инспекциями, государственными внебюджетными фондами, банками и т.д.

При проверке операций продажи аудиторам необходимо руководствоваться нормативной базой, утвержденной Минфином России, Росстатом, Министерством экономического развития и торговли РФ и др.:

- Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» (приказ Минфина России от 06.05.9,9 № 32н);
- Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» (приказ Минфина России от 06.05.99 № 33н);
- Письмо Роскомторга «О порядке оформления ценников на реализуемые товары» от 13.03.95 № 1-304/32-2.

Целью аудита издержек обращения торговых организаций является установление достоверности отражения в учете и отчетности операций по хранению товарно-материальных ценностей, по обс-

луживанию складов и торговых залов, по доставке товаров до мест хранения, а также до потребителя (если это требуется в соответствии с условиями договора), соответствия правил ведения этих операций существующим законодательным и нормативным актам.

При этом основной задачей проверки является выявление:

1) правильности произведения затрат и отражения их в учете на соответствие принятой организацией учетной политике;

2) правильности распределения издержек обращения между отчетными периодами в соответствии с учетной политикой организации.

Источниками аудиторской проверки являются: первичные документы; регистры бухгалтерского учета; финансовая бухгалтерская отчетность организации за отчетный период и предшествующие ему периоды; приказ (распоряжение) о принятии учетной политики на отчетный год и предшествующие ему года; данные прошлых аудиторских проверок; разъяснения руководства проверяемого субъекта; данные систем внутреннего контроля; документы проверок налоговых и иных уполномоченных на это органов; результаты устных бесед с работниками организации — служащими бухгалтерской службы, материально ответственными лицами и др.

Кроме того, источником данных при проведении аудиторской проверки являются законодательные и нормативные документы.

Аудитор, прежде всего, должен руководствоваться НК РФ, ТК РФ, ГК РФ, законами РФ и положениями по бухгалтерскому учету, принятыми на момент проведения проверки. При этом аудитор должен действовать в соответствии со стандартами аудиторской деятельности.

Литература:

1. Методическим указаниям по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденным приказом Минфина России от 28.12.01 № 119н (в ред. Приказа Минфина РФ от 26.03.2007 N 26н).

2. Информационное письмо N 103 «Законодательные правила государственного регулирования торговой деятельности в России» (Юридическая фирма "Гольцблат БЛП", Корпоративная практика /Слияния и поглощения) по состоянию на 11 января 2010 года

3. Семенихин В.В. Торговля: энциклопедия. Регулирование торговой деятельности. "ГроссМедиа", 2010г.

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Айгунова Р.С. – к.э.н., доц. кафедры «Аудит» ДГУ

Обязательной ежегодной аудиторской проверке подлежат такие некоммерческие организации, как фонды (включая общественные), фондовые биржи, зарегистрированные как некоммерческие партнерства, а также наиболее крупные некоммерческие организации, валюта баланса которых превышает в 200 тыс. раз установленный МРОТ. Для этих некоммерческих организаций аудиторское заключение входит в состав годовой отчетности, представляемой в налоговые органы.

Некоммерческие организации прибегают к услугам аудиторских организаций также для инициативного аудита с целью установить правильность постановки бухгалтерского учета, оптимизации налогообложения, для составления бюджета проектов, консультирования по налоговым и другим вопросам.

1. Достижение понимания деятельности некоммерческой организации на основе ее уставных документов и бюджета

Особое значение в аудите некоммерческой организации имеет понимание ее деятельности. Некоммерческая деятельность должна соответствовать уставным документам организации, а коммерческая деятельность, которая тоже может иметь место, должна быть в учете отделена от некоммерческой. Полученные от коммерческой деятельности средства должны быть также использованы в строгом соответствии с требованиями уставных документов

Основными ошибками, выявляемыми при проверке соответствия деятельности организации ее уставу, являются несоответствие фактического порядка приема в члены организации тому порядку, который указан в уставе, и нарушение руководящими органами полномочий, указанных в уставе.

Все некоммерческие организации должны действовать на основании сметы или бюджета. В отличие от сметы бюджет некоммерческой организации содержит и доходную, и расходную части.

Бюджет некоммерческой организации показывает, откуда должны были поступить средства на заявленную в уставе деятельность, на какие цели предполагалось израсходовать эти средства и что фактически получилось.

Начинать проведение аудита следует с проверки правильности составления бюджета (сметы) и реалистичности цифр, отраженных в нем.

В уставной непредпринимательской деятельности некоммерче-

ской организации можно выделить два основных процесса: получение средств и расходование средств.

2. Аудит поступления средств на уставную непредпринимательскую деятельность некоммерческой организации

Аудит получения средств включает в себя два этапа:

Этап I: подтверждение того, что средства поступили в рамках уставной непредпринимательской деятельности, и поэтому не включают налог на добавленную стоимость и не облагаются налогом на прибыль;

Этап II: проверку прочих доходов организации.

На первом этапе аудитор получает информацию из устава, договоров, копий платежных поручений, из приходных кассовых ордеров.

По уставу уточняется организационно-правовая форма, выявляются виды деятельности, уточняется вопрос, имеет ли организация членство, является ли она благотворительной, кто является ее учредителями и т.д.

Договоры дают информацию о юридических лицах, финансирующих деятельность некоммерческой организации, об их требованиях в отношении использования предоставленных ими средств.

Копии платежных поручений по средствам, поступившим на расчетные и валютный счета, позволяют судить о том, как исполняются договоры, а если организация имеет членство, то -- о правильности отражения вступительных и членских взносов.

Поступления средств в некоммерческую организацию возможны:

- от учредителей организации;
- от членов организации в виде вступительных и членских взносов;
- от других юридических и физических лиц, в том числе иностранных, в форме безвозмездной помощи (содействия), грантов, пожертвований, благотворительной помощи, целевых поступлений, целевого финансирования, прочих поступлений, поступлений от ведения предпринимательской деятельности.

Получателями пожертвований могут быть:

- учреждения социальной защиты и другие аналогичные учреждения;
- благотворительные, научные и учебные учреждения;
- фонды, музеи и другие учреждения культуры;
- общественные и религиозные организации;
- государство и другие субъекты гражданского права.

Пожертвованием признается дарение вещи, в том числе денег,

или права в общеполезных целях.

Пожертвование может поступить и на расчетный или валютный счета. Такие пожертвования обычно поступают и от физических, и от юридических лиц.

Дарение (пожертвование) движимого имущества должно быть оформлено договором дарения, если дарителем является юридическое лицо и стоимость дара превышает 5 установленных законом минимальных размеров оплаты труда. Причем письменная форма договора подразумевает как составление документа, подписанного сторонами, так и обмен документами посредством почтовой, телеграфной, телефонной, электронной и иной связи, позволяющей установить, что документ исходит от стороны по договору.

В случае, если пожертвование поступило от физического лица, в кассе проверяемой некоммерческой организации должен присутствовать приходный кассовый ордер с указанием ФИО жертвователя и его паспортных данных.

Пожертвования может быть сделано анонимно. В этом случае первичным документом, подтверждающим то, что поступление средств является пожертвованием на уставные цели некоммерческой организации, является акт приема пожертвований и приходный кассовый ордер со ссылкой на этот акт.

Акт должен быть подписан комиссией, в которую обычно входят руководитель некоммерческой организации, главный бухгалтер и председатель, или членом ревизионной комиссии, если таковая имеется согласно уставным документам. Может быть установлен и иной состав комиссии.

При этом необходимо соблюдать следующие условия:

- в учетной политике проверяемой организации должна быть представлена форма акта со всеми необходимыми реквизитами первичного документа, оговоренными в Федеральном законе «О бухгалтерском учете»;

- распоряжением по организации следует установить состав комиссии по оприходованию анонимных пожертвований.

- если пожертвование поступает через ящик приема пожертвований, то распоряжением по организации следует установить периодичность вскрытия этого ящика.

Аудитору следует учитывать, что указание в платежных документах на то, что поступившие средства являются целевыми поступлениями или целевым финансированием, не означает их освобождения от налогообложения. Их перечень согласно НК РФ является исчерпывающим.

К целевым поступлениям на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности относятся:

- осуществленные в соответствии с законодательством Российской Федерации о некоммерческих организациях вступительные взносы, членские взносы, целевые взносы и отчисления в публично-правовые профессиональные объединения, построенные на принципе обязательного членства, паевые вклады, а также пожертвования, признаваемые таковыми в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации;

- имущество, переходящее некоммерческим организациям по завещанию в порядке наследования;

- суммы финансирования из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, бюджетов государственных внебюджетных фондов, выделяемые на осуществление уставной деятельности некоммерческих организаций;

- средства и иное имущество, которые получены на осуществление благотворительной деятельности;

- совокупный вклад учредителей негосударственных пенсионных фондов;

- пенсионные взносы в негосударственные пенсионные фонды, если они в полном объеме направляются на формирование пенсионных резервов негосударственного пенсионного фонда;

- использованные по целевому назначению поступления от собственников созданным ими учреждениям;

- отчисления адвокатских палат субъектов Российской Федерации на общие нужды Федеральной палаты адвокатов в размерах и порядке, которые определяются Всероссийским съездом адвокатов; отчисления адвокатов на общие нужды адвокатской палаты соответствующего субъекта Российской Федерации в размерах и порядке, которые определяются ежегодным собранием (конференцией) адвокатов адвокатской палаты этого субъекта Российской Федерации, а также на содержание соответствующего адвокатского кабинета, коллегии адвокатов или адвокатского бюро;

- средства, поступившие профсоюзным организациям в соответствии с коллективными договорами (соглашениями) на проведение профсоюзными организациями социально-культурных и других мероприятий, предусмотренных их уставной деятельностью;

- использованные по назначению средства, полученные структурными организациями РОСТО от Министерства обороны Российской Федерации и (или) другого органа исполнительной власти по генеральному договору, а также целевые отчисления от организаций,

входящих в структуру РОСТО, используемые в соответствии с учредительными документами на подготовку в соответствии с законодательством Российской Федерации граждан по военно-учетным специальностям, военно-патриотическое воспитание молодежи, развитие авиационных, технических и военно-прикладных видов спорта;

- имущество (включая денежные средства) и (или) имущественные права, которые получены религиозными организациями на осуществление уставной деятельности».

К средствам целевого финансирования относится имущество, полученное налогоплательщиком и использованное им по назначению, определенному организацией (физическим лицом) - источником целевого финансирования:

- в виде средств бюджетов всех уровней, государственных внебюджетных фондов, выделяемых бюджетным учреждениям по смете доходов и расходов бюджетного учреждения;

- в виде полученных грантов;

- в виде средств, полученных обществом взаимного страхования от организаций - членов общества взаимного страхования;

- в виде средств, полученных из Российского фонда фундаментальных исследований, Российского фонда технологического развития, Российского гуманитарного научного фонда, Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Федерального фонда производственных инноваций.

В ходе проведения аудита доходов аудитору необходимо получить представление об оформлении поступления целевых средств в бухгалтерском учете.

Аудитор проверяет ведение аналитического учета по назначению средств в разрезе источников поступлений.

Некоммерческие организации имеют право осуществлять предпринимательскую деятельность. Предпринимательская деятельность не может быть основной деятельностью некоммерческих организаций. Предпринимательской деятельностью признаются приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации, а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика. Она должна носить дополнительный характер к основной уставной деятельности, в частности способствовать формированию материальной базы некоммерческих организаций, создавая условия для выполнения целей и задач, записанных в их уставах.

3. Аудит расходования средств на уставную непредпринима-

тельскую деятельность некоммерческой организации

Основное в аудите процесса расходования средств некоммерческой организации - оценка соответствия бухгалтерских записей первичным документам и соответствие расходов содержанию деятельности организации и требованиям юридических и физических лиц, от которых поступили средства.

В составе расходов некоммерческой организации, не занимающейся предпринимательской деятельностью, можно выделить прямые расходы на выполнение некоммерческих проектов (программ) и косвенные, или административные, расходы. Если организация имеет статус благотворительной, то доля административно-управленческих расходов не должна превышать 20% от общей суммы средств, поступивших на выполнение проекта.

В случае проведения мероприятий и акций при выполнении благотворительных и иных программ некоммерческие организации часто прибегают к различным сообщениям, носящим публичный характер. Информационное сообщение о проведении благотворительного мероприятия будет считаться социальной рекламой, под которой понимается представление общественных и государственных интересов, направленных на достижение благотворительных целей. Расходы, связанные с производством и размещением социальной рекламы, налогами не облагаются. Особое внимание аудитор уделяет договорам, которые оформляют отношения по поводу производства социальной рекламы. Это связано с тем, что при неправильном оформлении договора налоговые органы могут предъявить претензию к организации по неуплате налогов, связанных с ведением предпринимательской деятельности.

Если в некоммерческой организации имеют место расходы на проведение заседаний, общих собраний, съездов и других аналогичных органов, то аудитор проверяет, чтобы эти расходы были предусмотрены уставом и бюджетом организации. Только в этом случае они могут считаться целевыми. Аудитор проверяет наличие сметы на проведение каждого заседания. Она может включать в себя такие затраты, как покупка канцелярских товаров, почтовые расходы в связи с информированием членов руководящего органа некоммерческой организации о проведении заседания, командировочные расходы членов и участников заседания, ксерокопирование материалов, проведение круглых столов, аренду помещения и т.п.

Наряду с аудитом процессов поступления и расходования средств, проводится по объектный аудит отдельных операций, например операций с наличными и безналичными денежными средствами,

операций с основными средствами.

Специфическими для некоммерческой деятельности ошибками, выявленными при аудите некоммерческой организации, являются:

- несоответствие деятельности уставным документам. В этом случае все поступления средств могут быть изъяты в доход государственного бюджета;

- неправильное оформление членства и поступления членских взносов, ошибки и недочеты в оформлении иных поступлений. В этом случае поступившие средства могут быть признаны внереализационными доходами и обложены налогом на прибыль;

- несоблюдение требований грантодателей и иных юридических и физических лиц, от которых поступили средства;

- ошибки и недочеты в оформлении расходования средств на заработную плату, командировки и другие поездки, на проведение выездных заседаний, конференций, съездов.

Они могут существенно исказить остаток по счету 86 «Целевое финансирование», однако необходимость уплаты налогов, штрафные санкции, выполнение требований возврата средств могут существенным образом сказаться на платежеспособности некоммерческой организации, ее способности продолжать свою деятельность в обозримом будущем.

Литература:

1. ФЗ от 12.01.96 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях"

2. Гусев Н.Н. Особенности аудита некоммерческих организаций // "Аудиторские ведомости", N 2.

3. Макальская М.Л. Аудит некоммерческих организаций. «Дело и Сервис», 2008 г.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В ОБЩЕСТВЕ.

Алибекова Э. – 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

Государственная политика - “политический цикл” - модели разработки государственной политики - виды государственной политики - теоретические подходы к изучению государственной политики — характеристики государственной политики - общественные проблемы -

механизм определения политических целей и приоритетов - критерии выбора альтернатив государственной политики - политический анализ - анализ политических рисков - механизм выявления и управления рисками

Государственные структуры создаются для выполнения определенных задач, которые в той или иной степени связаны с разработкой и реализацией государственной политики. Можно сказать, что смысл существования государственного аппарата заключается в осуществлении намерений и воли политиков, воплощенных в ясную государственную политику в различных областях общественной жизни.

Государственная политика - это целенаправленная деятельность органов государственной власти по решению общественных проблем, достижению и реализации общезначимых целей развития общества или его отдельных сфер. Она является средством, позволяющим государству достичь определенных целей в конкретной области, используя правовые, экономические, административные методы воздействия, опираясь на ресурсы, которые имеются в его распоряжении. Политика должна быть открытой, конкурентной и ориентированной на результаты.

Общий план действий государственных органов для решения общественных проблем включает такие элементы, как разработка политической стратегии и целей, оценка затрат по альтернативным программам, их обсуждение, консультирование, выбор и принятие решения, мониторинг выполнения и т.д.

Основные цели государственной политики связаны с регулированием действий социальных групп, граждан и их организаций, что включает:

• защиту граждан, их деятельности и принадлежащей им собственности;

• обеспечение социальной активности;

• создание условий для производства товаров и услуг, необходимых для населения.

Формирование и реализация государственной политики обычно имеют четыре этапа или, как иногда называют этот процесс, “политический цикл”, состоящий из нескольких последовательных действий.

1-й этап — определение общественных проблем и целей политики (инициирование политики).

2-й этап - разработка и легитимация государственной политики (формирование политики).

3-й этап - осуществление и мониторинг государственной политики (осуществление политики).

4-й этап — оценка и регулирование государственной политики (оценка политики).

Если рассматривать данный процесс с точки зрения взаимосвязи общественных проблем и государства, то на первом этапе государство должно определить эти проблемы (проблемы для государства), на втором этапе - разработать стратегию и план их решения, а также законодательно закрепить (легитимировать) политику, на третьем этапе - осуществить мероприятия по решению этих проблем (государство для проблем), а на заключительном этапе - оценить результаты и наметить свои будущие действия (программа для государства). Содержание и результаты каждого этапа представлены в табл. 1.

Содержание и результаты этапов формирования и реализации государственной политики Таблица 1

Содержание этапа	Результат этапа
Определение общественных проблем, целей, приоритетов и направлений политики	Постановка общественных проблем, определение целей и задач органов государственной власти
Разработка и легитимация политики	Официальный документ о государственной политике или программе
Осуществления и мониторинг политики	Практические действия органов государственной власти
Оценка и регулирование политики	Оценка результатов и решение вопроса о будущем государственной политики или программы

На первом этапе происходит определение и постановка общественных проблем, что означает:

• объективное существование какой-либо ситуации, которая не является благоприятной для общества или государственных органов власти;

• осознание и выделение проблемы и превращение ее в общественную, если она затрагивает значительное количество людей, которые могут самоорганизовываться для ее решения, действуя через политические партии или группы интересов;

• осознание важности проблемы и необходимости ее решения со стороны государственных органов власти.

В целом здесь возможны два подхода: превентивный, когда стараются на основе анализа и прогнозирования развития ситуации заранее спланировать и осуществить мероприятия, и реагирующий (реактивный), при котором активно начинают действовать уже после того,

как проблема приобретет серьезный характер для общества.

После признания необходимости решения проблемы возможны несколько направлений действий государственных органов власти:

• действия в интересах какой-то одной социальной группы;

• учет интересов каждой из социальных групп и попытка максимально удовлетворить их интересы;

• решение проблемы на базе позиционного торга на основании определенных уступок каждой из сторон;

• тактика избегания решения проблемы в надежде на ее саморегулирование.

В реальной жизни эта общая схема может иметь несколько иной вид. Часто этапы и особенно подэтапы могут отсутствовать, им может придаваться подчас большее, иногда меньшее значение по сравнению с другими, они могут меняться, сокращаться или увеличиваться по времени и т.д. Они также могут различаться по степени активности вовлеченных в процесс участников. Нередко отсутствуют критерии завершения каждой из этих стадий, и поэтому бывает трудно их разделить. Важно отметить, что в разработке и реализации государственной политики принимают участие частные и общественные структуры и организации, а не только органы государственной власти и управления. Это значительно усложняет процесс разработки и выполнения политики, так как эти структуры стремятся отстаивать свои групповые интересы и порой бывает трудно найти разумный компромисс и прийти к согласию.

На основе комплексного анализа проблем, учета их специфики и факторов, влияющих на проблемы, определяются цели и задачи политики, что позволяет выбрать основные направления и разработать совокупность мероприятий для решения той или иной проблемы. Одновременно формируется механизм реализации государственной политики, обеспечивающий выполнение поставленных целей и задач.

В научной литературе о государственной политике основное внимание уделяется таким аспектам, как:

• процесс разработки политики;

• содержание политики в определенной сфере;

• результаты и последствия политики;

• методы обоснования политики;

• аналитические исследования и др.

Сложность и масштабность процесса развития государственной политики обусловливают участие в ней многих организаций и отдельных личностей, но наиболее важную роль играют:

1) законодательные (представительные) органы власти;

2) исполнительные органы власти;

3) группы интересов и группы давления.

В отдельных случаях это ведет к созданию “железного треугольника”, в котором каждый из участников играет отведенную ему роль, выполняя определенные функции, которые различается на каждом из этапов. Вместе они могут существенно влиять на разработку и реализацию политики в определенной сфере, отстаивая корпоративные интересы.

Все это относится к непосредственным участникам, являющимся субъектами политики, однако необходимо учитывать и объекты политики, т.е. социальные слои и группы, на которые она распространяется. Тем более что в последнее время грань между ними становится все менее заметной, так как идет процесс подключения граждан к решению различных общественных проблем и формируется механизм, регулирующий взаимоотношения между государством и гражданами, направленный на повышение качества государственных услуг, облегчение административных процедур, получение информации о выполнении политики и ее эффективности со стороны населения.

Существуют различные модели разработки государственной политики.

В зависимости от того кто, играет главную роль в выдвижении целей и задач, разработке мероприятий и программ, можно выделить три модели.

Модель “сверху - вниз”, когда решения принимаются на высших уровнях управления, а затем доводятся до нижних уровней и конкретных исполнителей, которые играют пассивную роль и выступают в роли простых исполнителей.

Модель “снизу - вверх”, при которой формирование политики начинается с нижних структур государственного управления, активно привлекаются общественные группы и организации, участвующие в разработке и осуществлении различных программ и проектов. На основании их предложений и с учетом их мнений разрабатывается целостная государственная политика.

“Смешанная” модель объединяет эти два подхода, когда существуют механизмы привлечения к разработке политики граждан и государственных служащих при сильном централизованном управлении.

Однако при любых моделях и типах государственной политики ее результативность во многом зависит от того, в какой степени органы государственного управления следуют основополагающим административным ценностям, характерным для демократических государств, к которым относятся: надежность, прозрачность, подотчет-

ность, адаптируемость, эффективность.

Эти принципы должны являться основой деятельности всех государственных институтов и административных процессов, а также быть легко проверяемы со стороны внешних организаций: парламента, судебных органов, общественных организаций и граждан.

Обычно государственную политику разделяют по направлениям в зависимости от характера и содержания проблем и вопросов, которые необходимо решать органам власти в определённой сфере общественной жизни. Можно выделить следующие виды государственной политики: экономическую, социальную, топливно-сырьевую, административную, экологическую, иностранную, военную, национальной безопасности, кадровую, демографическую, культурную, информационную, аграрную, правовую, научно-техническую и т.д. Например, при составлении планов социально-экономического развития государства мероприятия разрабатываются по следующим направлениям:

- финансовая, денежная и ценовая политика;
- структурная политика;
- аграрная политика;
- социальная политика;
- региональная экономическая политика;
- внешнеэкономическая политика.

Если перейти на другой уровень, то внутри каждого направления можно выделить большое число направлений государственной политики. Например, в рамках общей социальной политики планируются мероприятия в таких областях, как занятость населения, пенсионное обеспечение, охрана здоровья, образование и др. Экономическая политика в свою очередь делится на промышленную, налоговую, тарифную, денежно-кредитную, ценовую, таможенную, инвестиционную и т.д.

Однако возможна классификация и разделение по другим критериям, что позволяет лучше понять характер отношений, существующих между участниками разработки и реализации политики, а также определить уровень конфликтности той или иной политики. При данном подходе выделяются такие виды государственной политики, как политика распределительная, перераспределительная, регулирующая, административно-правовая, стратегическая и антикризисная. Охарактеризуем их для наглядности в табличной форме (см. табл. 2).

Характеристика видов политики по отношениям среды участников и уровню конфликтности Таблица 2

Виды политики	Отношения среди участников	Уровень конфликтности
Распределительная	Взаимная поддержка и согласие	Низкий
Перераспределительная	Разногласия и конфликты	Высокий
Регулирующая	Соглашения и компромиссы	Средний
Административно-правовая	Взаимная поддержка	Низкий / Высокий
Стратегическая	Поддержка и компромиссы	Средний
Антикризисная	Сотрудничество и поддержка	Низкий / Высокий

Распределительная политика связана с действиями органов власти по распределению соответствующих материальных благ и выгод среди различных групп населения: социальные программы, образование, наука и др.

Перераспределительная политика означает, что определенные ресурсы передаются от одной группы населения к другой путем налогов, тарифов, трансфертов и др.

Регулирующая политика включает в себя действия органов государственного управления по регулированию различных видов деятельности: экономическое регулирование, защита потребительского рынка, и др.

Административно-правовая политика связана с нормотворческой деятельностью и функционированием государства.

Стратегическая политика охватывает взаимоотношения с зарубежными государствами и включает иностранную и оборонную политику.

Антикризисная политика проводится государством в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств, которые требуют специальных действий.

Вполне логично, что наиболее острые разногласия возникают при проведении перераспределительной политики, когда финансовые, материальные или иные ресурсы берутся от одной социальной группы и передаются другой. Иная ситуация складывается при распределительной и часто при стратегической и антикризисной политике, когда удается достичь согласия и наладить сотрудничество и поддержку данного курса среди различных социальных и политических групп. Естественно, все эти аспекты необходимо учитывать при разработке

государственной политики, дабы быть готовым к различным формам действий и заранее оценить все возможные риски и ее последствия.

Существует несколько теоретических подходов к изучению государственной политики, позволяющих с различных позиций и точек зрения проводить общий анализ государственной политики. Все они дают определенную систему координат, которая необходима в качестве отправной точки для любого научного исследования деятельности органов государственной власти по выработке политической линии в данной общественной сфере. Основные из этих подходов представлены следующими школами.

1. Институционапизм, рассматривает госполитику как результат деятельности государственных институтов (правительство, парламент, бюрократия, судебные органы и др.), использующих определенные административные процедуры.

2. Концепция политического процесса представляет госполитику как результат политической деятельности, имеющей фиксированные ступени и этапы (определение проблем, постановка целей, формирование политики, легитимация, выполнение, оценка и мониторинг) в процессе решения общественных проблем.

3. Теория групп оценивает государственную политику как результат групповой борьбы, конфликта между различными группами в обществе и правительстве и поиска консенсуса по конкретным вопросам политики.

4. Теория элиты рассматривает государственную политику как результат предпочтения и выбора политической и административной элит.

5. Теория рационализма рассматривает государственную политику как результат деятельности по достижению оптимальных общественных целей на основе разработанных технологий управления.

6. Теория инкрементализма (постепенности) - государственная политика как последовательная и поэтапная деятельность государственной бюрократии по медленному изменению существующего положения дел, т.е. небольшие вариации по изменению прошлого состояния.

7. Теория игр - государственная политика как рациональный выбор в конкурентной борьбе двух наиболее влиятельных сторон в обществе или правительстве.

8. Теория общественного выбора - государственная политика как результат деятельности индивидов на основе осознания собственных интересов и принятия соответствующих решений, которые должны принести им определенную выгоду.

9. Теория открытых систем - государственная политика как результат ответа политической системы на запросы и нужды соответствующих структур и факторов внешней среды.

Если подходить к государственной политике как к постоянному политическому процессу, а данный подход является одним из наиболее используемых и популярных, то акцент в этом случае делается на целях, содержании действий, характеристиках участников и результатах государственной политики.

Особенно большое значение имеют правовые и моральные аспекты государственной политики, что важно, например, для России, находящейся в условиях переходного периода.

Наиболее важные характеристики государственной политики, которыми она должна обладать в целом, сводятся к необходимости отвечать следующим показателям:

• реагировать на изменения, происходящие в обществе и государстве;

• иметь комплексный характер и рассматривать любую проблему во взаимосвязи с другими проблемами;

• быть эффективной и результативной;

• пользоваться доверием населения.

Государственная политика может разрабатываться и реализовываться на нескольких уровнях в зависимости от масштаба решаемой проблемы или охвата общественной сферы. Этот уровень определяет цели и стратегию политики, характер участвующих организаций и индивидов, методы осуществления и последствия. Обычно выделяют три уровня государственной политики:

• макроуровень в глобальных масштабах страны, группы стран;

• мегауровень, относящийся к отдельным сферам и направлениям;

• микроуровень, затрагивающий решение локальных проблем.

Кроме того, выделяют также общегосударственную, региональную и местную политику. Понятно, что грань между ними весьма условна так, например, общенациональная государственная политика предполагает ее доведение до нижних звеньев государственной власти и возможность непосредственно влиять на конкретных граждан государства.

Литература:

1. Бурдъе П. Социология политики. - М., 1995.

2. Введение в государственное управление. В 3 кн. - М., 1998. ,

3. Моделирование социальных процессов. - М., 1993.

4. Ракитский Б.В. Концепция социальной политики для России. — М., 2000.

5. Ходов Л.Г. Основы государственной экономической политики. - М., 1997.

6. Brewer G., DeLeon P. The foundations of policy analysis. IL. The Dorsey Press”1983.

ЭКОНОМИКА РОССИИ ГЛАЗАМИ ЭКСПЕРТОВ ОЭСР

Алиева Ф., ст 5 курса ФЭФ, спец. «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г. Хасавюрте.

Абусалимова А.А. преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте, соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала

Задача, стоящая перед разработчиками экономической политики - осуществить переход России к периоду устойчивого роста на основе промышленных инвестиций и инноваций, Для этого потребуется умение управлять процессом адаптации экономики к устойчиво высокому уровню цен на нефть и осуществить ряд структурных реформ призванных улучшить условия предпринимательской деятельности.

Презентация экономического обзора Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по РФ за 2006 г. проходила на прошлой неделе в нескольких местах (ЦСР, МЭРТ, ГУ-ВШЭ), где присутствуют, как правило, ведущие российские эксперты.

Открывая презентацию обзора ОЭСР в ГУ-ВШЭ, ее научный руководитель Евгений Ясин сказал, что выводы, приведенные в этом обзоре, весьма интересны и поучительны для тех, кто вносит вклад в разработку положений ее экономической политики. Он отметил, что давно не встречал такой критической оценки нашей экономики, с чем он, во многом, согласен, и предложил авторам доклада выступить в апреле 2007 года на ежегодной конференции Школы.

Один из главных выводов этого исследования -российская экономика переживает период бурного роста, и связано это, в основном, постоянно улучшающимися условиями торговли. Следующая задача, стоящая перед разработчиками экономической политики - осуществить переход России к периоду устойчивого роста на основе промышленных инвестиций и инноваций. Для этого потребуется умение управлять процессом адаптации экономики к устойчиво высокому уровню цен на нефть и осуществить ряд структурных реформ, призванных улучшить условия предпринимательской деятельности. Основные моменты, на которые делают акцент в обзоре эксперты ОЭСР -

это: обеспечение разумной макроэкономической политики; улучшение качества государственного управления; повышение эффективности инновационной политики; реформа системы здравоохранения. Кратко основные выводы обзора по этим четырем направлениям следующие. Основным инструментом снижения инфляции и - одновременно - предотвращения слишком быстрого укрепления курса рубля является налогово-бюджетная политика. Она должна основываться на четком и вызывающем доверие системе бюджетного управления, призванной оградить экономику от волатильности цен на сырьевые товары. Эта базовая система бюджетного управления может быть внедрена путем совершенствования законодательной базы, регулирующей Стабилизационный фонд.

Неэффективность и коррумпированность системы государственного управления ложится тяжелым бременем на коммерческие предприятия и ограничивает способность правительства проводить какую-либо политику, которая требует административных или регулятивных способностей высокого качества. России необходимо улучшить институциональную среду, в которой функционирует система исполнительной власти, укрепив верховенство закона, приняв законодательные акты о свободе информации и усилив парламентский надзор за действиями исполнительной ветви власти; предоставить больше прав гражданам в отношении бюрократии, приняв четкие и понятные стандарты государственных услуг и создав эффективную систему досудебного обжалования гражданами решений должностных лиц; бороться с коррупцией путем совершенствования правоприменения и принятия законодательных актов о защите лиц, сообщающих о фактах коррупции; а также сократить государственный контроль и вмешательство чиновников в предпринимательскую деятельность.

Россия обладает значительным инновационным потенциалом, но результаты ее деятельности в инновационной сфере разочаровывают. Для реализации этого потенциала потребуются дополнительные шаги по созданию разумных и отличающихся открытостью условий предпринимательства, а также меры по стимулированию большего участия частного сектора в сфере НИОКР и совершенствованию национального режима охраны прав интеллектуальной собственности. Реформа масштабного, но неэффективного государственного научного сектора могла бы улучшить его способность реагировать на нужды бизнеса и сделать его более динамичным инструментом выработки знаний. Специальные схемы содействия инновациям, такие как особые зоны или технопарки, должны быть четко ориентированы и подвергаться тщательной оценке, с тем, чтобы избежать невосполнимых по-

терь и искажений рынка. Российская система здравоохранения сегодня отличается рядом существенных дисбалансов, которые необходимо устранить, чтобы обеспечить возможность максимально эффективного расходования все большего объема средств, выделяемых на нужды здравоохранения.

Основные приоритеты реформы включают устранение разрыва между официальными обязательствами перед населением и имеющимися ресурсами; перенос центра тяжести в системе оказания помощи в направлении комплексной первичной медицинской помощи; внедрение в сфере здравоохранения схем оплаты, которые стимулируют выбор более эффективных вариантов лечения и модернизацию системы обязательного медицинского страхования. Один из авторов обзора, сотрудник экономического департамента ОЭСР Кристиан Жианелл отметил, что в России рост инвестиций находится на уровне 10%, но по сравнению с ВВП они несколько менее значимы. В России надо менять экономические структуры в сторону от сырьевого привода к инвестициям, считает он. К настоящему моменту Россия вернулась к предкризисному состоянию. Улучшились и условия торговли, и не только за счет поставок нефти и газа, но и других продуктов, например, металлов.

Темпы роста инвестиций являются высокими, однако их доля в объеме ВВП остается относительно низкой, и они должны будут возрасти, чтобы Россия могла поддерживать высокие темпы роста в более долгосрочной перспективе. В следующие два-три года мы прогнозируем сокращение темпов роста, потому что расходы растут, то есть, фискальная политика в каком-то смысле будет содействовать обеспечению роста в краткосрочной перспективе. Мы думаем, что темпы роста замедлятся где-то к 2008 году: около 6% - на следующий год, 5,5% - в 2008 году. Увеличился объем иностранной валюты, на рынке становится все больше рублей и, стало быть, растет инфляционное давление. Повышение курса рубля примерно на 10% сказалось на конкурентоспособности России и уже появились признаки того, что рост во многих отраслях экономики снижается из-за недостатка производственных мощностей. Эксперты ОЭСР задают вопрос: «Какие меры нужны сегодня для улучшения ситуации?» Прежде всего, по мнению К.Жианелла, должна быть жесткая фискальная политика, созданы четкие бюджетно-налоговые правила. Основное бюджетное правило может быть воплощено в жизнь путем внесения определенных изменений в законодательную базу, регулирующую Стабилизационный фонд (СФ).

В частности, его доходную часть можно расширить с включени-

ем в нее всех непредвиденных конъюнктурных доходов, связанных с ценами на нефть (в том числе дополнительных доходов от экспорта природного газа), а макроэкономическая дисциплина должна сопровождаться структурными реформами. Затем выступил один из авторов обзора ОЭСР Уильям Томпсон. По его мнению, в России наблюдается явное замедление структурных реформ, что он объясняет рядом факторов: реорганизацией федеральных органов исполнительной власти, опытом "монетизации льгот", новой ролью государства, ставшего, в частности, инициатором осуществления национальных проектов, созданием различных экономических зон. В России по-прежнему существует высокий уровень коррупции и имеется ограниченный административный ресурс. Экспертов ОЭСР волнует также факт значительного расширения госсобственности, поэтому в России необходима реформа государственного управления. Частный же сектор, по мнению У.Томпсона, не ориентирован в той мере, как хотелось бы, на инвестиции.

Представитель ОЭСР указал также на важность проведения реформы госсектора НИОКР, коснулся реформы системы российского здравоохранения. Пока граждане и компании бесправны в спорах с чиновниками, рассчитывать на устойчивый рост российской экономики не стоит, поэтому в России нужно создать механизм досудебного обжалования решений и бездействия чиновников. Суд - дорогой и сложный процесс, а гражданин, недовольный скоростью выдачи паспорта или отказом в лицензии, должен иметь возможность быстро и без лишних трат выяснить, прав ли был чиновник, подчеркнул У.Томпсон. Даже если Россия купается в деньгах, откладывать реформы нельзя, уверен и руководитель европейского отдела ОЭСР Андреас Ворготтер.

Самые трудные преобразования ожидают Россию в госуправлении, считает он. Сейчас в большинстве случаев все, что граждане могут сделать в досудебном порядке, - это пожаловаться в орган, которым они недовольны, но об этом мало кто знает, а санкций для чиновников, не отвечающих на жалобу, нет. Выводы обзора вряд ли обрадуют наших чиновников. Например, в главе «Расширение масштабов государственной собственности вызывает беспокойство» прямо указывается на форсированное огосударствление российской экономики: «Наибольшее беспокойство... вызывает постоянное стремление расширить прямое участие государства в стратегических секторах, таких как энергетическое машиностроение, авиация, нефтяная отрасль и финансы. Нефтяное богатство не способно заменить структурные реформы, точно так же как бизнес и государство не способны заменить друг

друга». Во все большей мере политика, как пишут авторы обзора, ориентируется не на рыночные реформы, а на более прочный захват государством командных высот в экономике.

В обзоре ОЭСР отмечается, что успехи российского государства, с точки зрения владения и управления предприятиями, являются жалкими. И они объясняют, почему само российское правительство в настоящее время не способно принимать оперативные и при этом верные решения - из-за заорганизованности, борьбы интересов и простого непрофессионализма: «противоречия и проволочки ... влияют на процесс принятия решений правительством применительно к большей части направлений его политики». Эксперты ОЭСР предупреждают также об опасности переукрепления рубля для российской промышленности. В частности, они предлагают в 2007 году остановиться на 6% (правда, это ровно столько же, сколько прогнозирует ЦБ и Минфин). инновационной политики, как считает А.Ворготтер, правительству не следует заставлять ученых заниматься коммерциализацией научных результатов, а лучше сосредоточить усилия на создании специальных бизнес-структур при научных центрах. «Россия получила от Советского Союза в наследство огромную научную базу.

Может, многие предприятия пока не нуждаются в передовой науке, чтобы повысить производительность труда, но разрушить сектор государственной науки, а потом создавать снова, когда процесс имитации пройдет, -не стоит. Есть сектора, в которых некоторые российские предприятия не так далеки от technology front и могли бы идти дальше. Мы двумя руками за развитие инновационного сектора, за новые НИОКР».

Директор департамента экономического анализа Минпромэнерго Станислав Наумов в ответ прокомментировал, что в докладе ОЭСР несколько преувеличена доля государственных вложений в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). По его данным, в России постоянно растет доля частных исследовательских организаций, и именно наши крупные компании являются сегодня основными заказчиками таких работ».

Заместитель директора сводного департамента макроэкономического прогнозирования МЭРТа Олег Засов пояснил, что государство действует в экономике, в основном, как кризисный менеджер. Причем только в тех отраслях, где частные собственники не смогли организовать необходимое экономическое развитие общественно значимых секторов. В частности, по его словам, государство вынуждено было взять под свой контроль АвтоВАЗ из-за его текущего плачевного состояния. «У нас нет цели влезать в не сырьевые отрасли, и в перспек-

тиве можно ожидать приватизации тех предприятий, которые сегодня находятся под контролем правительства», - подчеркнул чиновник.

Но независимые эксперты критику со стороны своих западных коллег считают вполне оправданной. И тот факт, например, что государственное влияние в экономике страны неуклонно растет, ими под сомнение не ставится. По мнению руководителя ЭЭГ Евсея Гурвича, «правительству следовало бы определиться с последовательностью наиболее важных решений, которые позволили бы уменьшить степень этого бюрократического влияния».

Научный руководитель ВШЭ Евгений ЯСИН в заключение, в частности, отметил, что с инновациями у нас «просто беда. Страна занимает одно из первых мест в мире по числу научных работников, имеет объем, долю продукции высокотехнологичной в составе ВВП менее 3%, а если вы посмотрите регистрацию наших патентов и в США, - то здесь просто настоящая катастрофа. Мы ничего не можем оформить, потому что люди не умеют доводить дело до конца - до продукта». Надо коренным образом менять ситуацию, иначе правильные посылы к инновационности экономики останутся, как обычно, очередными лозунгами[1].

Литература:
1. Интернет: www.Skienserf.ru

ГЕНЕЗИС ТЕОРИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Аскеров Н.С. – к.э.н., доц., и.о. зав. каф. «Эконом. теории» ДГУ

В современной гуманитарной науке модернизация обычно трактуется как переход от традиционного общества к индустриальному. В ее основе лежит интерпретация Т.Парсонсом взглядов М.Вебера в духе универсальности капитализма западного образца.

Но существуют точки зрения, что теория модернизации это - американская теория, которая возникает именно после победы во Второй мировой войне. «Это был проект американской либерально-центристской интеллигенции. Идея заключалась в том, что теория модернизации должна распространиться из Америки, прежде всего, на Западную Европу, где она разрабатывается, хотя развивается в Соединенных Штатах; она должна быть принята в других странах»[1]. Теория модернизации показала стремление США интеллектуально подчинить себе страны «третьего мира», освободившиеся от прямой колониальной зависимости, и по возможности включить в сферу своего идейного влияния социалистические страны во главе с Советским Союзом.

Основные идеи Парсонса сводились к тому, что традиционные страны с устоявшимися нормами и правилами общественной жизни, способами производства отстают в своем развитии, они остались в Средних веках. А демократические развитые страны определяют лицо современности. Миссия США и других развитых стран заключается в том, чтобы привести отсталые традиционные страны в современность

Широкое распространение теория модернизации получила в конце 1950-х -1960-е годы, когда были опубликованы монографические труды Даниэля Лернера, Нейла Смелзера, Эверетт Хаген, Марион Леви, Дэвида Аптера и др., заложившие основу классической теории модернизации. Они считали, что социальные и экономические изменения являются однолинейными и необратимыми, а потому менее развитые страны должны пройти тот же путь, по которому идут более развитые государства. С их точки зрения, изменения имеют постепенный, накопительный и мирный характер. Они также полагали, что стадии, которые проходят процессы изменения, обязательно последовательны - ни одна из них не может быть пропущена. Наконец, они превозносили прогресс, веря, что модернизация принесет всеобщее улучшение социальной жизни и условий человеческого существования.

Однако в то же время появились и первые оппоненты теории модернизации. В 1964 г. Ш. Айзенштадт в Израиле восстал против вестернизации современности.

Позднее в семидесятые годы XX-го столетия теория модернизации была подвергнута сильнейшей критике. Были признаны неприемлемыми теоретические обоснования идеи модернизации. Прежде всего подчеркивались нелинейность и многомерность исторического развития, осуществляющегося разными путями в зависимости от стартовых позиций тех или иных обществ и проблем, с которыми они сталкиваются. Наблюдались многочисленные негативные побочные эффекты модернизации. Уничтожение традиционных институтов и жизненных укладов повлекло за собой социальную дезорганизацию и рост преступности. Дисгармония в экономике и несинхронность изменений в различных подсистемах общества привели к неэффективному расходованию ресурсов.

Критики указывали на ошибочность прямого противопоставления традиции и современности и приводили примеры преимуществ традиционализма в некоторых областях. Самуэль Хантингтон указывал: «Не только современные общества включают в себя многие традиционные элементы, но и традиционные общества, в свою очередь, нередко обладают такими чертами, которые обычно считаются современными. Кроме того, модернизация способна усиливать традицию».

Также утверждалось: «Традиционные символы и формы лидерства могут оказаться жизненно важной частью ценностной системы, на которой основывается модернизация»[2].

В науке даются различные толкования модернизации. Например, Нейл Смелзер описывал модернизацию как комплексное, многомерное изменение, охватывающее ряд областей. В экономике наблюдаются: 1) появление новых технологий; 2) эволюция сельского хозяйства от источника средств для существования семьи к работе на рынок; 3) переход от использования мускульной силы человека и животных к «неодушевленной» энергии и механизмам; 4) распространение городских типов поселений и пространственная концентрация рабочей силы. В политическом устройстве модернизация означает переход от власти вождя к избирательному праву, политическим партиям и демократическим институтам. В сфере образования модернизация означает ликвидацию неграмотности, рост ценности знаний и квалифицированного труда. В религиозной области она выражается в освобождении людей от влияния церкви. В сфере семейно-брачных отношений - в ослаблении внутрисемейных связей и все большей функциональной специализации семьи. В области стратификации - в усилении значения мобильности, индивидуального успеха и ослаблении предписаний в зависимости от занимаемого положения[3].

Согласно же неолиберальной точке зрения, любая общественная проблема (образование, медицина, оборона страны, социальная помощь, развитие национальных традиций, институт брака и т. д.) должна решаться одним и тем же способом - привлечением рыночных сил.

В отличие от трактовки модернизационного процесса в классической теории как спонтанной тенденции, саморазвивающейся «снизу», в неолиберальной теории модернизации утверждается, что прогрессивные изменения начинаются и контролируются «сверху» интеллектуальной и политической элитой, которая стремится вытащить свою страну из отсталости с помощью планируемых, целенаправленных действий. В такой форме теория модернизации была легко усвоена правящими кругами России, не знавшими иного стиля руководства, кроме авторитарного.

Литература:

1. Калхун К. Теории модернизации и глобализации: кто и зачем их придумывал [Электронный ресурс] // Сайт Института общественного проектирования (ИНОП). - 2005-2006.

2. Huntington S.P. The change to change: modernization, development and polities // Black, Cyril E. (ed.). Comparative Modernization. New

York: Free Press, 1976. P. 36

3. Smelser N.J. Processes of social change // N.J. Smelser (ed.). Sociology: An Introduction, New York: Wiley, 1973. P. 747-748.

НУЖНЫ ЛИ ДОТАЦИИ

Бабаев И. – ст. 5 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Багомедова С.Д. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

В последнее время часто говорят об экономической модернизации страны. На наш взгляд, широкомасштабная экономическая модернизация невозможна без модернизации всей финансовой вертикали страны. В данном случае под модернизацией можно понимать не только качественные изменения экономической политики страны, но также и изменение некоторых экономических реалий, связанных с субъектами РФ. К примеру, бюджетный рационализм, формирование бюджета субъекта РФ под знаком оптимизации, уменьшение дотаций и использование ряда других мер (например, налогового характера), влияющих непосредственно на реальный сектор экономики, нашей республике никак не помешал бы. А может быть, стал бы катализатором для поступательного выхода из денежного голода, в котором республика находится уже не один год.

Наиболее крупные налоги, которые обеспечивают существенные денежные поступления, закреплены, как известно, за федеральным бюджетом. Доля же региональных налогов в консолидированном бюджете субъекта РФ — и Дагестан тут не исключение — не так высока. Но различного рода нагрузки на бюджет республики с каждым годом растут (и будут расти). Это объясняется многими причинами, главными из которых являются не только финансовый кризис с инфляцией, но и государственная политика в этой области — иначе говоря, государство и дальше будет освобождать себя от излишка обязанностей, нагружая ими местный бюджет.

Такая политика правильна, но ей мешает особое положение кавказских республик и непрекращающиеся дотационные транши, которые и губят все благие начинания. Принято считать, что республики СКФО не имеют достаточного налогового потенциала и без дотаций им не справиться. На первых порах, конечно. Но постепенное снижение легких денег — реальный способ развиваться. Размер финансовой помощи дагестанскому бюджету неуклонно растет:

2000 год - 7299923 тыс. рублей,

2002 год - 11029794 тыс. рублей (из них на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности - 9533422 тыс. рублей),

2004 год- 14782526,3 тыс. рублей,

2006 год- 15461947,7 тыс. рублей,

2007 год -18624022,10 тыс. рублей,

2008 год- 23080915,00 тыс. рублей,

2009 год- 45047483,7тыс. рублей,

2010 год- 36028637,0 тыс. рублей.

В рыночной экономике, как известно, требования самостоятельного финансирования, рентабельности и самоокупаемости ставятся на первое место, но почему-то не в нашей стране и не в нашей гордой республике. Финансовый кризис заставил взглянуть на все это с другой стороны. Теперь федеральная власть требует увеличения налоговых поступлений, наполняемости бюджета и отчета о проделанной работе. Как видно, в 2010 году, впервые с 90-х годов, дотационный транш в республику уменьшен, и это не может не стать тревожным сигналом для руководства Дагестана.

Федеральные дотационные деньги всего лишь поощряют недобросовестную конкуренцию между неэффективными собственниками (а это в большей степени госорганы) с эффективными (как правило, частники). Благодаря кризису это стало понятно — федеральные власти вынужденно затягивают пояса. Но понять, что дотационные транши оказывают республике медвежью услугу, республиканская власть так до конца и не смогла. Огромные дотационные деньги не помогли республике так, как могли бы и как должны были помочь в принципе. Причины разные – неэффективность государственного собственника и коррупция (о которой постоянно слышно от Дмитрия Медведева, Магомедсалама Магомедова и предыдущего президента республики Муху Алиева). Иначе говоря, все эти деньги просто не доходят до низового звена — простого гражданина, размываясь где-то в верхних эшелонах финансовой системы Дагестана. Для разъяснения этого мы возьмем отрезок 2006—2007 годов (не затрагивая нефтяного пика 2008 года и кризиса 2009 года) — фактически середину 2000-х годов — и покажем, как изменилась жизнь республики и простого ее жителя.

Реальные денежные доходы населения (в % к предыдущему году) в 2006 году выросли на 129,8%, а в 2007 году — на 118,0%, тогда как дотаций в 2007 году республика получила намного больше, чем в 2006 году (15461947,7 тыс. рублей против 18624022,10 тыс. рублей в 2007 году). Уровень экономической активности населения за эти годы тоже возрос незначительно — на несколько долей процентов — с 64,8% до 65,2%. Среднегодовая численность занятых в экономике Да-

гестана, несмотря на денежные транши, растет очень медленно (за 17 лет на 205,1 тыс. человек). Та же картина с численностью занятых в экономике. То есть доля людей, которая активно работает в том или ином секторе экономики Дагестана, растет медленно. А значит, не стоит ожидать и бурного роста налоговых поступлений. И это на фоне увеличения стоимости жизни (продуктов питания, услуг и прочего) и того, что более 75% общих расходов приобретение недвижимости составляет всего 0,3% (вот вам и уровень жизни). Прирост же финансовых активов составляет только 22,4% в год. Тогда как в соседней Ингушетии — 52,0%, Кабардино-Балкарии — 31,7%, Карачаево-Черкесии — 30%. Не велик рост доходов и от предпринимательской деятельности населения Дагестана — всего несколько долей процента.

Значит, дотации помогают нам не так сильно, как хотелось бы, либо деньги не доходят до назначения. Дотации — это только одна сторона проблемы экономики республики и экономической политики страны.

Большое значение для республики имеет налоговый потенциал, уменьшение поляризации общества. На наш взгляд, для Дагестана характерна чрезмерная стратификация местного населения и напрямую связанный с этим ступор в развитии экономики. Можно сколько угодно говорить о том, что мы не стоим на месте. Но это только статданные, которые, к слову, зависят от рыночной (и не только) конъюнктуры. Например, от урожайного или неурожайного года, от постановки на учет крупного налогоплательщика (что случайно и единично) и т. д. Экономика, которая зависит от погоды, — это не экономика. Экономика — это деньги. А то, как и где они циркулируют, — это уже к вопросу о том, насколько в Дагестане свободен бизнес, насколько велик разрыв между богатыми и бедными. У нас этот разрыв велик. Другой вопрос — это адекватная налоговая политика и борьба с бюрократией. Если говорить об адекватной налоговой политике, то плоская шкала подоходного налога (13%), введенная в 2001 году, позволила вывести из тени значительную часть доходов физических лиц. Но, к сожалению, богатых это не коснулось. Мало кто из реально состоятельных людей получает зарплату, зато многие — дивиденды, доходы от недвижимости и прочее. Доход, получаемый в виде дивидендов, облагается налогом по ставке 9%. Для сравнения: налогообложение дохода работающих включал еще и ЕСН (26%), который платил работодатель. То есть в целом доход работающего облагался по ставке 39%, а доход получающего дивиденды — 9%. Это одно. Деньги богачей не только не облагаются налогом, но и остаются наверху финансовой системы, то есть не питают низшие звенья финансовой цепочки. Это второе.

Третье — налоговики просто не суются к сильным мира сего, обдирая вместо них простого бедолагу. И четвертое — по признанию ФНС, главные проблемы, мешающие налоговикам заполнять бюджет: процессуальные ошибки, отсутствие необходимых документов и неправильное применение законов. И тут можно делать соответствующие выводы.

Последнее, что хочется затронуть, это низовой уровень — муниципальные образования. Ведь если говорить о модернизации финансовой вертикали, МО обойти стороной никак нельзя. Ведь и здесь тоже есть что изменить. К примеру, фактом является то, что доля собственных бюджетных средств МО незначительна. Поэтому более половины бюджетов МО формируется за счет дотаций и субсидий вышестоящих бюджетов. Те же муниципальные бюджеты, которые формируются за счет собственных средств, могут стать заложниками статьи 142.2 Бюджетного кодекса РФ. Дело в том, что бюджет субъекта РФ может наполняться за счет муниципалитетов — «законом субъекта Российской Федерации может быть предусмотрено предоставление бюджету субъекта Российской Федерации субсидий из бюджетов поселений и (или) муниципальных районов (городских округов), в которых в отчетном финансовом году расчетные налоговые доходы местных бюджетов (без учета налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) превышали уровень, установленный законом субъекта Российской Федерации». То есть муниципалитетам может быть невыгодно повышать свою бюджетную обеспеченность. А то, глядишь, эти деньги заберут — нет стимула для развития. А это льет воду на мельницу увеличения финансовой зависимости местных органов от региональных и федеральных властей.

Это только одни из способов решить проблему наполняемости бюджета и модернизации экономики республики. Главным же представляется отказ от дотаций или хотя бы планирование постепенного их уменьшения. Но для этого нужно наметить и активно развивать те сегменты экономики республики, за счет которых уменьшение дотационных траншей станет возможным.

Литература:

1. Тимуров А. На дотационной игле //Новое дело //№32 август 2010;
2. Дагестанская правда март 2010.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ И ПРОБЛЕМЫ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В ДАГЕСТАНЕ

Балашева О.С. – ст. 4 курса «ФиК» филиала ДГУ г. Кизляре
Науч. рук. – Гаджимурадова Э.Э. – ст. преп. каф. «Экономика», филиала ДГУ г. Кизляре

Инвестируя в ПИФ, пайщик доверяет свои деньги управляющей компании, которая всегда рискует ими. Сегодня, выбирая фонд, обращают внимание не только на его доходность, но и на то, каков уровень контроля над инвестиционной деятельностью и качество риск-менеджмента.[2]

Инвестиционный фонд, как механизм коллективного опосредованного владения объектами коммерческой недвижимости, дает целый ряд преимуществ и конечным инвесторам, и девелоперам. Конечные инвесторы получают возможность пассивного инвестирования, доверяя управление своими деньгами квалифицированным менеджерам фондов. Девелоперы и строители получают возможность «выходить» из уже завершенных проектов и концентрироваться на девелопменте и строительстве новых объектов, не занимаясь априори непрофильной для них деятельностью по управлению активами.[1]

Инвестиционные фонды недвижимости стремительно растут в Азии и Европе, что создает предпосылки к более прозрачному рынку инвестиций в недвижимость по всему миру. Согласно недавнему отчету аудиторской компании Ernst & Young, в течение последних 5 лет 19 стран приняли или собираются принять законы, позволяющие создание освобожденных от налогообложения инструментов коллективного инвестирования в недвижимость. [4]

В число стран, принявших новое или изменивших в течение последних лет законодательство, связанное с развитием коллективных форм инвестиций в недвижимость, попала и Россия. В законодательстве РФ указывается вопросы о составе и структуре активов закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости, какие объекты недвижимости, в каком количестве и каким образом могут приобретать эти фонды. [3]

На основе опыта других регионов России, где различные формы коллективного инвестирования наглядно продемонстрировали свои преимущества, можно сделать несколько выводов. Прежде всего, развитие рынка паевых инвестиционных фондов (далее ПИФ-ов) в Дагестане необходимо для стимулирования финансовых рынков за счет аккумуляции и инвестирования значительных объемов финансовых ресурсов. Кроме того, расширяются возможности населения сохранять

и приумножать свои сбережения, что само по себе способно защитить их интересы и повысить доверие к финансовым институтам.

В то же время, очевидно, что для этого нужно создать условия в республике, которые в первую очередь обеспечат сохранность средств, равные и не меняющиеся для инвесторов правила игры. Очевидно, что невозможно за короткий срок выстроить идеально функционирующую и отлаженную систему рынка частных капиталов, тем более что в настоящее время в Дагестане в принципе нет положительного опыта существенного роста прибыльности бизнеса управляющих при проведении данных мероприятий.

Большая часть населения по-прежнему не имеет полного представления о возможностях инвестирования средств на финансовом рынке. На мой взгляд, граждане республики готовы к диверсификации своих вложений, и при соответствующем уровне информационной поддержки могут направить существенную часть средств на рынок ПИФов, инструменты которого носят более цивилизованный характер, чем метания между двумя валютами. Безусловно, потенциал привлечения здесь для управляющих компаний огромен, так как анализ показывает, что на покупку валюты население тратит гораздо больше средств, чем на вложения в ПИФы.

Нельзя также не отметить, что в Дагестане ощущается серьезная нехватка инструментов для инвестирования розничного капитала, доступных широким массам, и соответствующей информационной базы.

Отсутствие соответствующей информационной базы представляется особенно актуальным, учитывая низкий уровень финансовой грамотности российских граждан и огромный потенциал привлечения розничного капитала в отрасль. И именно в этом направлении государству, управляющим компаниям, НПФ и другим заинтересованным участникам рынка коллективных инвестиций предстоит огромная работа, т.к. от этого будут зависеть перспективы всей отрасли.[4]

Помимо существующей наличности на руках, очевидно, что для развития рынка паевых фондов нужно искать механизмы использования накопленного потенциала, например, в банковском секторе. Однако задействованность банков в этом направлении пока не слишком велика. В то же время более активное взаимодействие между УК и банками способно повлиять на привлечение существенного объема средств населения.

Итак, перспективы роста активов фондов во многом зависят от привлечения новых инвесторов. На самом деле паевые фонды в республике до сих пор ни разу не испытывали на себе массового притока пайщиков. Пока клиентура ПИФов - это, как правило, довольно иску-

шенные инвесторы. Однако некоторые управляющие компании снижают минимальные суммы инвестиций в управляемые ими ПИФы, для обеспечения притока «массового» мелкого инвестора.

Большое значение для развития отрасли в Дагестане в будущем будет иметь происшедшее изменение законодательной базы паевых фондов. Несомненно, будет продолжаться развитие инфраструктуры отрасли - образование новых управляющих компаний, получение лицензий на осуществление деятельности в качестве специализированных депозитариев и регистраторов паевых инвестиционных фондов. Пока еще совокупный объем чистых активов ПИФов в Дагестане очень скромен. Однако не вызывает никакого сомнения, что с началом устойчивого роста цен акций существующие фонды начнут активное привлечение новых вкладчиков.

Литература:

1. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» №156-ФЗ от 29.11.2001 г.

2. "Справочник экономиста" №6 2010

3. Особенности работы инвестиционных фондов на финансовом рынке. Хмыз О.В., к.э.н., доцент кафедры международных валютно-кредитных отношений МГИМО (У) МИД РФ // Финансовый менеджмент №2 / 2010

4. Управление рисками в России, проект «Эксперт РА» http://www.risk-manage.ru/case/case7/

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА НА ДЕЛОВЫХ ИГР В ПРОЦЕССЕ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Гаджимурадова Э.Э. – ст. преп. каф. «Экономика», филиала ДГУ г. Кизляре

Игра, как способ самоутверждения, существовала всегда и у всех народов. Состязания в силе и ловкости с целью доказательства своего превосходства над другими явились прародителями современных интеллектуальных игр.

Но превзойти соперника можно не только благодаря не дюжей силе мышц, но и, обладая отличной памятью и острым умом и главное, умением применить свои знания на практике.

В современном мире интеллектуальные игры, в которых предлагается отличиться особыми знаниями, получили очень широкое распространение. Преподаватели и студенты филиала ДГУ в г.Кизляре

стараются идти в ногу со временем и применять в учебном процессе не только традиционные, но и инновационные методы обучения, такие как деловые и интеллектуальные игры в виде презентаций, викторин и т.д. Среди различных мероприятий, проводимых в рамках Недели науки, со студентами специальности «Финансы и кредит» была проведена презентация игры «Разработка бизнес-плана организации». В начале семестра студенты были разделены на группы – «подразделения организации», каждое из которых выполняло свой блок заданий.

Суть вышеназванной игры состоит в том, что студенты составляют бизнес-план по разработке нового инвестиционного проекта, в данном случае за основу было выбрано создание частного детского сада «Маленькая страна», аналогов которому в городе нет.

Полный бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта — изложение для потенциального партнера или инвестора результатов маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых финансовых результатов.

• Концепт-бизнес-план коммерческой идеи или инвестиционного проекта — основа для переговоров с потенциальным инвестором или партнером для выяснения степени его заинтересованности или возможной вовлеченности в проект. [3]

Настоящий бизнес-план предоставляется с целью привлечения инвестиционных средств, позволяющих реализовать проект по созданию в нашем городе частного детского сада для детей.

Опираясь на различные источники специальной литературы по бизнес-планированию, студентами была выбрана следующая структура:

Резюме

1.Сведения об организации

2.Описание услуг

3.Маркетинг и сбыт услуг

4.1. Анализ потребителей

4.2. Рекламная деятельность

5. Управление и персонал

6. Кадровая политика

7. План действий по реализации бизнес-плана

8. Финансовый план [7]

Игра состоит из нескольких этапов. Предварительно был проделан соцопрос среди населения, рассмотрены перспективы внедрения проекта и различные исследования рынка услуг. Не смотря на то, что каждая группа выполняет свой раздел, работать они должны последовательно и взаимосвязано.

Основу мероприятия составляет не только проверка знаний, но и проявление творческих способностей, умение применять на практике теоретические знания по таким дисциплинам, как маркетинг, бухгалтерский учет, финансы организации, менеджмент и др.

При разработке бизнес-плана необходимо опираться на следующие принципы:

- Ориентация на заказчика. Это связано с тем, что наше благополучие опирается на благополучие заказчика.

- Правильное построение процесса оказания услуги. Это гарантия выполнения обязательств перед заказчиком. Все члены команды знают свои роли в проекте. Все процессы, происходящие при оказании услуги, налажены и документированы. Управляющий персонал обеспечивает следование принципу «Проект должен чётко идти во временных и бюджетных рамках».

- Постоянное улучшение качества. На конкурентном рынке выигрывает тот, кто может предложить лучший сервис и лучшее качество. Лидерство на рынке невозможно без постоянного развития и движения вперёд.[2]

Для оценки потенциальных клиентов и их покупательного поведения командой проводятся исследования по следующим позициям: кто является нашим основным клиентом, что лежит в основе его потребительского поведения и сколько они готовы платить за услуги. [6]

Для реализации данного инвестиционного проекта предлагается учредить ЗАО, деятельность которого регламентируется Федеральным законом от 07.08.2001г.

Характерными особенностями данной формы собственности является:

- число акционеров не должно превышать 50 человек;

- акционеры закрытого общества пользуются преимущественным правом приобретения акций;

- акции ЗАО не могут обращаться открыто на рынке ценных бумаг. Для продажи акций требуется согласие других акционеров, причем если один из участников решил продать свои акции право первоочередного выкупа имеют другие участники и только с их согласия;

- ЗАО не обязаны публиковать свою финансовую отчетность, так как финансовые результаты ЗАО является коммерческой тайной;

- размер уставного капитала должно быть не меньше стократной суммы МРОТ.

Очень важно правильно выбрать организационную структуру и разработать кадровую политику.

Заключительным разделом является финансовый план. Финан-

совый план состоит из расчетов потребности в оборудовании, во вспомогательных материалах, в персонале и средствах на оплату труда, а также расчета необходимого количества площадей и затрат на продукты питания. Т.о. финансовый план подводит итоги по всей ранее проделанной работе. Составляется прогноз финансовых показателей, рассчитывается точка безубыточности проекта и возможности для его расширения в будущем.

Деловая игра – это имитация конкретной экономической ситуации. Следует отметить, что в процессе обучения студентов деловые игры выполняют несколько важных функций. Это:

- Образовательная: обобщение и закрепление знаний по пройденным темам курса. В игровой форме можно выявить теоретические знания и практические умения и навыки студентов.

- Развивающая: способствовать развитию логического мышления; активизировать мыслительную деятельность.

- Воспитательная: формирование устойчивых интересов к профессии «экономист». Воспитание профессионально важных качеств: творческая активность, дисциплинированность, потребность в постоянном совершенствовании своих профессиональных знаний и умений.

В процессе деловой игры осуществляется комплексная проверка знаний по курсу «Финансы и кредит».

Проведение различных интеллектуальных игр способствуют сплочению студентов в коллективе, созданию обстановки доброжелательности, взаимопонимания и взаимопомощи. Студенты становятся увереннее в себе. В целом, повышается мотивация к обучению, благодаря этим мероприятиям успешно реализуется важная культурологическая задача – развитие творческих способностей, а также устанавливаются прочные отношения творческого сотрудничества между преподавателем и студентами. Возможности проведения различных интеллектуальных мероприятий в процессе преподавания очень велики.

Литература:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для инвестирования, утвержденные Госстроем РФ, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ и Госкомпромом РФ 31 марта 1994г.

2. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие. М.: Дашков и К^0, 2006.

3. Володина А.А. Управление финансами. Учебник. М: Инфра-М,2008

4. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия. М.: ДИС,

2006.

5. Ершова С.А. Социально-экономическое прогнозирование. Учебное пособие. СПб.: СПбГИЭУ, 2009.

6. Москвин В.А. Качественный бизнес-план: учет рисков и баланс интересов. М.: ИНФРА-М, 2009.

7. Самочкин В.Н., Пронин Ю.Б., Логачева Е.Н. и др. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. М.: Инфра - М, 2007

О ПРОБЛЕМАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ

Гаджимурадова Э.Э. – ст. преп. каф. «Экономика», филиала ДГУ г. Кизляре

Рынок ипотечного кредитования в России начал бурно развиваться немногим более трех лет назад. Вырабатывался механизм выдачи кредитов, андеррайтинга (оценки кредитоспособности) заемщика, считались риски, быстро снижались ставки по основным банковским программам в условиях усиливающейся межбанковской конкуренции, правительство обещало даже еще снизить ставки и «вдруг» случился американский ипотечный кризис. Сразу возник вопрос: а причем здесь мы?

Минувший год стал переломным для сферы ипотечного кредитования в России. К 2010 году изменились не только принципы взаимодействия банков с клиентами - произошло глобальное переосмысление самого термина «ипотека». Если раньше ипотечные программы позиционировались как наиболее человечные банковские услуги, нацеленные на рост благосостояния граждан, то теперь ипотека стала ассоциироваться прежде всего с причиной дестабилизации экономической ситуации на фондовых рынках мира и, как следствие, с основной причиной мирового финансового кризиса.

Когда в Америку, пытаясь сохраниться и приумножиться, хлынули деньги со всего света, в том числе и средства стабфондов Китая и России, кредиты там стали выдаваться всем без разбора, практически под символические проценты. Как сообщалось в российских СМИ, даже наши банки, занимая на Западе деньги под низкие проценты, «перепродавали» их своим соотечественникам по более высокой цене. Таким образом, в Россию пришло, по разным оценкам, от 100 до 150 млрд. долларов, и наши банкиры на этом заработали не один миллиард. [5]

Проблемы американского ипотечного кредитования начались,

когда банки, стремясь сохранить высокие темпы выдачи кредитов и роста своих ипотечных портфелей, начали кредитовать заемщиков с сомнительной кредитной историей и даже тех, чей уровень дохода не был подтвержден официально. Однако довольно скоро выяснилось, что американские инвесторы не проявляют интереса к этому (рискованному) сектору кредитования, и банкам стало трудно рефинансировать ипотечные портфели.

Из-за этого они вынуждены были повысить процентные ставки по таким кредитам, а это привело к увеличению объемов задолженности заемщиков перед банками, перевалив критическую отметку в 30 процентов.

Возросший объём «высокорискованных» кредитов обрушил спрос на недвижимость. На этом фоне стала увеличиваться стоимость рефинансирования ипотечных портфелей, и банки стали предлагать их инвесторам со значительной скидкой. К примеру, уже к началу 2007 года многие американские банки пытались продать высокорискованные кредиты за половину их номинальной стоимости.

В результате этих процессов кредитные организации потерпели значительные убытки. Как сообщают СМИ, один из лидеров рынка ипотечного кредитования, инвестиционная компания Bear Steams, объявила о колоссальных убытках в 1,5 миллиарда долларов. Далее процессы стали развиваться по принципу цепной реакции и убытки и банкротства приобрели массовый характер.

Так подробно об этом говорится потому, что изначально наша, российская, система ипотечного кредитования была построена по примеру «старшего» американского брата и, следовательно, развивалась и развалилась по тем же законам. Дорогие не в пример американским кредиты, низкая, тоже не в пример, платежеспособность россиян не позволили процессу зайти так далеко, как за океаном, и потому говорить об астрономических суммах потерь российских банков не приходится. Но что удивительно, копировать американскую модель у нас начали тогда, когда за океаном она стала разваливаться.

По данным Ассоциации строителей России, с начала кризиса количество банков, продолжающих реализовывать свои ипотечные программы, сократилось в 20 раз. Но и эта цифра, скорее всего, излишне оптимистична или же безнадежно устарела. Если в середине декабря прошлого года выдачу ипотечных кредитов еще осуществляли в стране 15 банков, то к началу февраля таковых практически не осталось. [3]

Сегодня не только невозможно получить ипотечный кредит в России, но и не знают, что делать с уже выданными кредитами. Сни-

жение стоимости жилья приведет к обесцениванию банковских активов, состоящих из квартир, заложенных в качестве обеспечения по уже выданным кредитам. А разве рыночная стоимость заложенной недвижимости не определяет ту самую «ликвидность», с нехваткой которой столкнулись банки?

Ответ здесь далеко не однозначен, как кажется на первый взгляд. Если еще раз прибегнём к ситуации в США, то там участники рынка начали массово выпускать ипотечные ценные бумаги. При этом часто новые выпуски облигаций были обеспечены не чем иным, как предыдущими выпусками, то есть не имели под собой реальной недвижимости. В результате этого американские ипотечные бумаги серьезно обесценились, и степень доверия к ним у инвесторов резко снизилась.

Похожая ситуация складывается и у нас. В настоящее время 10 процентов заёмщиков объявили о невозможности возврата кредитов. При этом прогнозы специалистов неутешительны, они уверяют, что объем задолженности населения перед банками может достичь 400 миллиардов рублей. И это при том, что весь объем выдачи ипотеки в России составил немногим более 550 миллиардов рублей. Ситуацию усугубляет и то обстоятельство, что каждый второй кредит в России был выдан банком с привлечением иностранного капитала.

Затем настал момент, когда стало понятно, что собственными силами с борьбой сразу на двух фронтах российские банки справиться уже не могут.

Поэтому правительство РФ в срочном порядке разработало план по спасению отечественной ипотеки, определив на роль спасителя Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Было решено, что банки займутся выпуском ипотечных облигаций по тем кредитам, по которым возросла вероятность дефолта. В свою очередь, АИЖК будет предоставлять гарантии на эти кредиты. «Плохие» облигации банков, заверенные гарантиями АИЖК, будут включены в ломбардный список Центрального банка России, что позволит обеспечить рефинансирование кредитов и поднимет ликвидность банков. Объем средств, которые будут выделены правительством на работу этого механизма, составляет 200 миллиардов рублей. При этом большинство правительственных денег АИЖК получит в виде кредитов.[4]

И здесь россияне решили слепо скопировать шаги американцев. Что получается на самом деле? Как пишут аналитики, потерявший источник дохода заемщик, получая право на отсрочку платежей, фактически берет еще один кредит сроком на один год. Ставка по этому кредиту не фиксирована, она зависит от ставки рефинансирования ЦБ.

Таким образом, человеку, потерявшему возможность расплачиваться по одному кредиту, тут же навязывают второй, что еще более усугубляет долговую нагрузку заемщика.

При этом нет никакой уверенности, что этот заемщик за год найдет какую-нибудь работу, которая позволит ему уверенно оплачивать сразу два кредита - ипотечный и «спасительный». Создается впечатление, что Россия, которая не смогла выходить «больную» ипотеку по-американски, решила повторить хотя бы американский сценарий её похорон.

В Дагестане, как и в целом по стране, ослаб строительный бум, который наблюдался в последние несколько лет. Жилищная проблема, хотя и немного снизила свой накал, но по-прежнему беспокоит многих россиян. Для большинства нуждающихся купить квартиру в несколько миллионов рублей при нынешней зарплате – мечта несбыточная. Ипотека, которая и ранее была недоступна дагестанцам (в республике всего выдано около 200 ипотечных кредитов), сейчас превратилась в пустое эхо чьих-то слов.

Примерно такая же ситуация и в других регионах страны – около 60 процентов жителей хотело бы улучшить условия своего проживания. И государству от решения жилищной проблемы уйти некуда. Как же решать эту проблему, если и ипотека не оправдала себя? И в этой ситуации многие специалисты обращают внимание на немецкий опыт. В этой стране через систему строительных сбережений финансируется более 40 процентов приобретаемого жилья.

Поскольку, как было сказано выше, государству придётся в той или иной степени участвовать в решении жилищной проблемы, здесь можно было использовать механизм софинансирования со стороны государства, такой же, как и в случае с пенсиями. Если человек, желая накопить средства на приобретение жилья, вкладывает на свой счёт определённую сумму, то столько же могло бы вложить и государство. Да и деньги вкладчиков не просто лежали бы «мертвым грузом», а прилично росли бы за время ожидания ссуды.

Или можно использовать такой механизм, как земельная ипотека, когда деньги выдаются под залог той земли, на которой человек намерен строить жильё.

Принцип земельной ипотеки довольно прост, и выделять средства кредита по ней предполагается по частям, то есть по мере их вложения застройщиком в строительство. Словом, поиск альтернативы умершей еще «в утробе» ипотеки продолжается.

Литература

1. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 147 с.

2. Бор М.З., Пятенко В.В. Практика банковского дела. Стратегическое управление банковской деятельностью. М.: ПРИОР, 2010. – 305 с.

3. Горчаков А. А., Половников В. А. Тенденции развития кредитного рынка России // Банковское дело, 2008, №3.

4. Неволина Е. В. «Об оценке кредитоспособности заемщиков» //Деньги и Кредит, 2008, №10.

5. Прохоров М. Кризис: Психология момента: матрица перезагружается. [Текст] / «Ведомости» (11 ноября 2009 (№ 213)).

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА МАКРОУРОВНЕ

Газиев А. – ст. 4 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

Очевидно, что нынешнюю российскую экономику можно характеризовать как перешедшую к фазе оживления после долгого пика падения, и даже разрушения некоторых отраслей и производств. Такой тяжелый путь нам не пророчился архитекторами *перестройки.* Много и «копий сломали» наши «великие» советские и постсоветские экономисты, прежде чем придти к согласию и принятию и/или перенятию общеэкономических теоретических ценностей зарубежной экономической науки посредством долгих синтетических исканий, отказа и согласия с западными рецептами на рубеже 90-х годов посперестроечного периода.

На пути к быстрым и безболезненным рыночным преобразованиям вставали стеной две противодействующие силы. Во-первых, это внешние силы, пытающие ослабить крупнейшую ядерную и в некотором смысле новую непредсказуемую Россию с колоссальной экономической потенцией и рынками. Во-вторых, это внутренние силы. Они представлены в лице старых советских «праведников» от КПСС и государственных (правительственных) структур, это, с одной стороны. Они и представлены и «демократами» от первых же, т.е. советских структур, и, новых демократов со всевозможными окрасками.

С внешними силами все и давно понятно - у них свои планы на счет России. Для уже единоличного господства, например, США необходимы постоянные демонстрации сил в самых разных ее политиче-

ских и экономических выражениях. Для экономических выражений демонстрации сил и мощи США достаточны манипуляции через МВФ, а также долларовая экспансия посредством раздутого его паритета доллара США. Жаль только одного, что страны - поклонники «зеленых» банкнот не могут разом отказаться от них. И тогда США захлебнулись бы от собственного производства и наводненных по всему миру долларов.

Однако новый - их (США) экономический порядок ещё долго будет править «баллом», пока не будет объективной консолидации сил против их надвигающего мирового господства.

Внутренние же силы России не конструктивны и непоследовательны кроме одного – наживания собственностей чиновниками всех мастей и всемерного обогащения за счет передела государственной собственности и втягивания средств населения опять же им на обогащение. Здесь идут в ход любые средства: от классических до хитроумных, новыми, свойственными только российскому бизнесу методами. Отчасти эти методы изобретены «командами» Павлова, Гайдара, Чубайса, Черномырдина, и большой околоельциновской «семьи». Но нашей задачей является не их анализ. Всё описанное – это внешние факторы (общие, неконтролируемые, объективные и объективно-субъективные условия), и их также надо учесть, пусть, если они и не будут более фигурировать даже фоном.

Возвращаясь к основной задаче данной статьи, заметим, что мы уже касались проблем макроэкономического регулирования посредством налоговой и фискальной политики. Они выражались через *дискреционную и автоматическую фискальную политики*.

Одной из важных и сложных задач в этих политиках остается проблема дефицита государственного бюджета, следовательно, и его нагрузка на теле нашей экономики. Дефицит всегда проявляет свою «поедающую» агрессивность, когда государственные расходы Гр, равны сумме государственных закупок Гз, трансфертных платежей Пт плюс процентные выплаты Вп по государственному долгу Гд, и все это превосходит налоговые поступления. Таким образом, мы можем представить аналитическую формулу дефицита (Дф):

$$Дф = Гз + Пт + Вп \times (Гд) – Н.$$

В условиях нарастания как внутреннего, так и внешнего долга российское правительство пыталось покрыть за счет печально известных ГКО. Однако обвал и этой «пирамиды», подобно другим частнокапиталистическим аферам показала полную несостоятельность, некомпетентность и отсутствия всякого самоуважения, не говоря уж о каком-либо патриотизме отечественных правителей. Тем не менее,

отрицательный эффект – тоже эффект, но поучительно печальный.

Требуется коренной пересмотр всей экономической политики страны в рамках обозначенных рыночных преобразований, т.е. единая народно-хозяйственная экономическая программа правительства.

Правительство России может и должна использовать весь арсенал налогового и бюджетного регулирования. Прежде всего, оно могло бы более активизировать инвестиции частного капитала через привлечения, из совокупных частных сбережений населения гарантированно выплачивая по своим обязательствам без посредников «акул» бизнеса в лице бездонных и ненасытных коммерческих, акционерных банков.

Учитывая воздействие дискреционной фискальной политики к собственности (сбережениям) населения, которые ее учитывают только в момент выплаты налогов, то выпуск и продажа государственных казначейских обязательств в виде ценных бумаг не оценивается большинством людей как будущий источник взимания налога.

В нашей стране еще не вполне осознают эффект мультипликатора даже на уровне правительства. Поэтому, не корректное отношение правительством к экономическим законам и закономерностям или их недоучет в своих программных действиях не может не сказаться на ходе рыночной перестройки. Также сказывается боязнь населения всяких обвалов и дальнейшей инфляции, вынуждающее их приобретать в основном доллары США, раздувая и без того раздутое богатство, снобов – американцев, а себя, привязывая к «сферам жизненного интереса США» и во «благо процветания американского народа».

Бюджет России в начале 90-х гг. формировался в тяжелых условиях экономического спада, инфляции и уже отживающегося понятия «дефицит». Государственные финансы, естественно, также испытывали кризис. Отсутствовало равновесие между доходами и расходами госбюджета с большим расхождением, где ставилась на первых порах только поиск путей замедления, а затем и сокращение бюджетного дефицита, и, прежде всего за счет расходной ее части.

В этих условиях тогда, главным образом делался упор на косвенные налоги. Именно тогда, делая упор на косвенные налоги и некоторые видоизменения, правительство попыталось приблизиться к макроэкономическому регулированию посредством микроэкономической эффективности. Были изменены подходы к принципам построения налоговой системы.[1] Впервые налоги РФ были разделены на три вида: Федеральные, республиканские и местные. Впоследствии в Закон вносились изменения и дополнения, корректирующие механизм налогообложения и структуру налогов. При этом неоднократно нарушался принцип справедливости: вносимые изменения нередко утверждались

законодательными актами задним числом.

Ныне налоговая система РФ представлена совокупностью налогов и сборов, взимаемых в установленном порядке с плательщиков – юридических и физических лиц на территории страны. Все налоги и сборы, таким образом, и составляют бюджет страны. Также существуют внебюджетные государственные фонды, которые появились и приняты с 1991 года, как, например, фонд социального страхования, уже не входящая в Госбюджет. Ныне социальные фонды страхования формируется за счет целевых страховых взносов. Помимо социального фонда страхования выделяют Пенсионный фонд, Государственный фонд занятости населения, а с 1993 г. и фонды обязательного медицинского страхования с разделением на федеральный и региональные. Также созданы федеральные и региональные дорожные, экологические и другие фонды, консолидированные в бюджетной системе страны.

Д.Г. Черник и А.З. Дадашев указывают, что во вновь планируемых проектах изменения в Налоговом кодексе РФ «*предполагается замена страховые взносы на так называемый социальный налог. Тем самым правительство России пытается консолидировать в бюджетную систему средства этих фондов, придав им статус целевых бюджетных фондов со всеми вытекающими отсюда последствиями по поводу управления их финансовыми ресурсами*».

Весь цивилизованный мир использует страховые фонды как мощный финансовый инструмент. Являясь разновидностью обязательных платежей, страховые взносы уплачиваются страхователями-работодателями за счет себестоимости продукции предприятия и работниками из своего дохода. Здесь и другие фонды на временной и постоянной основе могли служить в качестве финансовых инструментов во благо всего общества, а не отдельных чиновников, которые все чаще нарушают и финансовое и уголовное право.

Анализируя в целом налоговую систему России, следует отметить, что нет необходимости ее коренной ломки, как это предлагается отдельными экономистами и теоретиками в области налогов. Любая коренная ломка постоянно строящейся системы способна остановить поступательное и адаптивное к перестроечным условиям движение, усложнит и без того сложную схему расчетов и может способствовать росту недоимок.

В условиях хрупкого переходного периода у нас начали ломать многие устоявшие экономические связи, социальные отношения, что породили массу долгосрочных проблем в новой России. Правительство с переменными успехами, а чаще всего поражением пыталось решать насущные макроэкономические проблемы. Так, в годы, так

называемой «первой предвыборной чеченской войны» 1994-1996 годы были попытки смягчения социальной напряженности экономическими методами. Тогда правительство страны отменило специальный налог и налог на превышение заработной платы выше нормируемой величины.

Практика многих стран убедительно доказывает и то, что не во всех случаях высокие налоги становятся тормозом на пути к экономическому росту. В этом яркий пример показывают скандинавские и некоторые европейские страны, где налоги составляют около 50% и 40% к ВВП соответственно. Также и уход в теневую экономику наименьший в этих странах. Очевидно, имеются другие причины обратного эффекта касательно России. Главные из них: бартерные расчеты, обусловленные недостатками ликвидности в реальном секторе экономики; низкая эффективность системы корпоративного управления и контроля; возможность решения деловых проблем нелегальными методами и др.

Предельная ставка налога – это соотношение между приростом суммы вносимого налога и приростом дохода:

$$H_{П} = \frac{\Delta \sum H}{\Delta Д},$$ где: $Н_п$ - предельная ставка налогообложения; $\Delta\Sigma Н$ – прирост суммы вносимого налога; $\Delta Д$ – прирост дохода.

Какие же невосполнимые потери возможны от неправильной техники взимания и высоких ставок налога?

Налоги, как известно, выполняют и функцию перераспределения ВВП. Они также при этом порождают дополнительные экономические издержки. Налоги определяют экономическую активность домашнего (семейного) и хозяйствующих юридических лиц. В результате налогообложения определенных товаров и видов деятельности люди могут слишком мало работать, или слишком мало сберегать, или покупать слишком мало товаров, облагаемых высокими налогами, и слишком много товаров, облагаемых низкими налогами. Этот механизм, обусловленный искажающим влиянием налогообложения на относительные цены в экономике, ведет к уменьшению экономического благосостояния. Подобные издержки, связанные с налогами, зачастую называемые невосполнимыми потерями от налогообложения, в определенной степени неизбежны, так как налоги необходимы для оплаты государственных расходов.

Российское правительство может оптимизировать налоговую систему с помощью минимизации невосполнимых потерь посредством комплексного рассмотрения проблемы. Необходимо обратить внимание на факторы определяющие так называемый эффект замещения и

эффект дохода. Эффект замещения, протекающее вследствие высвобождения труда из-за роста налогов, то есть рост за определенные пределы налогов не стимулирует активность и, люди склонны к бездействию или отдыху. Пропорциональные дополнительные усилия труда не приносят дополнительных и адекватных доходов. С другой стороны, рост налогов одновременно уменьшает сумму получаемого (после уплаты налогов) дохода, и люди могут работать больше, чтобы поддержать уровень доходов, который они имели до увеличения налогов и все более "поедающей" инфляции. Данный эффект получило название «эффект дохода». Он означает, что люди отдыхают меньше и привержены активным действиям в поисках дополнительного дохода, так как они стали беднее вследствие роста налогов. При этом предложение труда будет по цене ниже, чем прежде.

Однако, очевидно, что эффект замещения и эффект дохода действуют в противоположных направлениях, причем первый после увеличения налогов ведет к уменьшению предложения труда, а второй – к его росту. Теоретически при росте подоходного налога влияние на предложение труда становится неопределенным. Однако на практике рост подоходного налога, как правило, сокращает предложение труда, т.е. эффект замещения оказывается сильнее эффекта дохода. Общее сокращение предложения труда, в свою очередь, оказывает отрицательное влияние на совокупное предложение в экономике.

В силу того, что «подоходный налог искажает выбор работников между работой и отдыхом, но вызывает невосполнимые потери в экономике. Можно показать, что эти потери являются возрастающей функцией от предельной ставки налога. Удвоение ставки налога приводит к более чем к двукратному увеличению издержек от налогов. В первом приближении 20%-я предельная налоговая ставка вызывает в 4 раза больше потери, чем 10% -я. Таким образом, искажение является функцией квадрата предельной ставки».[2]

Динамка подоходного налога также влияет на отдачу от сбережений. Проценты, получаемые людьми, рассматриваются, вообще говоря, как часть налогооблагаемого дохода. Хотя здесь имеются некоторые исключения. В некоторых странах, как Япония, большинство доходов в виде процентов не подлежит налогообложению, что стимулирует сбережения. В других странах не облагаются налогом некоторые виды доходов в виде процентов, например от долгосрочных облигаций, и пенсионных сбережений, в то время как другие виды таких доходов облагаются налогом.

Рост подоходного налога уменьшает чистый процент, получаемый владельцами сбережений. Также и рост налогов с предприятий

аналогично воздействует на инвестиционные решения.

Рост налога на прибыль, снижение инвестиционного налогового кредита или амортизационные льготы, как правило, приводят к уменьшению инвестиционных расходов. В свою очередь падение инвестиций улучшает баланс текущих операций и, по крайней мере, в случае с Россией снижает ставку процента. Однако приверженцы дополнительных эмиссий придерживаются той же точки зрения чисто монетарными методами.

В отечественной экономической литературе не снимается с повестки дня вопрос о пределах ставок налогов. Каждый из них приводит множество аргументов, однако, все, так или иначе, точку отсчета берут теорию американского экономиста Артура Лаффера.

Кривая, представленная Лаффером имеет U-образную форму. Кривая Лаффера показывает зависимость между ставками налогов и совокупными налоговыми поступлениями. Однако не всегда убедительно доказывает свою жизнеспособность эта концепция. К примеру, предельные ставки налога выходили далеко за рамки допустимых ориентиров отличных от ставок в США. “Рейганомика”, принявшая концепцию Лаффера не рассчитывала более 35-45% налоговой ставки, тогда как в Швеции в те же годы приблизилась к 80%. Американцы, пытаясь универсализировать определили как бы «с потолка» для шведов оптимальную ставку «по Лафферу» 70 %.

По оценкам В.Г. Князева «*теоретически выявить величину* r_0 *(т.е. предельный и оптимальный потолок налоговой ставки) невозможно, и она определяется эмпирическим путем. При этом крайне важно выяснить, где находится фактическая налоговая ставка – справа или слева от* r_0 *. А поскольку кардинальные макроэкономические эксперименты чреваты серьезными потерями, на этот вопрос обычно отвечают на основе анализа реакции производителей на налоговые льготы в тех или иных конкретных отраслях*».[3]

Литература:

1. Это было сделано введением в действие Закона РФ от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы Российской Федерации».

2. Сакс Дж., Ларрен Ф.Б. Макроэкономика. Глобальный подход. /Пер. с англ. –М.: Дело, 1996. С. 245

3. См.: Теоретическая экономика. Политэкономия: Учебник для вузов /Под ред. Г.П. Журавлевой и Н.Н. Мильчаковой. –М.: ЮНИТИ, 1997, с.255.

КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ СБЕРБАНКА С КЛИЕНТАМИ

Делиева Д. - ст. 5 курса ФЭФ, спец. «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г.Хасавюрте.
Абусалимова А.А. преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте,
соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала

Наибольший объем выданных потребительских кредитов приходится на Сбербанк России. Что не удивительно - в Сбербанке сосредоточено 75 процентов всех частных вкладов, сеть отделений и персонал нацелены на работу с физическими лицами.

Сбербанк осуществляет полный комплекс банковских услуг, среди которых кредитование физических и юридических лиц, открытие кредитной линии, краткосрочные кредиты, кредиты на пополнение оборотных средств, вексельные кредиты и прочие виды кредитования;

Отношения Сбербанка с клиентами строятся на принципах ответственного партнерства, участия в решении конкретных проблем клиента и учета реальных потребностей его деятельности.

Приоритетными направлениями для Сбербанка на сегодняшний день являются кредитование реального сектора экономики и расширение кредитных услуг для физических лиц.

Кредитные операции Сбербанка осуществляет сектор кредитования.

Кроме того, в выполнении операций по кредитованию принимают участие следующие подразделения:

- кредитования;
- учета кредитных операций;
- юридическое;
- безопасности;
- подразделение, осуществляющее расчетно-кассовое обслуживание клиентов.

Деятельность каждого подразделения регламентируется соответствующими инструкциями, разработанными и утвержденными Сбербанком России.

Сбербанк предлагает своим клиентам следующие виды кредитных услуг:

1. Для юридических лиц:

- открытие кредитной линии,
- краткосрочные кредиты,
- кредит по овердрафту;
- кредиты на пополнение оборотных средств,

- вексельные кредиты.

2. Для физических лиц:

- кредит на приобретение, строительство и реконструкцию объектов недвижимости;
- кредит на оплату обучения в образовательных учреждениях Российской Федерации;
- кредит на неотложные нужды;
- кредит работникам предприятий и организаций – клиентов Сбербанка;
- кредит под залог приобретаемой дорогостоящей техники, мебели, автомобилей и т.п. в сети фирмы, осуществляющей их розничную реализацию.

Кредиты предоставляются физическим лицам - гражданам Российской Федерации в возрасте от 18 лет при условии, что срок возврата кредита по договору наступает до исполнения 75 лет.

Обязательным условием предоставления кредита является наличие обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств заемщиком.

В качестве основного обеспечения Сбербанк России принимает[1]:

- поручительства граждан Российской Федерации, имеющих постоянный источник дохода;
- поручительства юридических лиц;
- залог недвижимого имущества
- залог транспортных средств и иного имущества
- залог мерных слитков драгоценных металлов с обязательным хранением закладываемого имущества в банке;
- залог ценных бумаг Сбербанка России и государственных ценных бумаг;
- залог ценных бумаг корпоративных эмитентов в пределах установленных на них лимитов риска;
- гарантии субъектов Российской Федерации или муниципальных образований.

Уплата процентов производится ежемесячно одновременно с погашением кредита, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем получения кредита или его первой части.

При принятии положительного решения о выдаче кредита кредитующее подразделение направляет в подразделение учета кредитных операций распоряжение о резервировании номера ссудного счета и оформляет с Заемщиком кредитный договор, срочное обязательство, договоры поручительства, договоры залога, другие документы согласс-

но нормативным документам Сбербанка России, определяющим порядок предоставления отдельных видов кредитов. Все документы составляются в 3-х экземплярах: один экземпляр каждого документа - для Заемщика, два экземпляра - для Банка.

Договор поручительства может быть оформлен как на полную сумму обязательств Заемщика по Кредитному договору, так и на частичное исполнение Поручителем обязательств по Кредитному договору. При этом Поручитель несет с Заемщиком солидарную ответственность за исполнение обязательств по Кредитному договору. Договор поручительства должен иметь ссылку на номер и дату Кредитного договора.

На сегодняшний день Сбербанк России занимает прочные позиции на рынке банковских услуг. На рынке потребительских кредитов позиции Сбербанка также достаточно прочны.

Это объясняется положительными результатами финансовой деятельности банка, большим размером его собственного капитала, а также высокой степенью доверия клиентов. Описанная ситуация характерна как для общероссийского рынка потребительских кредитов.

С 24 марта 2008 года Сбербанк России снизил процентные ставки по наиболее востребованным населением кредитам[2]:

“Кредит на недвижимость”:

в долларах США и евро от 11,5 % годовых (ранее от 12 % годовых);

“Ипотечный кредит”:

в долларах США и евро от 11,5 % годовых (ранее от 12 % годовых),

после оформления ипотеки объекта недвижимости в пользу банка от 9,75 % годовых (ранее от 11 % годовых);

Кредит “Ипотечный+”:

в долларах США и евро от 11 % годовых (ранее от 11,5 % годовых),

после оформления ипотеки объекта недвижимости в пользу банка от 9,5 % годовых (ранее от 10,75 % годовых);

Размер процентной ставки по вышеуказанным кредитным программам зависит от срока кредитования, размера первоначального взноса собственных средств заемщика, а также региона[2].

Кредит "На неотложные нужды":

в долларах США и евро от 13,5 % годовых в зависимости от срока кредитования (ранее от 15,5 % годовых).

Также снижены ставки по “Корпоративному кредиту” в долларах США и евро. Размер процентной ставки по кредиту устанавлива-

ется филиалом Банка в зависимости от конъюнктуры денежного рынка региона, срока кредитования, количества используемых услуг Банка предприятием-работодателем заемщика, объема поступлений денежных средств на счета предприятия в Банке, прочих факторов.

С 24 марта 2008 года Сбербанк России изменил процентные ставки по вновь выдаваемым автокредитам в рублях, установив их в зависимости от срока кредитования, размера первоначального взноса собственных средств заемщика и региона[2]:

“Автокредит” (покупка нового транспортного средства):

в рублях от 9,5 % годовых (ранее от 9 % годовых);

“Автокредит” (покупка подержанного автомобиля):

в рублях от 10,5 % годовых (ранее от 9,5 % годовых).

Литература:

1. Суринов Д.Е. Об основных тенденциях в уровне жизни и сберегательных тенденциях в уровне жизни и сберегательном поведении населения России//Экономический журнал ВШЭ – 2009 –т.6 - №3

2. www.nwsbrf.ru

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ.

Делиева Д. – ст. 5 курса ФЭФ, спец. «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г.Хасавюрте.

Абусалимова А.А. преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте,

соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала

Финансовый кризис сказался на всей экономике нашей страны. Самый чуткий индикатор рынка – банковская сфера отреагировала на глобальные потрясения, предложив клиентам и партнерам новые условия взаимодействия.

В начале этого года банки, главным образом, старались сохранить и преумножить количество вкладчиков, многие кредитные программы были фактически свёрнуты.

Во что может обойтись заем в банке в момент затяжного кризиса?

Экономический кризис заставляет задуматься заемщиков, что же делать дальше. На вопрос: "Стоит ли идти на риск и брать кредиты у банков?", - однозначного ответа вы не найдете. Никто не возьмет на себя ответственность полностью застраховать вас от не самых приятных последствий кризиса. В настоящий момент каждый банк страны

переживает дефицит ликвидности. И ни для кого не секрет, что процентные ставки по кредитам имеют тенденцию к росту: различные виды программ кредитования постоянно корректируются по причине больших рисков.

В период кризиса большее внимание уделяется качеству, то есть надежности заемщика. Ужесточатся требования к количеству документов, подаваемых для оформления займа, повысятся требования к уровню дохода, справка об официальной зарплате (2-НДФЛ) будет обязательной и цифра в ней должна стоять более впечатляющая, чем это было ранее.

Станет ли потребительское кредитование – кредитованием под залог?

Потребительское кредитование подразумевает работу с массовым сегментом, огромное количество клиентов, высокую скорость оформления кредитов, а залоговое кредитование предполагает организацию определенной логистики, процессов приема на экспертизу и хранение и т.д., это весьма дорогие и маловыгодные процессы. Вполне вероятно тем не менее, что ломбардное кредитование получит новый импульс к развитию или несколько трансформируется.

Программа банка, в зависимости от запрашиваемой суммы кредитования, позволяет оформить кредит либо без обеспечения, либо с предоставлением поручительства физических лиц или залога, при этом различные материальные ценности могут выступать в качестве последнего. Таким образом, клиенту банка предоставляется возможность выбрать условия кредитования, подходящие именно ему, в зависимости от индивидуальных потребностей и возможностей.

Еще одним последствием кризиса для простых заемщиком, безусловно, является рост процентных ставок по кредитам. Вызвано это общими рыночными тенденциями – повышением стоимости денег для самих кредитных организаций Рост процентной ставки отражает не только увеличение рисков на рынке кредитования, но и ускорение инфляции.

Безусловно, все банки прошли первый этап "естественного отбора" в условиях кризиса - произошел своего рода отсев на сильных и слабых по критериям стабильности. Важно понимать, что в случае финансового коллапса выживут сильнейшие банки. Одни банковские аналитики с уверенностью заявляют, что кризис ликвидности временный и пойдет на пользу всем, другие, - что осталось недолго ждать до полного оздоровления экономики, но необходимо достойно пережить последствия кризиса и не паниковать, ну а третьи - вообще отказываются комментировать ситуацию и делать какие-либо прогнозы.

Для того, чтобы детально понять существующие проблемы в сфере потребительского кредитования, необходимо обратить внимание на то, почему в нашей стране нужно развивать систему потребительского кредитования и какие преимущества и недостатки она даёт.

Низкую активность российских банков на рынке потребительского кредитования обычно связывают с высокими рисками, возникающими вследствие пробелов в законодательстве, а также с отсутствием единых и доступных залогового реестра и информационной базы о выданных кредитах.

До сих пор большинство банков в качестве основного способа борьбы с подобными проблемами используют процедуру анализа предоставленных заемщиком документов. Этот процесс требует от банков значительных временных и финансовых затрат. Кроме того, он не поддается стандартизации. Высокие издержки по обработке кредитной заявки резко снижают стимулы к расширению сферы потребительского кредитования.

Еще одно серьезное препятствие для развития потребительского кредитования — недоступность достоверной информации о реальных доходах заемщика, в частности из-за существования «серых» зарплатных схем.

Из десятка крупнейших российских банков только Сбербанк России и Международный промышленный банк (МПБ) предоставляют потребительские кредиты. Остальные наложили «табу» на операции подобного рода. Однако чтобы получить кредит даже в названных банках, заемщику нужно набраться терпения и решимости.

Очевидно, что с точки зрения потребителя, кредитование имеет множество преимуществ. Потребитель получает возможность манипулировать денежным ресурсами, покупая товары, стоимость которых существенно превышает суммы, которыми он единовременно располагает, покупать товары в тот момент когда они нужны или их покупка наиболее выгодна, а не когда накоплены деньги. В случае с особо дорогими товарами (квартиры, транспортные средства, высшее образование) потребительский кредит даёт возможность пользоваться благами, доступными обычно только существенно более обеспеченным людям. Только кредитование может в будущем смягчить вопиющую ситуацию с жильем, которая в рамках традиционных методов не поддается решению вот уже почти сто лет. Можно сказать, что эта проблема является главной и первой по счету целью для потребительского кредитования (с общественной точки зрения). Обеспечение граждан транспортными средствами, качественным образованием и возможностью хорошо проводить досуг - всё это, безусловно, улучшит качество

жизни в целом, создаст благоприятные условия для добросовестного труда.

В США и Западной Европе этот путь уже пройден и постоянное улучшение уровня жизни «в долг» уже давно не фантастика, а образ жизни. Купив дом в кредит сроком на 20 лет и досрочно выплатив его, европеец уверенно покупает новый дом в кредит. Становление системы потребительского кредита относится еще к послевоенному времени и вызвано, в первую очередь, ограниченностью платежеспособного спроса (ситуация, в известной степени, аналогичная российской). Успех потребительского кредита породил даже психологический перекос в другую сторону: феномен «жизни в кредит». Огромные размеры задолженностей населения могут в будущем породить большие проблемы. Для нас пока эти вопросы неактуальны, главной задачей является формирование системы потребительского кредита хотя бы в общем виде.

Рынок потребительского кредитования бурно растёт и планируется что к 2011, и может достигнуть 30 миллиардов долларов. Общая нестабильность экономической ситуации 90-х не позволяла развиваться системе потребительского кредитования, но уже в 2000 году, когда наметился устойчивый экономический рост, банк «Русский Стандарт» вышел на рынок потребительских экспресс – кредитов, предоставляя их через своих представителей в магазинах "М-Видео" и "Мир" (позже к ним добавились "Эльдорадо" и "Техносила"). В то время остальные банки отнеслись к идее достаточно прохладно, так как предыдущий российский опыт в области потребительского кредитования был не очень удачным: финансовый кризис 2008 года привел к проблеме массовых неплатежей по кредитам и банки, понеся существенные потери, предпочли покинуть рынок. Даже не принимая в расчет кризис, в России существовала проблема неопределенности и отсутствия адекватной правовой базы. Потребительское кредитование технически оформлялось как лизинг, то есть до выплаты кредита право собственности на приобретаемый заемщиком объект оставалось за продавцом. Естественно, все риски в этом случае перекладывались на покупателя, а процент по такому «эрзац-кредиту» оказывался, завышен, в силу невозможности точной оценки рисков для каждого заемщика[1].

Новшеством в потребительском кредитовании после 2000 года было использование скоринговой системы, которая предназначалась для ускоренной оценки рисков индивидуально для каждого конкретного заемщика. Уже к 2009 году система потребительского кредитования прошла большой путь и постепенно стала развиваться, о чем говорит появление на рынке новых игроков (в том числе, с участием иностран-

ного капитала) и создание банками отдельных организаций, призванных работать с физическими лицами. Непрерывно стали создаваться новые и совершенствуются старые кредитные продукты, которые становятся все более доступными населению. В результате рынок кредитов становится всё более конкурентным.

Литература:
1. Сорвин С. К вопросу о концепции развития регионального банковского сектора. // Деньги и кредит 2007 №5. С. 12-13

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ, НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ.

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

Новые программы ипотечного кредитования радуют потенциальных заёмщиков постоянно снижающимися процентами ставки.

Сфера ипотечного кредитования, оказалась тем сегментом, по которому кризис ударил больнее всего. В конце 2007 года 95% банков, работавших в этой сфере, вернули свои кредитные программы. С середины 2009 года многие банки возобновили свои жилищные кредитные программы, но основное место в сегменте ипотеки занимало кредитование на вторичном рынке жилья. Рынок новостроек стал особенно сложной сферой для ипотечного кредитования. Так как банку приходится рисковать дважды - выдавать кредит частному лицу, да еще и под залог недвижимости, которая фактически еще не существует.

Если в 2009 году, когда началось постепенное снижение процентной ставки, банки одновременно повысили величину первоначального взноса и ужесточили требования к заёмщику, то сейчас, в марте 2010 года можно отметить и тенденцию снижения первоначального взноса. В начале 2009 года произошло резкое снижение числа анков, выдающих кредиты. Сделок по ипотеке проводилось гораздо меньше, но даже в такой ситуации можно было найти вполне приемлемые условия кредитования. Уже начиная с осени 2009 года, количество покупок с привлечением ипотеки пошло по нарастающей. Сейчас на рынок вернулось множество банков. Они снижают ставки и размер первоначального взноса.

Ставки и первоначальный взнос.

Начнем, пожалуй, с самого главного. Ставки по ипотечным кредитам неумолимо снижаются и достигли немыслимого еще полгода

назад уровня в 9% годовых. Мы наблюдаем постепенное снижение ставок банками. Банки вновь выходят на первичный рынок.

Так, с декабря 2009 года Новосибирский муниципальный банк, работающий в партнерстве с Новосибирским областным агентством ипотечного кредитования, предлагает горожанам выгодные кредиты на приобретение жилья на первичном и вторичном рынке в Новосибирске и области. Кредит может быть выдан в размере от 30% до 70% от стоимости жилья на сумму от 250т. до 4 млн. рублей. На срок от 3 до 30 лет. Процентная ставка по нему варьируется от 9,47% до 11,43% годовых. На строящееся жилье -17% годовых до момента регистрации права собственности и залога. Затем ставка также будет снижена до уровня от 9,47% до 11,43%. Например, за квартиру стоимостью 1млн. 900 т.р. при условии внесения первоначального взноса в размере 30% срока кредита 20 лет и при ставке 10,71%, семья заемщика будет ежемесячно выплачивать около 13т.р. Сумма вполне подъемная сопоставимая и даже ниже стоимости аренды.

С февраля 2010 года ипотечные кредиты стали доступны и ЗАО «Банк Жил Финанс». Снизились процентные ставки по программе «Квартира», сейчас ставка от 10 до 12,10%, а по программе «Плавающая ставка» от 9,5%. Единоразовая комиссия за выдачу кредита варьируется от 1% . Кроме того, банк дает возможность клиенту выбрать условия ипотечного кредитования оптимально подходящие его семейному бюджету.

Банк ВТБ24 отменил мораторий на прием заявлений по кредитам на приобретение строящегося жилья и нецелевым ипотечным кредитом. Сегодня клиентам банка доступны кредиты на покупку готовых квартир, загородной недвижимости и новостроек, нецелевые ипотечные кредиты, рефинансирование ипотечных кредитов, а также льготные кредиты на покупку залоговых объектов.

Почти вся линейка ипотечных кредитных продуктов, действующая до кризиса в банке, присутствует, за исключением коммерческой недвижимости.

Не отстают от российских коллег и представительства западных банков. Так, Банк Сосьете Женераль Восток (BSGV) объявил о снижении ставок по ипотечным кредитам еще в октябре прошлого года. Как сообщили в процесс- службе банка, минимальные ставки были снижены сразу на 2,5% в рублях, на 1,75% в долларах США и на 1,5% в евро. С 19-го октября минимальная ставка по ипотечному кредиту составляет 14,25% годовых в рублях, 12% в евро и 9,75% в долларах США. Существенным условием банка является необходимость залога уже имеющегося в собственности, а отнюдь не строящегося жилья.

Размер первоначального взноса до кризиса составлял порядка 10-15% от суммы покупаемой квартиры, а сегодня достигает 30%. Но и здесь есть подвижки.

Например, Сибирский банк Сбербанка России с октября 2009 года снизил размер составило 5-10% в зависимости от разновидности ипотечной программы, т.е. если раньше минимальный первоначальный взнос по программе жилищного кредитования составлял 30% то теперь потенциальному заемщику достаточно внести 20% от стоимости квартиры. Если кредит оформляется по программе «Молодая семья» и в семье уже есть ребенок, собственных средств заёмщиков достаточно в размере 15% от стоимости жилья.

Новосибирское Агентство ипотечного кредитования в конце марта - начало апреля планирует вывести новый ипотечный продукт, где первоначальный взнос будет составлять 10% стоимостей приобретаемого жилья, при условии страхования 20% от падения цены на недвижимости. Стоимость страхования - 2-3% от суммы кредита за весь срок страхования.

Рефинансирование.

В январе 2010 г. ВТБ 24 возобновил программу рефинансирования ипотечных кредитов, предоставленных другими банками. Заёмщик может получить кредит в размере до 80% от текущей рыночной стоимости жилой недвижимости на более привлекаемых для себя условиях: по сроку, процентной ставки или валюте кредитования. Возможность рефинансирования распространяется на кредиты, на которые были получены с целью покупки квартиры на вторичном рынке жилой недвижимости или в новостройке (при оформленных правах собственности), а так же на нецелевые кредиты под залог квартиры. При этом размер нового кредита может превышать сумму, которая необходима для погашения действующего кредита.

Разницу заёмщик может потратить на любые потребительские цели. рефинансирование осуществляется по ставкам 14,1-15,6% в рублях и 9,6-12,35% в валюте. Нецелевые ссуды, предоставленные под залог квартиры, рефинансируются под 17,65-18,9% в рублях и 12,1 - 14,6 % в валюте. Программа рефинансирования ипотечных кредитов выданных другими банками, в конце октября 2009 года была запущена также Сбербанком. Величина возможного кредита - более 70% от стоимости объектов недвижимости, максимальный срок рефинансирования – 360 месяцев.

Требования к заёмщику и залогу.

Отличительная особенность ипотеки - 2010: многие банки заменили кредитование приобретения жилья на первичном рынке целевы-

ми кредитами под залог имеющийся недвижимости, то есть той квартиры или иного актива, который в данный момент находится в собственности кредитора и используется им. Но и здесь ситуация постепенно меняется. В декабре 2010 года в АКБ «РОСБАНК» стартовала программа кредитования на первичном рынке. Также в Росбанке несколько упростились требования к залогу, например, раньше квартира с неузаконенной перепланировкой в залог не принималась, а теперь можно купить в кредит квартиру со свободной планировкой. Требования к заёмщикам в настоящее время стали более строгими. Сейчас практически все банки требуют официального подтверждения доходов по справке 2-НДФЛ, а раньше учитывались и «серые» доходы заёмщика. Обратившемуся в банк важно также иметь хорошую кредитную историю. Эти меры вполне объяснимы – для того, чтобы экономически не стабильный период наращивать ипотечные кредитные портфели, не увеличивая риски, банки должны быть, уверены в надежности заёмщиков.

Ипотека на квартиру для автомобиля.

Если с кредитами на приобретение жилья все более определено, то получить кредит на покупку гаража или парковочного места для автомобиля можно не во всех банках. В тоже время в Сибирском банке, Сбербанка России в перечень объектов для жилищного кредитования вошли парковочные места рядом с покупаемым жильем. Базовые ставки по жилищным кредитам зависят от срока кредита и размера первоначального взноса и колеблются от 14 до 16% по различным программам кредитования. Муниципальном банке с 1 марта 2010 года вводятся новые виды кредитов под залог жилого и нежилого помещений, предназначенные на потребительские цели. Условия кредитов позволяют заёмщикам получить средства в размере до 70% от рыночной стоимости заложенного имущества под 17% годовых.

2010год развитие ипотечных программ закончится.

Наиболее сложный период пройден, и сейчас участники рынка проектируются на его дальнейшее развитие.

Постепенному возобновлению ипотечного кредитовая способствуют многие факторы. Улучшилось ситуация в экономики в целом, наблюдается оживление на рынке строительства жилья, государства подтвердило свою заинтересованность в развитии ипотечного кредитования, ряд шагов по поддержке заёмщиков сделали региональные власти, прослеживается тенденция к некоторому смягчению банками условий кредитования, в том числе снижение ипотечных ставок. Все это активизировало интерес к покупке жилья в ипотеку со стороны населения. И спрос будет расти по мере стабилизации экономики и

роста доходов населения, поскольку квартирный вопрос - из разряда вечных даже если у человека есть крыша над головой, он всегда будет изыскивать возможности дальнейшего улучшения своих жилищных условий.

Поэтому многие банки планируют запуск новых программ, ориентированных на более широкие слои населения. Так, в Росбанке разрабатывается схема межрегионального кредитования, при которой иногородний заёмщик может купить квартиру под ипотеку в новостройке без выезда в Новосибирск. Новые ипотечные продукты в ближайшее время предложит и НОАИК. Кроме уже упоминавшегося кредита с десятипроцентным первым взносом, появится ипотека с плавающей ставкой, кредит где в качестве первоначального взноса будет исполнятся материнский капитал, «военная» ипотека и т.д.

2010 год должен быть очень активным в части развития ипотечного кредитования и рынка вторичного жилья в целом. Этому будут способствовать поддержка правительства, возобновление ипотечных программ кредитования в банках, которые занимались ипотекой в 2006 году. Сейчас на рынке города ипотеку предлагает порядка 20-ти банков.

Есть вероятность, что через полгода ставки ипотечных кредитов могут снизиться еще. Но надеяться особо на это тоже не стоит, так как более доступная ипотека может спровоцировать рост стоимости жилья. Такое мы наблюдали в 2006-2007г. Поэтому, взяв ипотеку по сегодняшней цене, в случае снижения банковских ставок через какое-то время всегда можно перекредитоваться на более низкую. А вот дождавшись низких ставок, купить дешевую квартиру уже не получится. Так что при существующей ситуации откладывать покупку квартиры нежелательно.

По мнению экспертов Центра ипотечного Агенства Недвижимости, 2010 год будет обусловлен определенной конкуренцией на рынке ипотечного кредитования, что связано с реанимацией ипотечных программ в ряде банков, активно действующих на рынке в 2007-08 годах, а также с выходом на этот сегмент рынка недвижимости новых участников. Так, уже в январе 2010 года была заметна тенденция к понижению годовых процентных ставок, появлению особых условий клиентов, направляемых партнерами банков, оптимизация процессов обработки заявок в кратчайшие сроки. Получить ипотечный кредит сегодня проще и сложнее одновременно. Не представляет собой сложности получить согласие банка на выдачу ипотечного кредита для тех, кто имеет приличный «белый» доход или имущество в собственности достаточное для того, чтобы служить обеспечением по ипотеке. Сложнее

- не имеющим легальной зарплаты, а таких, увы, большинство, молодым семьям, не имеющим пока жилья в собственности.

Литература:

1. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.Н. Белоглазовой: Учебник. М., 2007. С. 185.

2. Деньги, кредит, банки: Учебник / Колл. авт.; под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. 4-е изд., стер. М., 2006.

3. Свиридов О.Ю. Финансы, денежное обращение, кредит. Ростов н/Д, 2005.

4. Н. А. Кричевский, М. И. Калинин. Ипотечное жилищное кредитование. Москва, 2006.

НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ - ПЕРСПЕКТИВА УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОЙ БАЗЫ РЕГИОНОВ

Ильясова Б. – ст. 5 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

Сегодня действительно требуется изменение структуры системы региональных налогов для того, чтобы на практике реализовать принцип максимальных собственных налоговых доходов с одновременным сокращением бюджетных затрат на их получение. Именно для увеличения доходности от налогообложения региональными налогами и для создания эффективного механизма регулирования социально-экономических отношений в России в системе налогов субъектов РФ планируется установить перспективный налог на недвижимость, консолидирующий земельный налог (налог на землю), налог на имущество организаций и налог на имущество физических лиц.

Для успешного введения налога на недвижимость одним из основных условий является четкое определение как объема вмешательства федерального уровня в налоговые и бюджетные правоотношения, складывающиеся на региональном уровне, так и объема необходимой самостоятельности субъектов РФ и местных органов власти в формировании содержания элементов налога на недвижимость и в зачислении и распределении собственных налоговых доходов.

Поскольку для результативного введения налога на недвижимость требуется создание соответствующих правовых и экономических условий, таких как оформление реестра гражданских прав на объ-

екты недвижимости, автоматизированное ведение государственного земельного кадастра, профессиональная оценка недвижимости в целях налогообложения, первоначально только наиболее подготовленные субъекты РФ без особых затруднений смогут перейти на консолидированный налог на недвижимость вместо взимания трех отдельных налогов. Постепенно, по мере проведения государственного учета и государственной оценки недвижимости, а также государственной регистрации гражданских прав на объекты недвижимости, все без исключения субъекты РФ смогут ввести на своих территориях налог на недвижимость.

Целью установления в Российской Федерации налога на недвижимость является реформирование системы налогообложения объектов недвижимого имущества. Методы взимания нового налога на недвижимость призваны привести к единому показателю действующие методики исчисления отдельных налогов на отдельные объекты недвижимости. В налоге на недвижимость такие отдельные объекты недвижимости объединяются в единую категорию - категорию недвижимого имущества.

Теория и практика взимания в России земельного налога, налога на имущество организаций и налога на имущество физических лиц в условиях современных экономических отношений все чаще показывают, что методики исчисления указанных налогов не обеспечивают надлежащей мобилизации доходов в бюджеты (фискальной функции) и не выполняют регулирующую функцию.

По мнению специалистов, «в настоящее время имущественные налоги приносят в региональные и местные бюджеты гораздо меньше финансовых ресурсов, чем можно было бы ожидать»

В структуре консолидированного бюджета Республики Дагестан за январь-ноябрь 2009 года поступления налога на имущество организаций составили 2044,5 млн. руб. или 3,4% к общей сумме всех доходов консолидированного бюджета РД. В 2008 году поступления составили 1600,8 млн. руб. и 3,4% к общей сумме всех доходов консолидированного бюджета РД. Абсолютные показатели увечились на 443,7 млн. руб. Графически покажем данное увеличение.

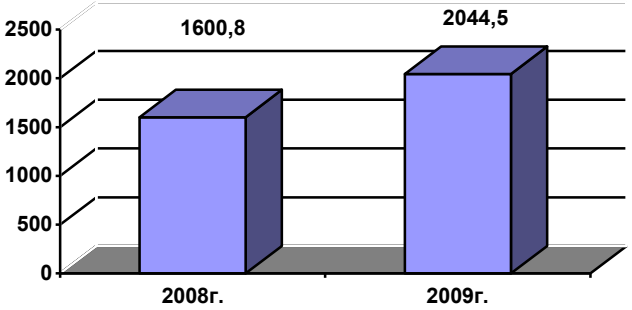


Рис. № 1. Поступления налога на имущество организаций в консолидированный бюджет РД за январь-ноябрь 2008-2009гг. млн. руб.

Распределение поступлений налога на имущество организаций в консолидированный бюджет РД по уровням бюджетной системы в январе-ноябре 2008-2009гг выглядит следующим образом: в республиканский бюджет РД перечислено в январе-ноябре 2008г. – 1070,4 млн. руб., в январе-ноябре 2009г. – 1380,2 млн. руб.

Таблица № 1

Поступления налога на имущество организаций в федеральный бюджет и консолидированный бюджет РД.

	Млн. руб.	Удельный вес в общей сумме налоговых поступлений, в %	
		Январь-ноябрь 2009г.	Январь-ноябрь 2008г.
В бюджеты всех уровней, в т.ч.	2044,4	16,7	10,9
В бюджет территории	2044,4	18,5	13,3

Источник: Социально-экономическое положение РД за январь-ноябрь 2009г.

Справочно: за январь-ноябрь 2008г. удельный вес налога на имущество в бюджеты всех уровней составил 10,9%, в бюджет территории – 13,3%. В бюджете всех уровней за январь-ноябрь 2009г составило 16,7%, в бюджете территории - 18,5% (см. рис. № 4). Ваше мы показали увеличение поступлений по рассматриваемому налогу в консолидированный бюджет в 1,3 раза (см. рис. № 2.)

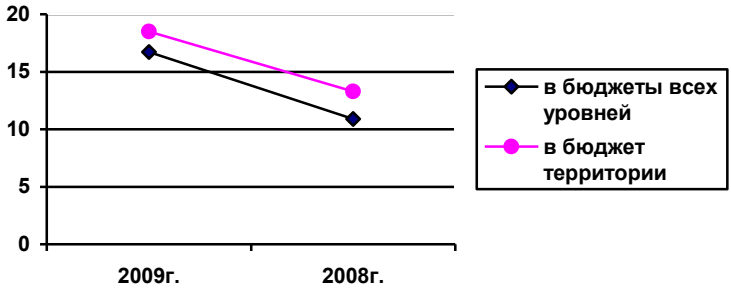


Рис. № 2. Удельный вес налога на имущество организаций в общей сумме налоговых поступлений январь-ноябрь 2008-2009гг., в %.

Для исправления многих накопившихся недостатков действующего имущественного налогообложения необходимо внедрение в России новой перспективной методологии налогообложения, учитывающей сложность социального развития общества и диверсификацию предпринимательской деятельности. Таким перспективным путем развития современных методов налогообложения вполне обосновано может стать методология налогообложения недвижимости.

Поэтому в целях коренной перестройки в России системы налогообложения объектов недвижимости перед новым налогом на недвижимость, ставятся следующие задачи: разграничить полномочия в законотворчестве по налогам между федеральными законодательными органами и законодательными органами власти субъектов РФ и местными органами власти; упорядочить учет недвижимости; провести оценку недвижимости с расчетом результата в виде наиболее объективного ценового показателя для налогообложения - рыночной цены недвижимости; устранить способы ухода от налогообложения имущества, свойственные налогообложению движимого имущества; выделить наиболее ценные категории недвижимого имущества: жилую недвижимость, сельскохозяйственные угодья, участки лесного фонда, объекты водного фонда.

Считаем необходимым обосновать отнесение налога на недвижимость к региональным налогам. Одним из основных аргументов, является то, что если налог на недвижимость будет местным, то в итоге получится, что в одних муниципальных образованиях налог на недвижимость будет введен, а в других - нет, это придаст еще большую разрозненность системе налогообложения на уровне субъекта РФ. Инвестор (а именно инвестиции предопределяют потенциальный уровень

доходов от налогообложения), прежде всего, принимает во внимание экономическую и правовую ситуацию, сложившуюся на уровне субъекта РФ, а не муниципального образования. В связи с этим полагаем, что в настоящее время в России налог на недвижимость - налог не местного значения.

Многочисленность и разнообразие объектов недвижимости по способам использования и уровню приносимого дохода предопределяют место налога на недвижимость как одного из главных источников собственных налоговых доходов бюджетов субъектов РФ. Единство оценочной методологии на уровне субъекта РФ повлияет на уравновешенность территориального развития правил определения налоговой базы, исчисление которой основано на рыночных показателях.

Единообразие в применении методик оценки недвижимости на уровне субъекта РФ обуславливает формирование сети региональных государственных органов по учету и оценке недвижимости.

В случае, если объект недвижимости в виде участка трубопровода располагается на территории нескольких муниципальных образований, в одних из которых будет введен налог на недвижимость, а в других - нет, то у налогоплательщика вряд ли убавится проблем, когда придется в одних муниципальных образованиях платить один налог (налог на недвижимость) за земельно-существенный комплекс, а в других - два отдельных налога (земельный налог и налог на имущество) за два отдельных объекта недвижимости, причем налоговые ставки и оценочные процедуры будут варьироваться от одного муниципального образования к другому, увеличивая документооборот и усложняя налоговый контроль. Так как основным вопросом является определение налоговой базы налога на недвижимость, исчисление которой основано на рыночных характеристиках, то установление налога на недвижимость как регионального налога позволит использовать для расчета налоговой базы более объективные данные регионального рынка недвижимости и приведет к унификации оценочных правил на уровне субъекта РФ, что важно для обеспечения сопоставимости результатов оценок недвижимого имущества, расположенного на территориях разных муниципальных образований субъекта РФ.

Таким образом, при определении налога на недвижимость как регионального налога с учетом введения на федеральном уровне единой методологии оценки недвижимости в целях, как самого налогообложения недвижимости, так и в других целях, связанных с налогообложением, к примеру, для проверки обоснованности применения тех или иных цен в сделках с недвижимость для всех субъектов РФ устанавливаются единые базовые оценочные показатели, дифференциро-

ванные в зависимости от категорий и способов использования объектов недвижимости имущества. Тем самым унифицируется оценка недвижимости на уровне субъектов РФ, что, во-первых, создает условия для развития региональных рынков недвижимости, а во-вторых, исключает применение разных методик на уровне муниципальных образований

Единая методология оценки недвижимости для государственных целей, в том числе и в целях налогообложения, способствует гармонизации оценочной деятельности на территории Российской Федерации, что повлечет за собой создание объективных условий для прогнозирования налоговых доходов от взимания налога на недвижимость в разных субъектах РФ. Совместно - унификация оценки недвижимого имущества на уровне субъекта РФ и гармонизация оценочной деятельности в Российской Федерации для государственных целей - предоставят сопоставимые результаты оценки недвижимости, являющиеся необходимой исходной информацией для развития региональных рынков недвижимости, ценовой ориентации участников рынка и привлечения инвестиций в недвижимость. По мере развития и диверсификации территориальных рынков недвижимости результаты оценки будут приближаться к все более точным, объективным стоимостным показателям, что повлечет усиление принципа справедливости в налогообложении.

Принимая во внимание недвижимое состояние объектов, совершенно четко определяется, на территории и под юрисдикцию какого субъекта РФ подпадает тот или иной объект недвижимости. Поэтому, налог на недвижимость формирует доход бюджета субъекта РФ согласно территориальной принадлежности недвижимого имущества. Но при этом должен строго выполняться принцип, запрещающий формировать бюджеты одних субъектов РФ за счет налоговых доходов других субъектов РФ.

Литература:

1. Социально-экономическое положение Республики Дагестан январь-декабрь 2008-2009гг.

2. Аналитическая записка о ходе поступлений налогов и сборов и задолженности по МРИ ФНС РФ № 6 по РД за 2008-2009гг.

3. Кудрин А.Л. О налоговой политике в России до 2013 года.//Финансы № 3, 2010.

4. Цыганков Э.М. Граждане почувствовали налоговое бремя собственности.//Налоговая политика и практика № 1, 2010.

БАНКИ ДАГЕСТАНА, ИХ МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ

Курбанов А. – ст. 3 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Исаев И.М. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

15 марта 2009 г. вступили в силу изменения в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности». Главной особенностью изменений является ужесточение требований к размеру собственных средств (капитала) банка. Установлено, что капитал банка должен быть не менее 90 млн. руб. с 1 января 2010 г. и не менее 180 млн. руб. с 1 января 2012 г.

Из 32 дагестанских банков, действующих на 1 января 2009 г., 25 не удовлетворяют первому требованию. Если эти банки в установленные сроки не увеличат свой капитал или в течение квартала допустят его уменьшение, то Банк России отзовёт у них лицензии.

О том, что укрупнение банков – вполне естественный и закономерный процесс, начали говорить еще в середине 90-х годов, после крушения в 1994 году печально известного «Чара-банка». В те годы существовавшее в стране множество финансовых учреждений всё чаще использовалось для отмывания денег и создания финансовых пирамид. Тогда и был озвучен тезис о том, что банков должно быть мало, а сами они должны быть крупными. Постепенно государство начинает выстраивать инфраструктуру, которая должна обеспечить надежность банков. С 2004 года начала работать система страхования вкладов, которая является хорошим механизмом, препятствующим «возведению финансовых пирамид» на основе банка.

Президенты Ассоциации российских банков и Ассоциации региональных банков России обратились с открытым письмом к Председателю Совета Федерации РФ Сергею Миронову, в котором заявлялось, что законопроект наносит «колоссальный вред банковской системе России и экономике в целом». «Принятие законопроекта окажет серьезное дестабилизирующее влияние на всю банковскую систему, особенно на региональные финансовые системы, что резко затормозит развитие экономики регионов, особенно малого и среднего бизнеса», - сказано в письме.

Обосновывается этот тезис следующим образом: крупные банки ориентированы в основном на обслуживание крупных компаний, а средние, малые предприятия и индивидуальные предприниматели кредитуются небольшими банками. Другой довод банкиров: «70% из 300 небольших банков, интересы которых затрагивает законопроект, рабо-

тают в отдаленных районах», поэтому их уход затормозит «развитие экономик депрессивных и отдаленных регионов страны», вызовет «целый ряд негативных социальных эффектов», в том числе «сворачивание кредитных операций в регионах, что негативно отразится на малом бизнесе и, как следствие, приведет к высвобождению сотен тысяч рабочих мест в регионах».

В конце данного письма делается вывод, что «недальновидная политика, направленная на принудительное удаление с рынка успешных региональных банков, может оказать губительное воздействие на социально-политическую ситуацию в стране».

Казалось бы, аргументированное мнение и ситуация в самом деле критическая. Но это только на первый взгляд.

Президент Ассоциации дагестанских банков считает принятие закона «поспешным» решением, а «ограниченные сроки его реализации» делают его «бессмысленным», «вредным» и «профессионально ограниченным».

«Нельзя в отношении банков менять правила игры за 10 месяцев до предлагаемого срока его реализации, - утверждает А. Кадиев, - превращая такой закон по своей сути в ликвидационный и антирегиональный».

Но так ли это?

Изменения в законе, связанные с повышением требований к размеру капитала банков, были приняты 3 мая 2006 г. и вступили в силу с 1 января 2007 года. Тогда же был установлен ориентир собственного капитала в 5 млн. евро. Это не 10 месяцев, а 3,5 года до даты, требующей от банков увеличить капитал. Нынешние изменения лишь переводят эту цифру в рублевый эквивалент, при этом по достаточно низкому курсу – 36 рублей за 1 €. В условиях девальвации я бы назвал эту поправку «щадящей», позволяющей банкам лучше планировать свою деятельность по увеличению капитала.

Говорить о «ликвидационном» характере» закона, на мой взгляд, также некорректно. Число банков снижается на протяжении ряда лет, и пик этого процесса приходится на период с 2000 по 2005 год. Это видно на графике. За этот период было ликвидировано 1083 банка (41% от исторического максимума 1996 года – 2619 банков). Сейчас в стране осталось 1128 банков. Из них лишь 329 банков имеют капитал менее 180 млн. руб., в том числе 175 банков - менее 90 млн. руб. В 2000 году было закрыто 263 банка, в 2008 году – 116 банков. Это тоже видно на графике. И ничего плохого с банковской системой не произошло. Даже если в 2010 году будут лишены лицензий все 175 банков, попадающих под изменения в законе, то это не окажет замет-

ного влияния на состояние банковского сектора. Часть из них станет структурными подразделениями крупных банков, часть преобразуется в другие формы кредитно-финансовых организаций.

Таким образом мы видим, что правила игры меняются не так быстро, а количество закрытых банков не превысит уровня прошлых лет.

На начало года изменения в законе «О банках…» никак не касаются только трех банков республики: ООО «Дагэнергобанк», ООО «Месед» и ОАО «Экспресс» (их капитал составляет соответственно 427 млн., 387 млн. и 383 млн. рублей).

Пять банков имеют капитал больше 90 млн. рублей, но меньше 180 млн. рублей. Это ООО «Эсид» (154 млн. руб.), ООО «Кредитинвест» (153 млн. руб.), ОАО «Эльбин» (133 млн. руб.), ООО «Кредофинанс» (118 млн. руб.) и ОАО «Эно» (93 млн. руб.). У них есть все шансы к 2012 году довести свой капитал до уровня, определенного законом. Можно назвать еще три банка, которые к 2010 году вполне могут увеличить капитал до 90 млн. рублей. Это ООО «Дагестан» (79 млн. руб.), ООО «Уздан» (75 млн. руб.), ООО «Алжан» (66 млн. руб.).

У остальных дагестанских банков капитал меньше 40 млн. руб.

Собственные средства (капитал) банка рассчитываются как сумма: уставного капитала и фондов банка, нераспределенной прибыли, переоценки средств в иностранной валюте, ценных бумаг и драгоценных металлов, а также ряда менее значимых показателей. Из этой суммы вычитаются убытки, резервы, расходы будущих периодов, затраты, кредиты и гарантии сверх установленных лимитов и т.д.

Если систематизировать банки по величине собственного капитала, учитывая размер оплаченного уставного фонда и ряд других показателей, то можно выделить четыре группы банков.

В группу «лидеров», на мой взгляд, можно включить пять банков: «Дагэнергобанк», «Кредитинвест», «Эльбин», «Экспресс», «Эсидбанк».

В группу «претендентов» - следующую пятерку: «Алжан», «Кредофинанс», «Месед», «Уздан», «Эно».

В группу «догоняющих» - шесть банков: «Адам Интернэшнл», «Анжибанк», «Дагбизнесбанк», «Дагестан», «Махачкалинский городской банк», «Избербаш». При выборе этих банков учитывался финансовый и административный ресурс их владельцев. Большинство из них может продолжить работу на дагестанском финансовом рынке в качестве банков.

Все остальные дагестанские банки (16 банков) можно отнести к группе «аутсайдеров». Их шансы остаться на рынке невелики. По-

скольку «малые» банки более закрыты как информационно, так и для доступа новых инвесторов, то вероятность привлечения в их уставной фонд новых капиталов крайне мала.

Лидеры и аутсайдеры

Что такое «малые» банки в Дагестане? Чаще всего это способ конвертирования административного ресурса в конкретные деньги. Многие предприниматели могут рассказать о том, что в некоторых городах и районах республики налоговая инспекция не будет регистрировать предприятие, если оно сперва не откроет счет в «правильном» банке. Не секрет, что деньги ряда ГУПов и МУПов держат в банках, близких высокопоставленным чиновникам, а до введения казначейской системы исполнения бюджета на счетах «правильных» банков крутились и бюджетные деньги. Большинство из этих «малых» банков не имеют потенциала и стимулов для развития.

Пять банков из группы «лидеров» аккумулируют более 36% привлеченных ресурсов, выдают 25 % кредитов, на их долю приходится 34% остатков на расчетных и текущих счетах, ими образуется 11,8% прибыли банковского сектора.

Шестнадцать банков из «аутсайдеров» дают 1,86% прибыли и выдают 1,87% кредитов, имея 15,3% остатков на счетах и 9,8% привлеченных ресурсов. На их долю приходится 22% неплатежей (расчетные документы, не оплаченные в срок).

Являются ли малые банки ключевыми игроками на рынке кредитования малых и средних предприятий? Нет. 30,9% кредитов приходится на «Россельхозбанк», 22,5 % - на «Сбербанк», 12,1% - на «Экспресс», 5,7% - на «Дагэнергобанк». Объем кредитования 16 банков-аутсайдеров 1,87%, то есть в среднем на 1 банк – 0,12%. Даже если все «малые» дагестанские банки будут закрыты, то на кредитовании бизнеса это никак не отразится. Финансовая система Дагестана ощутимо не пострадает. И никаких социальных катаклизмов, связанных с их ликвидацией, не произойдет.

Последним аргументом президентов банковских ассоциаций являлся тезис о важной миссии малых банков по обслуживанию жителей отдаленных районов. С этим можно было согласиться, если бы количество офисов, открытых на периферии республики «Россельхозбанком» и «Экспрессом», за год не превышало количества «малых» банков. Крупные банки находятся в более выгодном положении при расширении географии обслуживания, так как могут позволить себе дотировать низкорентабельные подразделения за счет высокорентабельных. Крупные банки предлагают больший набор услуг и банковских продуктов (пластиковые карты, валютные операции, работа с драгме-

таллами и ценными бумагами, системы переводов и т.д.), они могут вкладывать деньги в подготовку персонала и создание собственных информационных каналов. Современный банк – это сложный и высокотехнологичный бизнес, который требует адекватного капитала. Поэтому изменения в законе «О банках…» полностью соответствуют реалиям этой сферы бизнеса.

Литература:

1. Федеральный Закон "О банках и банковской деятельности" № 395-1 от 02.12 1990 г. (с изменениями и дополнениями от 01.01.2008)

2. www.cbr.ru

ХРОНОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2008—2010 ГОДОВ В РОССИИ И ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Магомедгаджиева Г. – ст. 4 курса «ФиК»
филиала ДГУ в г. Кизляре
Науч. рук. – Гаджимурадова Э.Э. – ст. преп. каф. «Экономика»,
филиала ДГУ г. Кизляре

Финансовый кризис и рецессия 2008—2010 годов в России как часть мирового финансового кризиса стали возможными из-за произошедшей интеграции российской экономики в мировую экономику, когда «любое событие за рубежом оказывает влияние на стоимость российских облигаций и акций, на ликвидность, доходы граждан и рост экономики».[3]

Удар глобального кризиса по России был сильнее, чем по экономикам иных стран вследствие 3-х причин: «американская финансовая катастрофа», негативно отразившаяся на всех рынках и финансовых системах развивающихся стран; падение цен на нефть при значительной зависимости России от её экспорта; политические ошибки российского руководства. Если все три фактора сравнимы, то «с середины года рынок потерял около 600 пунктов только из-за ухудшения инвестиционного климата в России. По оценке экспертов, в первые несколько месяцев после начала кризиса из России ушло инвестиций на сумму в двадцать один миллиард долларов. Дополнительными негативными факторами стала общая нестабильность мировых фондовых рынков и падение цен на нефть, от которых зависит финансовое благополучие России.

Чтобы оценить ситуацию на октябрь 2010г. следует проследить хронологию кризиса с 2008г.:

Итак, 8 октября 2008 года индекс ММВБ упал при открытии на

13 %, через полчаса падение составило 14,35 %: индекс опустился до отметки 637,87 пункта[2]. Торги акциями были приостановлены до появления соответствующего решения ФСФР. Торги на РТС, где индекс опустился до отметки 761,63 пункта, были приостановлены на час, но после полудня не возобновились — также до выхода специального распоряжения ФСФР. [4]

На протяжении всего 2008 года, до октября, российские чиновники, банкиры и бизнесмены заявляли, что России нечего бояться глобального финансового кризиса, так как она, по их мнению, развивается сама по себе, довольно изолирована от западной экономики и будет в состоянии пережить любой шторм. Специфическим фактором в развитии кризиса в России являлось наличие огромного внешнего долга российских компаний, который достигал в совокупности 527 млрд долларов на начало октября 2008 года, что было сопоставимо со всем объёмом ЗВР России. Согласно данным, опубликованным Центральным банком России 10 октября, в IV квартале 2008 года российским компаниям предстояло выплатить зарубежным кредиторам $47,5 млрд; в 2009 году сумма внешних выплат должна была составить $115,7 млрд.[1]

1 октября глава Правительства РФ В. Путин возложил всю ответственность за финансовый кризис на правительство и «систему» США, сказав: «Всё, что сегодня происходит в сфере экономики, финансов, началось, как известно, в США. Весь этот кризис, с которым столкнулись многие экономики и, что самое печальное, неспособность принять адекватные решения — это уже не безответственность конкретных лиц, а безответственность системы. Системы, которая, как известно, претендовала на лидерство. Но мы видим, что она не только не способна обеспечить лидерство, но даже не способна принять адекватные, абсолютно необходимые решения для преодоления кризисных явлений»[4].

10 ноября на совещании по экономическим вопросам Сергей Игнатьев заявил, что чистый отток капитала из России в октябре составил 50 млрд против 24,6 млрд долларов в сентябре; он не исключил плавной девальвации российского рубля. 19 ноября Председатель ЦБ С. Игнатьев сообщил Госдуме: «На 1 ноября 2008 года объём золотовалютных резервов в Российской Федерации составил 484,6 миллиарда долларов США. За сентябрь и октябрь золотовалютные резервы снизились на 97,6 миллиарда долларов». Из названной суммы 57,5 миллиарда долларов были потрачены на валютном рынке с целью поддержания курса рубля.

После очередного снижения курса российской валюты 5 декаб-

ря относительно бивалютной корзины на 1 %, что связывалось с удешевлением основой статьи российского экспорта — нефти, участники рынка ожидали от ЦБ более резкой девальвации уже в начале следующего года.

Во второй половине января 2009 года были обнародованы новые расчёты Минэкономразвития РФ, согласно которым ВВП России в 2009 году снизится на 0,2 %; прогноз падения промпроизводства в 2009 году был увеличен до 5,7 %; инвестиции в основной капитал в 2009 году снизятся на 1,7 %.

23 января индекс РТС упал на 3,34%, за неделю потеряв 12%, до отметки 498,2 пункта — ниже отметки 500 пунктов, самого низкого уровня с 2003 года; индекс ММВБ по итогам торгов снизился на 0,71%, до 553,62 пункта. Акции Сбербанка обвалились до исторических минимумов, потеряв на ММВБ 2,88% и опустившись до минимальной отметки 15,2 руб за акцию.[3]

Стремясь предотвратить кризис ликвидности, в августе Министерство финансов России разместило в коммерческих банках 166 млрд рублей; ещё 300 млрд рублей были высвобождены ЦБ посредством снижения требования к резервам банков.

19 января Председатель Правительства В.В. Путин поручил Минфину пересчитать федеральный бюджет 2009 года.

10 марта министр финансов объявил о решении правительства на время отказаться от трёхлетнего бюджета, а также оптимизировать ряд расходных статей бюджета на 2009 год. 27 марта 2009 года Государственная Дума во втором и третьем чтениях одобрила поправки к Бюджетному кодексу, которые предоставили правительству правовые основания для внесения в Госдуму новой редакции закона о бюджете на 2009 год: было снято ограничение на использование средств резервного фонда для финансирования дефицита бюджета (по прежней версии, деньги фонда можно было использовать лишь для замещения недополученных нефтегазовых доходов).

Экономисты уже пытаются заглянуть по ту сторону финансового кризиса и угадать, как он изменит мировую экономику с 2011 по 2020гг. Всемирный экономический форум (ВЭФ) выпустил большой доклад «Будущее мировой финансовой системы», посвященный этой проблеме. В отчете ВЭФ отмечает, что эпоха мощного роста, длившаяся более двух десятилетий, подошла к концу. Сейчас финансовым институтам приходится работать в условиях сокращения кредитов, замедления экономического развития и усиления влияния государства. [3]

В настоящее время экономический кризис в России продолжа-

ется. Существуют серьезные сомнения в эффективности мер прямой помощи крупным предприятиям. Основные проблемы развития производства состоят не столько в нехватке денег, сколько в нарушении функционирования экономических механизмов, а в конечном счете в неэффективности многих производственных секторов. Обильные финансовые вливания не решат проблем повышения эффективности, структурного обновления экономики, а без этого выход из кризиса будет только затягиваться. Вместе с тем текущие социальные проблемы такие меры могут ослабить.

Литература:

1. Лысенко Е., Полухин А. Стаблюди. «Называем поименно тех, кто получит все наши деньги» [Текст] / «Новая газета» (30 октября 2008 (№ 81)).

2. Прохоров М. Кризис: Психология момента: матрица перезагружается. [Текст] / «Ведомости» (11 ноября 2009 (№ 213)).

3. Кричевский Н. Сплавы России. [Текст] / «Новая газета» (9 февраля 2010 (№ 13)).

4. Финансовый кризис 2008: хронология событий [Электронный ресурс] – Режим доступа. http://www.2008crisis.ru/index.php?page=hronology08

НДС В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Магомедов М. – ст. 5 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше

Науч. рук. – Магомедов Р.Б. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

В зависимости от объекта налогообложения налоги делятся на прямые и косвенные.

Прямые налоги взимаются государством непосредственно с доходов или имущества налогоплательщика, например налог на прибыль организаций или налог на имущество.

В отличие от них косвенные налоги устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или к тарифам на услуги и не зависят от доходов налогоплательщика. Производители и продавцы товаров и услуг продают их по ценам с учетом надбавки, которую передают государству. Эти налоги являются налогами на потребление, они крайне перелагаемые, а потому несправедливы, антисоциальны. Вместе с тем эти налоги являются наиболее стабильным доходным источником бюджетов всех уровней.

В настоящее время не существует до конца проработанной нормативной налоговой базы, что, в свою очередь, вызывает много вопросов, относящихся к порядку определения налоговой базы в каждом конкретно взятом случае и, соответственно, правильности уплаты налога на добавленную стоимость в бюджет. Это, в свою очередь, делает ведение бухгалтерского учета данного налога также весьма трудоемким и сложным.

За рубежом налог на добавленную стоимость рассматривается в качестве многоступенчатого всеобъемлющего налога, распространяющегося на все стадии процесса производства и распределения и включающего в свою базу все виды товаров и услуг.

К достоинствам налогообложения налогом на добавленную стоимость западные эксперты относят его нейтральность по отношению к сложившейся в стране системе производства и распределения товаров и услуг. Так, в отличие от налога с оборота налог на добавленную стоимость сохраняет индифферентность по отношению к числу посредников при движении товара по товаропроводящей сети от производителя к конечному потребителю. Кроме того, НДС является независимым от технологии, трудоемкости, капиталоемкости или наукоемкости производства. Не зависит данный налог и от конкретной организационно-правовой формы предприятий, а также от участвующих в производстве и распределении товаров и услуг.

При прочих равных условиях независимо от того, где был произведен продукт - в государственном или частном секторе, на крупной или на мелкой фирме, сумма налога остается одной и той же. Все это является отличительной чертой данного налога в тех странах, где оптимальное распределение ресурсов определяется свободной игрой рыночных факторов. Налог на добавленную стоимость является налогом, стимулирующим инвестиции, а следовательно, и экономический рост.

В большинстве стран Европы налог на добавленную стоимость служит гибким и стабильным источником пополнения государственных бюджетов. Поступления налога на добавленную стоимость составляют в среднем примерно 0,4% ВВП на 1% ставки налога на добавленную стоимость. При этом любые изменения ставки налога немедленно приводят к изменению бюджета.

В странах Европейского союза (ЕС) налог на добавленную стоимость играет важную роль, поскольку он способствует реализации такой цели союза, как обеспечение свободного перемещения товаров, услуг, людей и капитала в границах союза. С точки зрения финансовой деятельности Европейского союза НДС считается наиболее перспективным налогом.

Наличие НДС в налоговой системе зарубежного государства является обязательным условием его присоединения к Сообществам, так как финансовые поступления от НДС составляют один из основных источников формирования бюджета Европейского союза. Налог на добавленную стоимость учреждается в государствах-членах, которые и определяют размер его налоговой ставки в пределах, предписанных интеграционным законодательством.

Доходы, поступающие в бюджет ЕС от налога на добавленную стоимость, представляют собой установленную решением Совета единую процентную надбавку к ставке налога на добавленную стоимость в государствах-членах.

Объект обложения определяется интеграционным законодательством. В соответствии с Шестой директивой стран - участниц ЕС обложению налогом на добавленную стоимость подлежат: поставки товаров (работ, услуг) и предоставление услуг на территории государства-члена, осуществляемые налогоплательщиком на основе вознаграждения; приобретение товаров (работ, услуг), пересекающих границы государств-членов; импортирование товаров (работ, услуг) из стран, находящихся вне пределов таможенной территории ЕС.

Применение НДС к поставкам товаров (работ, услуг) на территории государств-членов возможно лишь при наличии ряда условий, перечень которых закрепляется интегрированным законодательством. В частности, Шестой директивой о НДС: поставляемые товары должны быть объектом обложения налогом на добавленную стоимость и не входить в перечень товаров (работ, услуг), не подлежащих обложению данным налогом; поставка товаров (работ, услуг) должна осуществляться лицом, имеющим статус налогоплательщика; поставка товаров (работ, услуг) должна быть частью экономической деятельности лица, имеющего статус налогоплательщика; поставка товаров (работ, услуг) должна осуществляться или планироваться на основе вознаграждения.

Налог на добавленную стоимость в отношении товаров (работ, услуг), пересекающих границы государств-членов, внутри ЕС, взимается по месту назначения товара - в стране, куда он ввезен. Плательщиком является лицо, которому товар был поставлен в качестве импорта. Исключение составляют некоторые виды товаров (товары, приобретаемые по почте, подакцизные товары и т.д.), в отношении которых действует принцип уплаты налога на добавленную стоимость по месту "производства".

Налог на добавленную стоимость представляет собой основной вид косвенных налогов, согласованное регулирование которых в рамках ЕС является необходимым условием общего рынка. Поэтому ин-

ституты Сообществ приложили особые усилия, чтобы создать единый правовой механизм функционирования НДС.

Правовую основу НДС в зарубежных странах составляют: Договор о Европейском союзе; директивы Совета и решения Суда Европейского союза по вопросам, связанным с применением НДС.

Среди статей Договора о Европейском союзе, составляющих правовую основу законодательства Европейского союза о налогообложении для целей НДС, особое место занимает ст. 99:

"Совет, по предложению Комиссии и после консультаций с Европейским парламентом и Экономическим и социальным комитетом, утверждает единогласным решением нормы, регулирующие процесс гармонизации законодательства о налогах с оборота, акцизных сборах и других формах косвенного налогообложения в той мере, в какой эта гармонизация необходима для создания и функционирования внутреннего рынка...".

Именно на эту статью опиралась Комиссия при рассмотрении вопроса о введении универсального косвенного налога, который бы изменил и упростил сложившуюся в государствах систему исчисления налога с оборота. После долгих проработок этого вопроса на уровне экспертов в комитете Ньюмарка Совет принял по предложению Комиссии более 15 директив о НДС.

Как видно из вышеизложенного, в системе налогообложения НДС в России и зарубежных странах существуют значительные различия, которые могут быть устранены только в случае перехода России на международные стандарты финансовой отчетности и вступления ее в Евросоюз.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД

Магомедов Р.Б. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Переход российской экономики на рыночные основы предполагал формирование принципиально иной, нежели это было в условиях административно - командной системы, налоговой политики. Это, однако, отнюдь не означало необходимости механического заимствования ее западных моделей, эффективных только в условиях развитого рынка. Теоретическая база и значительный практический опыт стран Запада в области построения и использования налоговых систем должны быть переосмыслены и адаптированы к нашим условиям. Причем с учетом как сегодняшнего уровня развития и состояния экономики сложившейся в период мирового финансового

кризиса, так и тех задач, которые предстоит решать, и в немалой степени с помощью налоговой политики.

Налоговая политика представляет собой совокупность государственных мер, направленных на обеспечение финансовых потребностей государства и развитие национальной экономики. Основными формами налоговой политики являются: политика максимальных налогов, политика экономического развития и политика разумных налогов. Стратегия и тактика налоговой политики неразрывно связаны и одновременно имеют существенные отличия. Налоговая политика должна быть направлена на достижение экономических, фискальных, социальных и международных целей.

Налоговая политика занимает одно из ключевых мест в современной экономической теории. При этом на первое место выходит стимулирующая функция налоговой политики, не принижая, однако, значений социальной и фискальной функций - ведь собранные налоги по-прежнему являются главным источником доходов государственного бюджета и источником финансирования социальных и хозяйственных расходов правительства.

Результатом проводимой налоговой политики в России являются налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ, которых в 2009 г. поступило (с учетом единого социального налога) на сумму 6798,1 млрд. рублей, что на 19,6% меньше, чем за 2008 год. Из них федеральных налогов и сборов поступило на сумму 5543,5 млрд. рублей (88,2% от общей суммы налоговых доходов), региональных - 459,4 млрд. рублей (7,3%), местных налогов и сборов - 111,2 млрд. рублей (1,8%), налогов со специальным налоговым режимом - 169,8 млрд. рублей (2,7%).

Таким образом, существенную долю налоговых поступлений составляют налоги федерального значения. По нашему мнению, непрерывный контроль и мониторинг налоговых поступлений и сокращений налоговых задолженностей в консолидированном бюджете РФ, необходим для принятия правильных, взвешенных решений в налоговой политике.

Как результат проводимой налоговой политики зарубежных стран, можно выделить основные направления экономического развития, которые могут быть использованы в налоговой политике России на современном этапе:

- развитие приоритетных отраслей промышленного производства и научно-технической деятельности;

- создание условий наибольшего благоприятствования частному предпринимательству в целом и крупным корпорациям в частности;

- преодоление циклических спадов и стимулирование роста производства;

- регулирование внешнеэкономических и внешнеторговых отношений, повышение конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке;

- создание в обществе благоприятного социального климата.

Оценивая в комплексе перспективы продолжающегося реформирования налогообложения, следует исходить и из того, что Россия сегодня является страной, стремящейся стать равноправным членом мирового рынка, хозяйствующие субъекты которой все больше включаются в процесс международного разделения труда.

В этих условиях, по нашему мнению, целесообразна перспективная ориентация налогового реформирования на приоритетные тенденции развития мировой налоговой политики с учетом, естественно, особенностей отечественной экономики. Также, следует учитывать общемировые тенденции гармонизации национальных налоговых структур и унификации принципов исчисления основных видов налогов, постоянно усиливающиеся в процессе углубления интеграционных процессов в мировом хозяйстве.

В настоящее время в период мирового финансового кризиса, налоговая политика в России претерпевает серьезные изменения с целью совершенствования налоговой системы в целом. Общей целью реализуемой Правительством России и Центральным банком системы антикризисных мер является минимизация масштабов экономического кризиса и смягчение его последствий для населения и экономики.

Кризисная ситуация в экономике требует принятия решительных и неординарных мер по налоговому стимулированию, поддержке отечественного производства, наполнению бюджета. Между тем введенные в действие и намеченные к принятию в ближайшее время меры в области налогообложения нацелены скорее на будущее, чем на решение задач сегодняшнего дня. Для выхода из кризиса нужны именно антикризисные меры оперативного реагирования, а не очередные эволюционные шаги по оптимизации налоговой системы страны.

Существующая практика налоговой и социальной политики государства, по нашему мнению, должна быть ориентирована на вмешательство государства в процесс перераспределения доходов в обществе, путем снижения доходов богатых и повышения доходов бедных. При этом необходимо понимать, что основной задачей государства должно стать стимулирование людей к предпринимательской деятельности (малый и средний бизнес) - это приведет к существенному повышению уровня жизни большей части населения страны (создание

новых рабочих мест, увеличение поступления налогов и т.д.), и как следствие - уменьшатся бедность, безработица и имущественное расслоение.

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РФ И ЕЁ НЕДОСТАТКИ.

Магомедрасулова С. – ст. 5 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

Налоговая система в Российской Федерации практически была создана в 1991 г., когда в декабре этого года был принят пакет законопроектов о налоговой системе. Среди них: “Об основах налоговой системы в Российской Федерации”, “О налоге на прибыль предприятий и организаций”, “О налоге на добавленную стоимость” и другие (введён с 01.01.92). Эти законы установили перечень идущих в бюджетную систему налогов, сборов, пошлин и других платежей, определяют плательщиков, их права и обязанности, а также права и обязанности налоговых органов. К настоящему времени в эти законы были внесены изменения и дополнения.

Налоговая система Российской Федерации в 1992-1994 гг. по сравнению с советской налоговой системой претерпела существенные изменения, т.к. смена командно-административной системы управления на рыночную потребовала пересмотра всей существующей налоговой политики. Но налоговая реформа не была доведена до конца, и в существующей налоговой системе сохранились ряд пережитков советской эпохи.

Главным изменением налоговой системы стало то, что основными налогами, обеспечивающими основную часть доходов бюджета, стали налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на прибыль, подоходный налог и налог на имущество, составляющие основу налоговых систем большинства стран мира. Эти налоги в 1998 г. обеспечили 86,7% от всех налоговых поступлений. Наиболее важным достижением реформы стала замена налога с оборота на налог на добавленную стоимость и акцизы.

Однако, изменив состав и структуру налоговых доходов, налоговая реформа начала 1990-х гг. не смогла коренным образом изменить порядок взимания, а также принципы начисления многих налогов, во многих случаях сохранив практику советских времен. В основе этой практики осталась ориентация налоговой системы страны на ее пополнение за счет государственных или приватизированных пред-

приятий (в отличие от развитых стран, где основу налоговых поступлений составляет подоходный налог и доходы по социальному страхованию). Т.о., для России характерен перекос в сторону корпоративных доходов (прежде всего налога на прибыль) в ущерб налогам на доходы физических лиц и конечное потребление. Этот перекос связан прежде всего с тем, что достигнутый в России уровень налогообложения прибыли и доходов от капитала является экономически завышенным и не стимулирует экономическое развитие предприятий.

В условиях быстрого роста частного сектора сохранение прежней налоговой практики взимания налогов неизбежно повлекло за собой снижение сбора по налогам "рыночного" типа и уменьшение их доли в бюджетных доходах. Половинчатость реформ породила кризис бюджетных поступлений, который особенно остро проявился в 1993 г., когда в бюджетную систему России было собрано всего 24,7% ВВП.

Второй серьезный шаг в реформировании налоговой системы страны был сделан в 1995 г., когда были ликвидированы либо включены в федеральный бюджет все внебюджетные фонды (включая Федеральный дорожный фонд), за исключением четырех внебюджетных фондов системы социального страхования.

События произошедшие 17 августа 1998 года резко усилили роль налогов в экономическом положении страны так как любое государство в послекризисной обстановке пытается поправить свое экономическое положение при помощи корректировки налоговой системы.

Важной особенностью 1999 г. стало практически повсеместное введение в регионах страны налога с продаж (в том числе в Москве), налоговая ставка которого варьируется по регионам в пределах 2-5%. Но вводя налог с продаж, регионы в соответствии с законодательством должны отменить практически все другие местные налоги.

Существующая налоговая система страны требует серьезного реформирования, т.к. не обеспечивает оптимального выполнения своих функций, т.к. с одной стороны должна обеспечивать уровень сбора налогов, достаточный для покрытия основных расходов бюджетов, а с другой стороны налоговая система страны должна способствовать нормальному функционированию экономики государства, экономическому росту и развитию территорий.

В сложившейся налоговой системе страны с экономической точки зрения можно выявить определенные недостатки, которые необходимо устранить или минимизировать:

1.Налоговой системе России присущ преимущественно фискальный характер, что затрудняет реализацию стимулирующей и регулирующей функций налогообложения.В первую очередь, это опреде-

ляется высокой завышенной по сравнению с развитыми странами ставки налога на прибыль (35%) и налога на добавленную стоимость (20%), вследствие чего приоритетное направление по налоговым изъятиям в России приходится на обложение хозяйствующих субъектов (т.е. юридических лиц). В условиях рыночной экономики это анахронизм. Необходимо постепенно переносить основную тяжесть налогообложения на физических лиц, но этот процесс требует последовательной и целенаправленной политики в течение многих лет.

2. Довольно высокий удельный вес по сравнению с зарубежными странами имеют косвенные налоги (налоги с оборота, продаж, различные сборы), а не прямых, причем доля косвенных налогов постепенно возрастает.

3. Косвенные налоги и сборы в целом не способствуют стимулированию экономики и увеличению сбора налогов, скорее наоборот.

4. Неоптимальная шкала ставок подоходного налога с физических лиц, т.к. разрыв между группами лиц с наименьшими и наивысшими доходами составляет 1:25, а в ставках налогообложения всего лишь 1:3. Поэтому основная налоговая нагрузка падает на малообеспеченные слои населения, а не на наиболее богатых.Недостаточно эффективный контроль за сбором налогов, что выражается в сокрытии доходов (т.е. большой доли теневой экономики), вследствие чего, по различным оценкам, бюджетная система РФ недополучает от 30 до 50% налогов. Особенно важное значение в этом направлении приобретает борьба за устранение неучтенного в налоговых целях наличного оборота денежных средств (т.н. "черный налог"), доля которого, по разным источникам, достигает 40% денежного оборота страны, вследствие чего расчеты между юридическими лицами не через расчетные счета приводят к недобору платежей в бюджет не менее чем на 20-25%.

5. Неэффективность существующих льгот. Сокращение налоговых льгот не только сделает налоговую систему более нейтральной по отношению к отдельным участникам экономической деятельности, не только поставит дополнительные барьеры перед злоупотреблениями и коррупцией, но и расширит налогооблагаемую базу. Но льготы, связанные со структурной перестройкой экономики, развитием малого предпринимательства и стимулированием инвестиций необходимо сохранить и даже расширить. В этих условиях льготы должны иметь временный и направленный характер, и, что важно, должны даваться участникам экономической деятельности, а не отдельным территориям.

6. Усложненность налоговой системы РФ, т.к. на данный мо-

мент в России насчитывается вместе с местными налогами свыше 100 различных налогов и сборов. Требуется существенное упрощение налоговой системы страны, при существенном снижении общего числа налогов и сборов. Необходимо отменить ряд "нерыночных" налогов, которые взимаются с выручки, а не с прибыли(это транспортный налог, сбор на содержание жилищного фонда и др.), а также ряд налогов с целевым назначением (налог на пользователей автомобильных дорог для развития дорожного хозяйства, целевые налоги на содержание милиции). Требуется объединение налогов, имеющих сходную налогооблагаемую базу (например, платежей за право пользования природными ресурсами, акцизов на минеральное сырье и платежей на воспроизводство минерально-сырьевой базы). Есть предложение вместо действующих сейчас имущественных налогов ввести единый налог на недвижимость. Следует отказаться от налогов-двойников, т.е. от одноименных налогов, поступающих в разные бюджеты (например, налог на прибыль. Более оправданным является наличие единых налогов с 88законодательным разделением долей, зачисляемых в федеральный и территориальные бюджеты. Должны быть отменены налоги, затраты на взимание которых превышают сумму собранных налогов.

7. Постоянное изменение налогового законодательства и ставок налогообложения, что не способствует долгосрочному вложения капиталов и росту экономики. Необходимо законодательно установить стабильные (в течение нескольких лет) базовые нормативы ставок и отчислений от основных налогов (в первую очередь это федеральные регулирующие налоги: подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, а также на некоторые другие).

8. Несовершенство законодательства, противоречивость и запутанность нормативной базы и процедур налогообложения, отсутствие оперативной связи исполнительной и законодательной властей, что выражается в первую очередь в затягивании окончательного принятия нового Налогового кодекса. По различным оценкам сейчас в России действует от 600 до 800 различных законов и иных нормативных актов, в той или иной степени затрагивающих налогообложение. Требуется их унификация и объединение в едином своде налоговых законов. Для эффективного взимания налогов на недвижимость необходимо создание кадастра земли, кадастра недвижимости, автоматизированной системы управления недвижимостью и т.д.

9. Большая доля в структуре сбора налогов различных видов зачетов. В первую очередь необходимо постепенное прекращение в ре-

гионах любых форм зачетов по федеральным регулирующим налогам, а затем и по всем остальным. В определенной степени интересна работа, проведенная департаментом финансов Министерства экономики РФ в 1997-1998 гг. по определению оптимального уровня отчислений в федеральный и территориальные бюджеты от трех основных налогов - налога на добавленную стоимость, налога на прибыль и подоходного налога с физических лиц. С точки зрения максимального увеличения не дотационных регионов перспективным является решение, при котором доли отчислений в федеральный бюджет по НДС - 50%, по налогу на прибыль - 75%, по подоходному налогу - 5,7%. Если же речь зайдет о возможности уменьшения суммы поступлений в федеральный бюджет на 5% в пользу территориальных бюджетов, тогда наиболее перспективным является вариант оптимизации, при котором доля отчислений в федеральный бюджет поНДС - 50%, по налогу на прибыль - 56%, по подоходному налогу - 20% (при этом число регионов, для которых отношение доходов к расходам улучшилось по сравнению с существующим распределением, составляет 72).

Одной из важных проблем в современной системе налогообложения является система налоговых ставок, которые определяют сумму налогового изъятия. Это относится к целому ряду налогов, в первую очередь к налогу на прибыль.

Существует интересное предложение ввести (сначала в отдельных регионах) регрессивные ставки налога на прибыль, когда при увеличении суммы налогооблагаемой прибыли ставка налогообложения понижается. При таком методе понижающая регрессия ставок будет стимулировать не стремление уменьшить или скрыть налогооблагаемую базу, а показать ее в полном объеме, т.к. чем больше сумма получаемой прибыли, тем меньше ставка налога. Но это требует дополнительного усиления контроля со стороны налоговых органов, налоговой полиции.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая - 7-е изд., изм. и доп. - М.: "Ось -89", 2002.

2. Антология экономической классики. В 2-х томах. Т. 1. – М.: МП «ЭКОНОВ»,1993. – 475 с.

3. Бачурин А. В. "Прибыль и налог с оборота в СССР". - М.: Госфиниздат,1955.

4. Буланже М. "Податная политика Петра Великого"//Налоговое обозрение.1999. № 1-2

5. Все начиналось с десятины: этот многоликий налоговый мир.

– М.:Прогресс, 1992. – 406с.
6. Валентей С. Д. "Федерализм: российская история и российская реальность".- М.: М-ОКО, 1999
7. Герберштейн С. "Записки о московитских делах" //Россия 15-17 в. глазами иностранцев. Лениздат, 1986
8. Евстигнеев Е.Н. "Основы налогообложения". - М.: ИНФРА-М, 2000
9. История русской экономической мысли. В 3-х т. Т.1 /Под ред. Пашкова А.И. - М.:ГИПЛ, 1955
10. Карамзин Н. М. "История государства Российского". - М.: Книга, 1988.
11. Лучинский М.Ф. "Деньги на Руси" Казань, 1958.
12. Налоги: Уч. пос. /Под ред. Черника Д.Г. – М.:Финансы и статистика,1997. – 687 с.
13. Окунева Л.П. "Налоги и налогообложение в России". – М.: Финстатинформ,2000. – 222с.
14. Пушкарёва В.М. История финансовой. мысли и политики налогов: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996 – 191с.
15. http://www.bestreferat.ru/referat-49837.html

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ В СИСТЕМЕ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Магомедрасулова С. – ст. 5 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

Одним из важных факторов, определяющих уровень корпоративного налогового бремени, является возможность использовать различные налоговые льготы, которые занимают важное место в текущем налоговом планировании хозяйствующих субъектов. Одновременно это один из способов для государства стимулировать те направления деятельности и сферы экономики, которые ему необходимы в силу их социальной значимости или из-за невозможности государственного финансирования. Налоговые льготы позволяют одновременно удерживать от слишком темпов развития отрасли, находящиеся на подъеме, при этом поддерживать те отрасли, которые находятся на спаде. Снижение ставок, прежде всего, налога на прибыль и существование льгот по данному налогу создает для хозяйствующих субъектов возможности более интенсивного развития. Наличие налоговых льгот имеет кумулятивный эффект, так как оказывает влияние не только на участни-

ков экономического процесса, но и на государство в целом, гарантируя ему получение стабильных налоговых доходов, обеспечивая снижение безработицы и повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке. Еще в 1865 г. К. Гок указывал на целесообразность льготирования построек, служащих высшим целям -- религиозным, государственным, общественным, художественным, научным.

По оценкам специалистов, потери бюджетной системы России из-за предоставления льгот составляют 100-160 млрд руб. в год, однако никто не посчитал выгоды в связи с выполнением налогами стимулирующей роли. Поэтому необходимо еще раз указать на недопустимость превалирования текущих фискальных интересов государства над стратегией экономического роста. Применяемые в современной российской налоговой системе налоговые льготы следует не отменять, а глубоко реформировать, систематизировать, упорядочивать, рассчитывать их экономический эффект и контролировать избирательный характер и целевое использование льготируемых средств.

В ст. 56 Налогового кодекса РФ «льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере».

Налоговое законодательство устанавливает необходимые условия и требования, соблюдение которых дает налогоплательщикам право использования соответствующих льгот: например, наличие лицензий для освобождения определенных операций от НДС и т. п. Кроме того, могут устанавливаться основания, ограничивающие применение льгот во времени: например, установление временных ограничений для пролонгированных льгот по налогу на прибыль, по льготам соответствующих российских свободных экономических зон и т. д. На практике большинство льгот достаточно жестко очерчивает круг тех, кто может ими воспользоваться. Это определено тем, что именно эти структуры сами и предлагают, и лоббируют введение таких льгот, что вполне закономерно.

Льготы в значительной степени различаются в зависимости от вида налога, по которому они действуют, и от местного законодательства. Каждому субъекту Федерации в этой области предоставлены определенные права и, как правило, значительную часть льгот предоставляют законы субъектов Федерации, даже в условиях ужесточения подхода к льготам по налогу на прибыль в главе 25 НК РФ.

Налоговые льготы рассматриваются практически в каждом учебнике по налогам и налогообложению применительно к конкретным налогам и сборам, им уделяется значительное внимание в публикациях по проблемам налогового планирования. Однако следует констатировать, что отсутствует обобщение существующих современных условиях налоговых льгот.

Таким образом, практика показывает, что государство применяет льготы в тех отраслях, в ускоренном развитии которых оно нуждается на соответствующем этапе своего развития в зависимости от проводимой политики в сфере экономики, науки, социальной сфере и т. п. Занимаясь вопросами налогового планирования, как в своей стране, так и за рубежом, необходимо тщательно изучать вопросы льготирования определенных направлений деятельности в соответствующей стране, в чем существенную помощь может оказать знакомство с проведенной нами систематизацией льгот.

Налоговые льготы в современных российских условиях стимулируют экономические процессы через налоговую систему и выражаются:

1) в полном освобождении от уплаты налога и (или) сбора;

2) в уменьшении размера подлежащего уплате налога и (или) сбора;

3) в предоставлении отсрочки, рассрочки по уплате налога и (или) сбора, инвестиционного налогового и налогового кредита, а также в реструктуризации задолженности по налогам, сборам и штрафным санкциям.

В экономической литературе предоставляемые российским законодательством льготы обычно классифицируются следующим образом:

1)по номенклатуре продукции (товары народного потребления, продукция средств массовой информации и т. д.);

2) по направлению расходования средств (благотворительность, пожарная безопасность и т. п.);

3) по составу работников (льготы для предприятий, на которых трудятся инвалиды);

4) по численности работников (малые предприятия);

5) по принадлежности предприятия (протезно-ортопедические, расположенные в районах Крайнего Севера и т. п.).

Льготы также подразделяются на личные и для юридических лиц; общие для всех налогоплательщиков и специальные для отдельных категорий; безусловные и условные; общеэкономические и социальные налоговые льготы и другие.

Считаем возможным предложить классификацию налоговых льгот, предоставляемых российским налоговым законодательством в историческом аспекте:

1) первый период рыночных реформ (1991-1995 гг.) характеризовался значительным количеством льгот, большими правами по их введению и регулированию, предоставляемыми субъектам РФ, и наличием индивидуальных льгот;

2) в последующем (1995-2001 гг.) индивидуальные льготы отменяются и устанавливается право местных органов власти и управления устанавливать льготы для отдельных категорий налогоплательщиков;

3)с 2001 г. (с момента введения в действие части II Налогового кодекса РФ) и по настоящее время наблюдается тенденция ужесточения налоговой политики России по вопросу льгот на уровне законодательства РФ и субъектов Федерации.

Налоговые льготы по определению направлены на стимулирование как отдельных видов деятельности, так и эффективного использования прибыли. В основном предприятия используют льготы в чистом виде, но более правильным подходом в рамках проведения грамотного налогового планирования является использование льгот в сочетании с другими приемами: учетной и договорной политикой и т. д.

Снижение налогового бремени при формально высоких налоговых ставках в России доступно для большинства организаций, хотя и носит избирательный характер. В частности, существуют особые льготы для предприятий, осуществляющих социально значимые виды деятельности, в рамках которых применяются значительные льготы, вплоть до полной отмены ряда налогов. В большей части это касается налогов, устанавливаемых на уровне субъектов Федерации и уровне муниципальных образований (местных органов власти).

Для максимально эффективного применения в налоговом планировании льгот, предоставляемых законодательством, необходимо иметь специальную подборку льгот из законодательной базы (подборка по налогам хозяйствующих субъектов в настоящее время содержит более 250 льгот, предоставляемых действующим законодательством). Проведенный нами анализ существующих льгот для хозяйствующих субъектов в РФ позволяет сделать вывод, что они носят несистемный, разрозненный, разнонаправленный характер, что свидетельствует об отсутствии на государственном уровне достаточно четкой стратегии по стимулированию определенных направлений деятельности и сфер экономики.

Набор льгот для каждого предприятия строго индивидуален и

зависит в значительной степени от возможности интерпретации хозяйственно-финансовой политики, а также диверсификации деятельности организации. Значительные ограничения на использование льготного налогообложения накладывает часто жестко целевой характер использования средств, полученных от их использования. К наиболее льготируемым сферам традиционно относятся общественные объединения инвалидов, организации, использующие труд инвалидов; организации образования и социально-культурной сферы и др.

На начальной стадии налогового планирования необходимо из федерального, регионального и местного законодательства по налогам и сборам выбрать льготы возможные и целесообразные к применению в конкретной организации. Необходимо также определить, соблюдение каких условий и требований дает налогоплательщикам право на использование соответствующих льгот; какие временные ограничения для этих льгот установлены.

Так как задачей налогового планирования является удовлетворение интересов собственников, в том числе путем максимизации чистой прибыли, то наибольший интерес, представляет изучение льгот инвестиционного характера.

Стимулирование инвестиционной активности с помощью налоговых льгот осуществляется по НДС, налогу на имущество и другим налогам. Анализ налогового законодательства показывает, что из имеющихся в настоящее время более 250 льгот на стимулирование инвестиций направлены только порядка 10. Такое положение вряд ли соответствует ориентации государственной политики России на экономический рост. Следует отметить, что отрицательное влияние на инвестиционную политику оказывает не только уровень налогообложения, но и высокая ставка процента и рост доли прибыли, выплачиваемой в виде дивидендов.

Некоторые страны, в частности Япония, Франция, США, Канада и Австралия, осуществляют дополнительное стимулирование исследований и разработок путем предоставления налогового кредита. Например, во Франции за каждые дополнительные 1 тыс. франков, потраченных на исследования, из налоговых обязательств компании вычитаются 500 франков. Тем не менее, до недавнего времени считалось, что степень реакции стоимости исследований и разработок на изменение налогового режима очень низка и составляет приблизительно 0,2-0,3%.

В условиях, происходящих в мире процессов всесторонней, в том числе налоговой, глобализации необходимо разработать мероприятия по повышению привлекательности налогового кредита и инве-

стиционного налогового кредита, предусмотренных действующим российским законодательством. В настоящее время они используются крайне незначительным количеством хозяйствующих субъектов.

Использование хозяйствующими субъектами налоговых льгот позволяет им получать налоговую экономию и снижать налоговое бремя. Мультипликативная модель расчета налогового бремени позволяет рассчитывать влияние на налоговое бремя в числе прочих факторов также и льгот по различным налогам. Здесь же представляется целесообразным сгруппировать налоговые льготы по вариантам расчета их влияния на налоговую экономию.

Налоговая экономия (Эн) представляет собой разницу между суммой налога, исчисленной до и после проведения мероприятий по налоговому планированию, в данном случае -- после использования соответствующей льготы.

Возможно выделить следующие варианты расчета налоговой экономии, получаемой в результате использования хозяйствующими субъектами существующих налоговых льгот:

1. Налоговая экономия рассчитывается как произведение ставки налога (Нс) на сумму льгот (Л1), уменьшающих налоговую базу, изымающих из-под налогообложения определенные объекты налогообложения, освобождающих от уплаты налога или сбора полностью или частично отдельные категории налогоплательщиков или виды продукции. В данном случае формула расчета налоговой экономии принимает вид:

Эп=Нс*Л1.

В качестве примера можно привести использование организацией льготы по налогу на имущество. Л1 в данном случае может быть стоимостью объектов, используемых исключительно для охраны природы, пожарной безопасности или гражданской обороны. Например, стоимость пожарной сигнализации, имеющейся у организации, равняется 10 тыс. руб., тогда при условии абстрагирования от расчета среднегодовой стоимости имущества налоговая экономия составит 10 000 х 0,02 - 200 руб. Л1 может также равняться стоимости всего имущества соответствующей организации, подпадающей под полное освобождение от налога на имущество. Аналогичные расчеты возможно производить и по другим налогам.

2. Налоговая экономия рассчитывается как произведение изменения ставки налога (Нс) на налоговую базу (Нб) в случае применения пониженных налоговых ставок. Формула расчета налоговой экономии в данном случае принимает следующий вид:

Эн = Нс*Нб.

В качестве примера можно привести различные варианты снижения налоговой ставки по НДС с 18 до 10% в случае выпуска продукции, облагаемой по пониженной ставке вследствие неэластичности изменения ставок НДС и цены.

Налоговая экономия является одним из показателей, характеризующих эффективность налогового планирования. Однако, как и любому абсолютному показателю, ей присущи определенные недостатки. Более того, в условиях взаимосвязи отдельных налогов и налоговых баз, налоговая экономия по одному налогу может оказывать влияние на повышение суммы другого налога (например, уменьшение налога на имущество приводит к увеличению налога на прибыль).

Показатель налогового бремени позволяет наиболее полно судить об уровне налоговой нагрузки на хозяйствующий субъект, а уменьшение данного показателя свидетельствует об эффективности налогового планирования. Кроме того, именно показатель налогового бремени концентрирует в себе факторы и международного налогового планирования, и элементы учетной, договорной политики, и налоговые льготы. Показатель налогового бремени целесообразно относить к системе показателей, характеризующих финансовое состояние хозяйствующего субъекта, и именно на его основе возможно производить расчеты эффективности процесса налогового планирования.

Использование льгот, являющихся одним из факторов налогового бремени, по различным налогам позволяет хозяйствующим субъектам получать налоговую экономию и комплексно решать проблемы налогового планирования.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ.

Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. - СПб.: Питер, 2007.

2. Барулин С.В., Макрушин А.В. Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики / / Финансы. -- 2006. № 2.

3. Скрипниченко В. Налоги и налогообложение. - СПб: ИД "Питер", М.: Издательский дом "БИНФА", 2007.

4. Глухое В.В., Дольдэ И.В. Налоги: Теория и практика: Учебное пособие. -- СПб.: Спец. литер.,2007.

5. Налоги и налогообложение: Учебник / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. -- СПб.: Питер, 2007.

6. Никитин С.М., Никитин А.С, Степанова М.П. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в разви-

тых странах Запада // Мировая экономика и международные отношения. - 2007. № 11.

7. http://revolution.allbest.ru/finance/00053275_0.html

НЕОТЛОЖНЫЕ МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ.

Муртузалиева 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

Ситуация в российской, и в моровой экономике на 2010 год продолжает оставаться противоречивой. Это вполне естественно для переломного момента, когда решается вопрос: либо переход к новому этапу роста, либо продолжение определенных сложностей в мировой финансовой системе. Но проблемы, которые есть у российских банков и их клиентов,- это уже в основном другие проблемы, а не те, о которых говорили раньше, в период кризиса. Раньше речь шла, прежде всего, о количественных проблемах: спаде ВВП, нехватке ликвидности, высоком уровне ставки рефинансирования. Сегодня на первый план выходят проблемы качества: качества роста экономики, кредитного портфеля. Многие количественные показатели по сравнению с таким же периодом прошлого года заметно улучшилось. Налицо явно положительная динамика роста ВВП и промышленного производства в России. Наблюдается оживление деловой активности. Зафиксированы позитивные тенденции на рынке труда. Снижение инфляции наблюдается на фоне значительно, чуть ли не наполовину, снижения ставки рефинансирования за последний год.

Это, во-первых, наглядно подтверждает, что инфляция в России во многом носит немонетарный характер и что рост процентных ставок не помогает с ней бороться, а наносит удар по экономике и даже сам провоцирует инфляцию за счет увеличения издержек и рисков. Во-вторых, политика Центрального банка явно отражает его открытость для диалога с законодателями и с банковским сообществом, что можно только приветствовать.

Однако кредитование реального сектора остается на крайне низком уровне. И это несмотря на рост денежной массы, которая заметно превысила докризисный уровень, 7,5% и основной ставки рефинансирования ЦБ, и сопутствующих ставок по операции рефинансирования банков.

За первые 4 месяца текущего года кредитный портфель отечественных банков не только вырос, а даже немного сократился -0,2%.

Такая стагнация кредитования – это не просто очевидный диссонанс с тенденциями и задачами роста экономики. Это реальное и очень серьезное ограничение, в которое начавшийся подъем неизбежно « упрется», если проблема не будет решена. роста производства нужна подпитка, нужно « финансовое топливо», а его поступает на предприятия явно не достаточно. И стоимость кредитов для конечных заемщиков остается достаточно высокой, она снижается далеко не в той мере, как ставка рефинансирования Банка России.

При этом ликвидность как таковая на финансовом рынке есть. Банки накопили достаточное и даже, может быть, избыточное количество высоколиквидных, но малодоходных финансовых активов. Официальная статистика говорит, что за последние полтора года вложения банков в ценные бумаги выросли более чем в два раза.

За время кризиса они смогли значительно нарастить капитал, привлечь средства граждан. Но проблема заключается в том, что сбережения слабо трансформируются в кредитные ресурсы для экономических агентов. Такая стагнация кредитования происходит повсеместно. А это значит, что проблема не только и не столько в банках, а в экономической ситуации в целом.

Также имеется проблема дефицита надежных заемщиков малого и среднего бизнеса, эти предприятия сегодня находятся в сложном положении. Сегодняшние задачи всесторонней модернизации, ускоренного экономического и социального развития требуют адекватных объемов и механизмов денежного предложения. Без мощного кредитного рынка построить современную конкурентоспособную инновационную экономику будет, мягко говоря, крайне сложно.

Рост мировой экономики в 2010 году по данным Международного Валютного Фонд повысился с 4,6% до 4,8%, однако в 2011 году рост общемирового ВВП замедлиться до 4,2%. Несмотря на улучшения прогноза на этот год, глава Международного Валютного Фонда Доминик Сросс-Кан считает, что мир по-прежнему пребывает в кризисе. «Повода впадать в глубокий пессимизм нет, но его нет и для слишком большого оптимизма» - заявил он западным СМИ.

Европа однозначно сильно страдает от последствий кризиса и на путь нормального развития еще не вернулась. Но в мире это касается не всех стран. Это не относиться, скажем, к Китаю, Индии, или же государствам Южной Америки типа Бразилии, Чили, Перу или Колумбии, которые демонстрируют показатели роста 5-8%.

Главная проблема которая тормозит восстановление мировой экономики, в том числе и России - долговой кризис. В период с 2007-го по 2010год банкам предстоит списать 2,2 трлн долларов плохих

долгов.

«Вопрос привлечения финансирования, возможно, является основной проблемой, с которой сталкиваются банки во всех регионах» - отметил директор департамента МВФ. А огромный долг не позволит правительству оказать банковскому сектору полноценную помощь, как это было в начале кризиса.

Впрочем, для России проблема величины госдолга не самая существенная. В конце июля 2010 года глава Минфина Алексей Кудрин говорил, что объем совокупного госдолга страны по итогам 2010 года достигнет уровня 11,5% ВВП. К концу 2011 года этот показатель вырастет до 13,6% ВВП.

Гораздо больше беспокойство вызывает неспособность российского государства сокращать свою долю в экономике и ограничивать рост госрасходов – именно это может вызывать негативное отношение внешних кредиторов.

Сейчас острой проблемы у российского банковского сектора в дополнительной помощи нет, но есть лишь отдельные банки, находящиеся в плохом состоянии. Не удивительно, что госпомощь российским банкам сейчас существенно ограничена. В частности те инструменты, которые использовал ЦБ в период острого кризиса ликвидности, уже не пользуется спросом, и многие меры поддержки свернуты.

« Надо ли помогать банкам, которые не научились управлять своими рисками, - нет, их надо санировать, иначе они никогда не научаться контролировать риски , так как полагаю, что все равно государство им поможет», - не согласен с выводами МВФ Сунин . По его мнению, главной проблемой для российских банков на 2010 год является их значительная зависимость от внешнего кредитного ресурса. До кризиса многие пользовались дешевыми кредитами в валюте, при этом кредитуя в рублях. Но отчасти в этой проблеме виновато само государство, которое свои резервы отправляет в зарубежные активы вместо создания внутреннего кредитного ресурса.

У банков сейчас нет проблем с ликвидностью – при необходимости крупнейшие банки размещают свои облигации за рубежом. Пока цены на нефть не упадут ниже уровня 65 долларов за баррель, благоприятна внешняя конъюнктура для банков гарантирована.

Основная проблема российских банков – это недокапитализация, и эта проблема стоит сейчас наиболее остро. Потому что наметилось ускоренное движение в России в ВТО. Государство должно помочь банкам консолидировать банковский сектор, мелкие банки должны будут постепенно исчезнуть. В противном случае российские банки не смогут конкурировать с западными странами.

БАНКОВСКИЕ РИСКИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Назирова С. – ст. 5 курса «ФиК» филиала ДГУ г. Кизляре
Науч. рук. – Гаджимурадова Э.Э. – ст. преп. каф. «Экономика», филиала ДГУ г. Кизляре

Банки могут выполнять все виды деятельности и все виды операций на рынке ценных бумаг, разрешенные российским законодательством, как-то:

- ведение реестра и депозитарное обслуживание;
- расчетное обслуживание участников рынка ценных бумаг и т. д.;
- эмиссионная деятельность;
- брокерская и дилерская деятельность;
- инвестиционная деятельность. [3]

Рассмотрим риски эмиссионных операций банков. Банки могут производить эмиссию акций, облигаций; выпускать векселя, депозитные и сберегательные сертификаты.

Портфельный риск заключается в вероятности потери по отдельным типам ценных бумаг, а также по всей категории ссуд. Портфель инвестора называется совокупность ценных бумаг, держателем которых он является.

Для создания портфеля ценных бумаг достаточно инвестировать деньги в какой-либо один вид финансовых активов. Однако, вложив деньги в акции одной компании, инвестор оказывается зависимым от колебания ее курсовой стоимости.

Совокупность систематических и несистематических рисков называют риском инвестиций.[2]

Риск ликвидности связан с возможностью потерь при реализации ценных бумаг. На вторичном рынке данный риск проявляется в снижении предполагаемой цены реализации акции или изменении размера комиссионных за ее реализацию. Если невозможно реализовать выпуск ценных бумаг на первичном рынке возникают:

• риск не размещения т.е. невостребованность ценных бумаг;

• временной риск — риск выпуска ценных бумаг в неоптимальное время, что обуславливает вероятность определенных потерь.

Во многих операциях с ценными бумагами банк выступает инвестором. Всякое инвестирование в ценные бумаги подразумевает существование некоторого неблагоприятного события, в результате которого:

• будущий доход может быть меньше ожидаемого;

• доход не будет получен;

• можно потерять часть вложенного капитала — номинальной стоимости ценной бумаги;

• возможна потеря всего капитала всех вложений в ценную бумагу.

Анализируя возможный риск, следует установить:

1) относится ли он к финансовому рынку в целом или имеет отношение только к его сектору — рынку ценных бумаг;

2) характерен ли он для рынка ценных бумаг в целом или имеет место только в отдельных регионах, областях;

3) присущ ли он только к определенной ценной бумаге или имеет отношение ко всем ценным бумагам в целом;

4) связан ли он с неправильным выбором ценных бумаг для инвестирования;

5) вызван ли он сервисным (техническим) обслуживанием операций с ценными бумагами.[4]

Инфляционный риск. Покупая ценные бумаги инвестор - банк - испытывает воздействие инфляции. В результате доходы, получаемые инвесторами от ценных бумаг, обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности и инвестор несет потерн.

Риск законодательных изменений. В обществе всегда существует возможность радикального изменения курса, особенно при избрании нового президента, парламента, Думы, правительства.

Процентный риск — риск потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением процентных ставок на рынке ценных бумаг.

Риск военных конфликтов — представляет собой военные действия, проводимые на той или иной территории и приводящие к нарушению функционирования организованных рынков, в том числе фондовых бирж. (В этом случае государство приостанавливает работу бирж, запрещает сделки с ценными бумагами и т.д.)

Вторым видом риска можно считать несистематический риск. Он связан с особенностями каждой конкретной ценной бумаги, квалификацией операторов, работающих с ценными бумагами. В нем выделяют риски:

Кредитный риск — риск того, что выпустивший ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга.

Конвертируемый риск. Появляется при переводе облигаций или привилегированных акций в простые акции.

Страновой риск — риск вложения, а ценные бумаги стран с не-

устойчивым фондовым положением.

Региональный риск. Возникает не только в связи с различным экономическим положением районов, уровнем развития фондового рынка, технологией торговли ценными бумагами, взаимосвязью с центральными фондовыми рынками, но и с особенностями налогового климата, действий местной администрации и т.д. В частности, к немаловажным факторам риска можно отнести экологическое положение в регионе, возможность аварий, катастроф.

Селективный риск - риск неправильного выбора ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании портфеля. Этот риск связан с неверной оценкой инвестиционных качеств конкретных видов ценных бумаг.

Временной риск — риск выпуска, покупки или продажи ценной бумаги в неоптимальное время.

Технический риск связан с сервисным обслуживанием операций с ценными бумагами. Он включает следующие разновидности:

1. Риск поставки — невыполнение обязательств по поставке ценной бумаги. Так как многие акции существуют лишь в форме записей, то весьма распространенной разновидностью риска поставки является невключение в реестр держателей ценных бумаг.

2. Риск платежа — это оборотная сторона риска поставки. Действующая система расчетов позволяет не платить в течение определенного периода времени за приобретение ценных бумаг.

3. Операционный риск — в основном связан с непрофессионализмом технического персонала.

4. Денежный риск зависит от колебаний процентных ставок и имеет два источника: снижение доходности ценных бумаг и обесценение капитала, вложенного в данную бумагу.

5. Риск банкротства связан с рейтингом выпускаемых компанией ценных бумаг.

Для оценки рисков и возможностей их снижения используются различные методы. При статическом методе изучается статистика потерь и прибылей, имевших место при проведении операций с ценными бумагами. Экспертный метод может быть реализован путем обработки мнений. Комбинированный метод предполагает сочетание экспертной оценки вариантов инвестиционных решений и расчета показателей.

С учетом современной ситуации, когда отечественные банки столкнулись с последствиями экономического кризиса, рекомендуем на практике при оценке рисков применять вышеперечисленные риски в комплексе.

Литература

1. Алексеева Д.Г., Хоменко Е.Г. Банковское право: Вопросы и ответы. – М.: Юриспруденция, 2004. – 208 с.

2. Андрюшин С.А. Банковская система России: особенности эволюции и концепция развития / Институт Экономики РАН. – М.:, 2003.-322 с.

3. Балабанов А. И.. Основы финансового менеджмента. - М.: Финансы и статистика, 2007.

4. Теория и практика финансов и банковского дела на современном этапе / Под ред. А.И. Михайлушкина, А.И. Савинской. СПб: Питер, 2007г.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОСТУПЛЕНИЯ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ ПО Г.ИЗБЕРБАШ

Насарова З. – ст. 2 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

Успех реформы местного самоуправления зависит от полноты финансового обеспечения полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. В связи с этим очевидна актуальность проведения анализа исполнения местных бюджетов.

Таблица 1

Доля доходов муниципальных образований в доходах консолидированного бюджета РД

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Доходы консолидированного бюджета субъекта, млн. руб.(1995 г. – млрд. руб.)	1853	8790	11588	15755	16878	19055	22580	27124	38782	52614
из них доходы муниципальных образований			5672	8505	8502	9760	11549	14739	19132	27418
Уд. вес доходов МО в %			49	54	50	51	51	54	49	52

Источник: минрегионразвития, subject.rar\ug

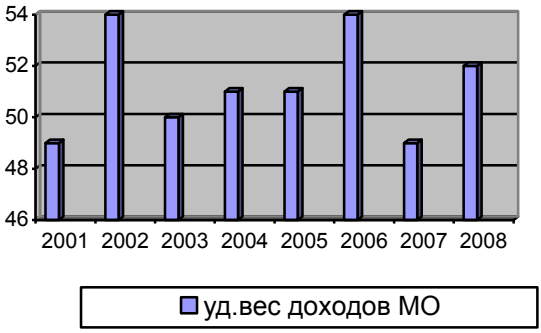


Рис. 1. Удельный вес доходов МО в доходах консолидированного бюджета РД в 2001-2008 гг.

По Республике Дагестан рост доли собственных доходов в 2008 г. по сравнению с предшествующим годом наблюдался практически во всех муниципальных образованиях, за исключением МО «Кизилюртовский район» и «Магарамкентский район». Наиболее высокая доля собственных доходов зафиксирована в городском округе «город Дербент» – 68%. Здесь же отмечено наибольшее увеличение ее по сравнению с 2007 годом. Увеличение связано с внесением в июле 2008 года НДФЛ в объеме 1 019,2 млн руб. в бюджет городского округа «город Дербент» одним физическим лицом.

Только в 13 муниципальных образованиях доля собственных доходов в общем объеме доходов муниципального образования превысила 10%.

Самый низкий объем собственных доходов отмечен в муниципальных образованиях: «Цунтинский район» – 2,8 %, «Докузпаринский район» – 3,3% и «Ахвахский район» – 3,7 %.

Дифференциация доли собственных доходов в общем объеме бюджета муниципального образования увеличилась с 4,4 в 2007 году до 6,3 раза в 2008 году. Это связано с резким увеличением средней доли по 10 наиболее благополучным муниципальным образованиям по сравнению в 2007 годом (с 13 до 24).

В общем объеме поступивших собственных доходов местного бюджета г. Избербаш налоговые доходы были наиболее низкими в 2007 г. и их удельный вес составлял 4,4 % (21754,775 млн. руб.), наиболее высокими в 2004 г. – удельный вес 22 % (абсолютная сумма 58993,7 млн. руб.).

Таблица 2

Сведения о фактическом обеспечении бюджета г. Избербаш собственными налоговыми платежами за 1995 - 2009 гг. (тыс.руб.)

Годы	Общий объем бюджета города	Фактический сбор собственных налоговых платежей	Процент обеспечения расходов бюджета города собст. налог. доходами
2002	179100	18708	11
2003	197345	19753	10
2004	268658,4	58993,7	22
2005	213208	25014	11,7
2006	318807,65	17983,55	5,4
2007	491358,044	21754,775	4,4
2009	452490,3	58475	12,9

Источник: Дагестанская правда. – 2002. - №30, отчетные данные финотдела администрации г. Избербаш за 2004 г., муниципальный вестник «Наш Избербаш» 17.04.2008, 22.01.2009

Резкий рост обеспеченности расходов бюджета г. Избербаш собственными налоговыми доходами в 2004 г. объясняется тем, что в показатель собственных доходов были включены все доходы муниципалитета, включая закрепленные и регулирующие источники. В 2009 г. доля собственных налоговых и неналоговых доходов составила по отношению к расходам 12,9 %.

Рассмотрим поступления местных налогов в бюджет города Избербаш на основе данных таблицы 2 и 3.

Анализ приведенных в таблице 2 и 3 данных показывает, что в структуре налоговых доходов местного бюджета основным бюджетообразующим налогом в 2007 г. продолжал оставаться налог на доходы физических лиц, удельный вес которого составлял 75 % или 24057,0 млн. руб., а в 2008 г. - 48 % или 36952,0 млн. руб. В 2009 г. удельный вес НДФЛ составил 45,8 % или 41966 тыс. руб.

Положительные свойства этого налога как инструмента межбюджетного регулирования (более равномерно размещена налоговая база по сравнению с другими налогами, немобильность, точность расчета поступлений), делают его преимущественным для закрепления за местными бюджетами на постоянной основе.

Говоря о «собственной налоговой автономии» местных бюджетов, следует отметить как положительную динамику увеличения поступления местных налогов, так и увеличение удельного веса налоговых доходов. Местные налоги – земельный и на имущество физиче-

ских лиц - составили 14,2 % в налоговых доходах городского бюджета в 2007 г., 21,2 % - в 2008 г., 22 % - в 2009 г.

Таблица 3

Поступление налоговых платежей в 2008 г.

	Поступило в 2007 г.				Поступило в 2008 г.			
	всего	В том числе			всего	В том числе		
		РФ	РД	Гор.		РФ	РД	Гор.
Налог на прибыль	40868	11358	29510	-	23712	4660	19052	-
Налог на доходы физлиц	80194	-	56137	24057	92380	-	55428	36952
НДС	29807	29807	-	-	69237	69237	-	-
Акцизы	720	2	718	-	5066	14	5052	-
Един. (упрощ.)	7718	-	7718	-	15730	-	-	15730
Налог на вменен доход	2585	-	-	2585	2578	-	-	2578
Единый соцналог	27659	27659	-	-	33529	33529	-	-
Единый сельхо-зналог	244	-	81	163	209	-	-	209
Транспортный налог	1447	-	1447		3552	-	-	3552
Водный налог	84	84	-	-	49	49	-	-
Госпошлина	612	268	-	344	1157	396	4	757
Имущество предпр.	4603	-	4603	-	12366	-	12366	-
Налог на имущ. Физ.лиц	622	-	-	622	1224	-	-	1244

Налог на землю	3915	-	-	3915	14934	-	-	14934
Прочие	770	93	435	242	692	277	95	320
итого	201848	69271	100649	31928	276415	108162	91997	76256

Источник: Данные отчетности 1-НМ на 01.01.2009г.

Доля земельного налога за период с 2000 по 2005 год была не одинакова и составляла от 7,1% до 24,25 % от всех налоговых доходов. В 2007 удельный вес земельного налога составил в налоговых доходах местного бюджета 12,3 %, в 2008 – 19,6 %, в 2009 г. – 19,3 %.

Ранее, до введения главы 31 НК РФ «Земельный налог», поступления земельного налога зависели ранее также и от дифференцированных ставок и коэффициента, который устанавливался в соответствии с Федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год. Так в соответствии с вышеназванным законом на 2000г. был установлен коэффициент 1,2 и 2002г – коэффициент 2 и в 2003г. – 1,8, а в 2004г. -1,1.

В настоящее время поступления по земельному налогу зависят от изменения кадастровой оценки земли. В 2009 г. поступления земельного налога увеличились на 2726 тыс. руб. или на 18,3 %. В основном за счет изменения кадастровой оценки земли и совершенствования учета выделенных земель под жилищное строительство. В 2009 г. количество плательщиков земельного налога – физических лиц сократилось с 5347 до 4858 человек, также уменьшилось число льготников с 1203 до 993 человек. Число юридических лиц-плательщиков достигло 217.

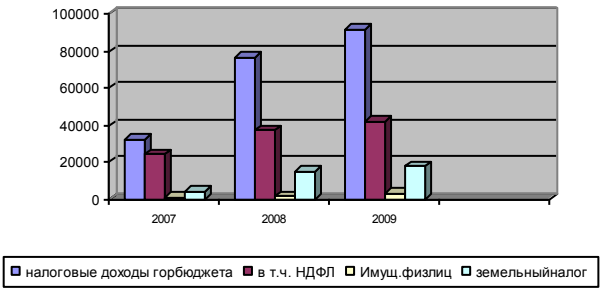


Рис. 2. Структура налоговых доходов местного бюджета г. Избербаш в 2007-2009 гг.

Второй по значимости налог среди местных налогов - налог на имущество физических лиц. Доля данного налога в доходах бюджета не достигала в период 2000-2006 гг. и 1%.

Таблица 4 Поступление налоговых платежей в 2009 г.

	Поступило в 2009 г.			
	всего	В том числе		
		РФ	РД	Гор.
Налог на прибыль	43853	5428	38425	-
Налог на доходы физлиц	104914	-	62948	41966
НДС	30008	30008	-	-
Акцизы	4832		4832	-
Един. (упрощ.)	7718	-	7718	-
Налог на вменен доход	3693	-	-	3693
Единый соцналог	40312	40312	-	-
Единый сельхозналог	406	-		406
Транспортный налог	3967	-		3967
Водный налог	20	20	-	-
Госпошлина	405	391	14	658
Имущество предпр.	14099	-	14099	-
Налог на имущ. Физ.лиц	2743	-	-	2743

Налог на землю	17660	-	-	17660
Прочие	428	67	128	233
итого	288293	76266	120446	91621

Источник: Данные отчетности 1-НМ на 01.01.2010г.

Налог на имущество в налоговых доходах городского бюджета в 2007 г. составил – 2 %, в 2008 г. – 1,6 %, в 2009 г. – 2%.

За счет активизации по сбору налогов с физических лиц увеличились поступления по налогу на имущество физических лиц на 124,1 %.

Таблица 5

Поступление налоговых платежей в местный бюджет в 2009 г.

	План	факт	% выполнения	отклонение
НДФЛ	26600	28662	107,8	+2062
Земельный налог	14500	15209	104,9	+709
Налог на имущество физических лиц	1850	2121	114,7	+271

Источник: Данные отчетности 1-НМ на 01.01.2010г.

Показателями, влияющими на поступления по налогу на имущество физических лиц, являются элементы, формирующие налогооблагаемую базу, а также количество налогоплательщиков по данному налогу. Законодательно установлено, что налоговой базой для исчисления налога на имущество является суммарная инвентаризационная стоимость объектов налогообложения, определяемая органами технической инвентаризации. Таким образом, на поступления влияют оценка имущества, его количество и ставка налога, так как ставки дифференцированы в зависимости от стоимости имущества. Количество плательщиков в 2009 г. увеличилось на 34 человека, а льготников на 715 человек. Если в 2008 г. льготники составляли 50 % от общего количества налогоплательщиков, то в 2009 г. процент льготников вырос до 60 %. Тем не менее, поступления по налогу на имущество физических лиц в 2009 г. выросли в основном за счет переоценки имущества.

С целью повышения объемов поступлений от налога на имуще-

ство физических лиц в текущем году в бюджетах районов и городов заложены средства на оплату выполняемых БТИ работ по переоценке имущества.

Местные налоги далеко не всегда играют существенную роль в наполнении местных бюджетов. Тем не менее, их роль не следует недооценивать. Увеличение поступления местных налогов по г. Избербаш возможно: 1) при проведении инвентаризации жилого фонда, 2)завершении кадастровой оценки земель, 3) выделении достаточных средств для проведения инвентаризации и кадастровой оценки земли, 4) улучшении координации работы между Росреестром и налоговой инспекцией.

Литература:

1.Данные отчетности налоговой инспекции

2.минрегионразвития, subject.rar\ug

3.Дагестанская правда. – 2002. - №30,

4.отчетные данные финотдела администрации г. Избербаш за 2004 г.,

5.муниципальный вестник «Наш Избербаш» 17.04.2008, 22.01.2009

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ В РОССИИ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Никитина В.– ст. 4 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше

Науч. рук. – Абдуллаева Ш.Г. - к.э.н., ст. преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

В свое время Рене Декарт писал: *«Определите значения слов, и Вы убережете человечество от половины его ошибок».* Поэтому, вначале определим термины «инновационный потенциал» и «интеллектуальная собственность»

Инновационный потенциал — описание возможностей организации по достижению целей за счёт реализации инновационных проектов. Величина инновационного потенциала определяется наличием научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств этих организаций.

Согласно ст. 1225 части четвертой Гражданского кодекса РФ, принятой 24 ноября 2006 года, *«интеллектуальная собственность»* -

список результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации, которым предоставляется правовая защита. Законодательство, которое определяет права на интеллектуальную собственность, устанавливает монополию авторов на определенные формы использования результатов своей интеллектуальной, творческой деятельности, которые, таким образом, могут использоваться другими лицами лишь с разрешения первых[1].

Экономический рост, обеспечение устойчивости развития производительных сил и повышение уровня жизни народа являются для современной России важнейшей задачей.

Современное рыночное хозяйство характеризуется переходом к новому качеству экономического роста, которое отличается, во-первых, исключительно интенсивным характером, сопровождающимся повышением эффективности производства на основе научно-технического прогресса, и, во-вторых, приростом производства, состоящего в основном из продукции тех отраслей, которые определяют технологический прогресс и обслуживают потребности человека. Это, так называемый, «опережающий» *инновационный тип экономики* [2]

Для перевода экономики в «опережающий» инновационный тип необходимо формирование в нашей стране рынка промышленной интеллектуальной собственности, прежде всего, рынка прав на технологии. Именно в наличии рынка промышленной интеллектуальной собственности главное отличие инновационной рыночной экономики от экономики сырьевого типа.

Для формирования в России рынка промышленной интеллектуальной собственности (прав на технологии) наиболее критичным является отсутствие спроса на промышленную интеллектуальную собственность и в целом на новации. Обеспечение потребления новаций способно ввести в оборот уже имеющиеся результаты интеллектуальной деятельности и задействовать создание новых. Поэтому важно изменить подходы, обеспечивая не только стимулирование производства новаций, но и потребление новаций (прежде всего технологий).

Отсутствие оборота прав на результаты интеллектуальной деятельности и капитализации интеллектуальной собственности в организациях обуславливает и низкую эффективность использования бюджетных средств, выделяемых на развитие инновационной экономики. При уже направленных на развитие институтов инновационной экономики около 1 трлн.рублей бюджетных средств и ежегодных расходах государства на исследования и разработки гражданского назначения в размере более 200 млрд.рублей учтено по данным отчетности в балансе Российской Федерации по состоянию на начало 2009 года интеллек-

туальной собственности, созданной за счет бюджетных средств, всего на сумму не более 5 млрд.руб. В показателях рынка продаж прав на результаты интеллектуальной деятельности Россия отстаёт от стран с инновационной экономикой в сотни и даже тысячи раз. Особенность российской экономики заключается не только в локальном производстве новаций, но и в том, что, как и в случае с нефтью, Россия производит для мировой экономики «инновационное сырьё», ценностью в 100-1000 раз меньше, чем конечный продукт. По сути, усилия государства по поддержке изобретателя, малого бизнеса, венчурных проектов и др. – колониальные мероприятия по обеспечению метрополий качественным инновационным сырьем. Потребления новаций в стране практически нет, а государство вообще пока не двигается в сторону рынка промышленной интеллектуальной собственности.

Обеспечение потребления экономикой новаций возможно в нынешних условиях по двум направлениям:

1. Введение системы технических норм и требований соответствующих международным стандартам, которая сформирует мотивацию потребления новаций предприятиями. В настоящее время существует практика завоевания развитыми странами экономических ниш методами нормативной экспансии – через продвижение своих интересов в технических регламентах, стандартах, методах аккредитации, оценки соответствия и прочих формах допуска на рынок, в том числе через международную стандартизацию. На данный момент у российского предпринимательства отсутствуют реальные стимулы для участия в разработке и введении инновационных национальных стандартов. Производители продолжают выпускать типовую морально-устаревшую продукцию по сложившейся бюрократической процедуре доступа на рынок, а потребители выбирают зарубежную продукцию, которая выше по качеству.

Экономика «опережающего» типа требует принятия мер второго направления – по развитию рынка промышленной интеллектуальной собственности (прав на технологии).

2. Запуск новых специальных рыночных инструментов и механизмов развития рынка промышленной интеллектуальной собственности (прав на технологии), прежде всего, посредством устранения в ближайшее время системных барьеров в сфере оборота прав на промышленную интеллектуальную собственность (административных, налоговых, таможенно-тарифных, упрощение процедур патентования и др.).[3]

Это направление предполагает создание новой экономической среды, в налоговой сфере, в таможенной, в правоохранительной и су-

дебной системах и, прежде всего, ускоренного и системного формирования соответствующей федеральной нормативно-правовой базы.

Законов и подзаконных актов, регулирующих различные стороны инновационного развития, за последние годы принято немало, но вряд ли найдётся предприниматель-новатор, который скажет: «Российское законодательство адекватно потребностям инновационной экономики».

К 2010 году в копилке правовых актов, устраняющих барьеры на пути инновационного развития и создающих стимулы к такой деятельности, насчитывалось несколько федеральных законов. В сфере защиты прав интеллектуальной собственности действуют: Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвёртая (с 01.01.2008 г.), 98-ФЗ «О коммерческой тайне» (от 29.07.2004 г., ред. от 24.07.2007 г.), 284-ФЗ «О передаче прав на единые технологии» (от 25.12.2008 г.), 316-ФЗ «О патентных поверенных» (от 30.12.2008 г.).

Институты инновационной инфраструктуры регулируются 70-ФЗ «О статусе наукограда Российской Федерации» (от 07.04.1999 г.), 116-ФЗ «Об особых экономических зонах» (от 22.07.2005 г.), 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» (от 19.07. 2007 г.), 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (от 02.08 2009 г.).

К сфере налогового стимулирования можно отнести 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» (от 19 июля 2007 г.) коэффициент 1,5 по налогу на прибыль.

Сфера науки и научно-технической деятельности регулируется 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (от 23.08.1996 г., ред. от 04.12.2004 г.).

Есть ещё отдельные инновационные правовые нормы, которые были упакованы в пакеты принятых законов так, что многие их даже не заметили, и, соответственно, не спешат применять. Речь идёт о стимулах ускоренной амортизации и таможенных льготах на некоторые виды высокотехнологичной продукции, о введении новых технологий энергосбережения, о расширении списка видов бизнеса, начинать которые можно в уведомительном порядке и т.д.

Законодательная база инновационного развития пока ещё фрагментарна, она охватывает хоть и важные, но отдельные сферы право-

отношений. Довольно резкую оценку ситуации дал на Международной конференции «Россия и мир: вызовы нового десятилетия», генеральный директор «Роснано» Анатолий Чубайс: «…Никто никогда в нашей стране по-настоящему, всерьёз, с профессиональных позиций не пытался осмыслить качество действующего законодательства с точки зрения инновационной экономики». Вряд ли с таким мнением согласятся профессиональные группы экспертов Администрации Президента РФ, парламента и правительства, работающие над законодательством. Но проблема есть, и её надо решать.

Видение системного подхода есть у председателя Комитета Госдумы по экономической политике и предпринимательству Евгения Фёдорова. В январе он представил к обсуждению доклад об экономических механизмах обеспечения потребления новаций, в котором сформулированы и направления первоочередной законотворческой работы по корректировке действующих законодательных актов:

1.принятие системных изменений в целях создания налоговых, таможенных, бюджетных и иных правовых условий приоритетного развития рынка промышленной интеллектуальной собственности;

2.развитие инструментов рынка прав на результаты интеллектуальной деятельности (регистрации и закрепления прав на результаты интеллектуальной деятельности, в том числе международной их регистрации, охраны прав на результаты интеллектуальной деятельности, их учёта, отчётности, страхования, инструментов торговой инфраструктуры интеллектуальной собственности и других);

3.развитие финансовых, имущественных и иных институтов инновационной деятельности;

4.развитие технического регулирования (введения системы технических норм и требований) в части стимулирования потребления новаций предприятиями, создания ими инновационной продукции и услуг, использования в производстве продукции инновационных технологий;

5.содействие международному патентованию российских результатов научно-технической деятельности и экспорту прав на российские результаты научно-технической деятельности и высокотехнологичной инновационной продукции;

6.система мер по повышению эффективности государственного финансирования НИОКР;

7.развитие инновационного образования (в том числе непрерывного профессионального образования и повышения квалификации), задействование механизма образовательных и кадровых программ[4]

Системный подход к разработке законодательства обозначен и в Меморандуме Союза некоммерческих организаций «Национальная инновационная система», опубликованном 21 декабря 2009 года на сайте Центра социально-консервативной политики *(http://www.cscp.ru/).*

«Законопроектная работа должна охватывать:

1.рамочные определения инновационной деятельности и связанных понятий;

2.совершенствование рынка интеллектуальной собственности;

3.основы инновационной промышленной политики;

4.систему долгосрочного прогнозирования и стратегического планирования государства;

5.принципы создания и работы финансовых институтов развития инновационной деятельности;

6.интеграцию науки и инновационного образования».[5]

Такие системные меры должны привести и к соответствующим структурным изменениям в экономике, результатом которых станет замещение индустриальных предприятий прошлого века средними (иногда мелкими) новыми предприятиями с новыми владельцами (полное обновление класса собственников, при этом их будет десятки и сотни тысяч). Такие предприятия на порядки компактнее, эффективнее и экологичнее нынешних. Основой их функционирования должна стать промышленная интеллектуальная собственность. Это соответственно предполагает изменение принципов начала предпринимательской деятельности – переход предприятий от предварительной для начала бизнеса покупки оборудования (в том числе высокотехнологичного) к покупке технологий и уже последующему обеспечению их оборудованием. Производительность новых предприятий в десятки и сотни раз выше, а выпуск продукции по объему не меньше выпуска продукции нынешних предприятий. Осуществление технологической профессиональной модернизации промышленности главным образом обеспечат около тысячи таких современных предприятий. Их примеры уже имеются, в том числе, в сфере производства автомобилей и бытовой техники ведущих мировых брендов, в самолетостроении (проект «Сухой Суперджет») и др.

России для достижения критически важного минимального порога, обеспечивающего осуществление технологической профессиональной модернизации промышленности, необходимо разработать или приобрести около как минимум 2 тысяч новейших промышленных технологий. При этом их разработка потребует по предварительным экспертным расчетам более 30 трлн.рублей, в случае же приобретения

прав на них потребуется более 10 трлн.рублей. Такие средства могут быть обеспечены только при участии частных инвесторов, в том числе зарубежных, т.е. самими участниками рынка; государственный бюджет ни при каких условиях не сможет обеспечить указанные размеры средств.

Для сравнения ,- опыт Франции и Испании

Во Франции в 2005 году были созданы Агентство для промышленных инноваций (АПИ) и Национальное агентство исследований (НАИ) с задачами объединения исследовательских усилий на базе ГЧП: АПИ — преимущественно за счет частного сектора, НАИ — за счет государственных вложений. Также создан Энергостроительный фонд с учредителями в лице нескольких коммерческих компаний, а также — со стороны правительства — министерств исследований, общественных работ и внутренних дел. Фонд создан под эгидой Агентства по энергетике, имеет базу в 4 млн евро, привлекает проекты путем запроса предложений (а не открытых процедур) с исполнением в течение двух-трех лет с промежуточными отчетами через шесть месяцев.[6]

В Испании создан Национальный консорциум стратегических технологических исследований, реализующий Программы ПРОФИТ. Согласно регламенту участвовать в программах могут только частные фирмы, при этом они обязаны не менее четверти объема финансирования выделить на субконтракты университетам и исследовательским центрам.

Благодаря рынку промышленной интеллектуальной собственности (прав на технологии) профессиональной и стратегической основой бизнеса станет интеллект, поэтому необходимая новая экономическая среда потребует изменения облика и научно-исследовательской инфраструктуры. Резко, многократно должно увеличиться число и размеры научных учреждений и центров, конструкторских бюро, институтов и других научно-исследовательских структур.

Сфера деятельности прикладной науки призвана стать отдельным крупнейшим сегментом бизнеса и быть основанной на использовании предпринимательских мотивов, принципов, инструментов и механизмов. Создание бизнес-среды в этой сфере потребует и соответствующего кадрового её обеспечения специалистами, осуществляющими свойственные развитым сегментам рынка функции (актуарии, оценщики, различные агенты и т.п.), в том числе возможно появление и специальной для сферы деятельности прикладной науки квалификации подобно возникновению риэлторов на рынке недвижимости. Прикладной науке подлежит не только целиком трансформироваться в

рыночную среду, но и возглавить структуру будущей российской экономики, поскольку именно новые технологии определяют инвестиционный процесс в новой экономике.

Новая экономическая политика обеспечит переток капиталов из сферы непосредственного производства в сферу прикладной науки – форпост новой экономики.

Для перехода к новой экономике нужны жесткие инструменты стратегического управления, стратегической координации общества, в том числе принятие федерального закона о стратегическом управлении.

Литература:

1. ст. 1225 ч.4 Гражданского кодекса РФ, 24.10. 2006 г.
2. Гладков А.Н. «Возможности государства по стимулированию инноваций: зарубежный опыт» БЮДЖЕТ №3 2010 г.
3. Матвейкин В.Г. «Инновационный потенциал: Современное состояние и перспективы развития» Москва «Издательство машиностроение-1» 2007г.
4. Федоров Е.Г. «Об экономических механизмах обеспечения потребления новаций» БЮДЖЕТ №3 2010 г.
5. Центр социально-консервативной политики «Национальная инновационная система» 21.10. 2009 года http://www.cscp.ru
6. Гладков А.Н. «Возможности государства по стимулированию инноваций: зарубежный опыт» БЮДЖЕТ №3 2010 г.

ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.

Ойсунгуров Д. - ст. 4 курса ФЭФ, ФиК, филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
Оздеаджиева Э.Д. - ст. преп. кафедры экономических дисциплин филиала ДГУ в г. Хасавюрте

За рубежом понятие «реструктуризация» давно превратилось в образ жизнедеятельности компаний, в постоянный процесс, без которого невозможно удержаться на рынке. В условиях рыночной экономики неизбежно возникают кризисные ситуации как для финансовой системы в целом, так и для отдельных подразделений финансовых институтов.

Современный мир - это мир всесторонних и всемогущих товарно-денежных отношений, на прямую зависящих от деятельности финансовых институтов. Где основой является грамотный, эффективный

и рациональный подход к работе данных институтов, что в свою очередь предопределяет возможность реструктуризировать свою деятельность. Реструктуризация деятельности финансовых учреждений обусловлена изменениями внешней и внутренней среды окружающей данные организации.

В общественном сознании прочно сформировалось мнение, что главной причиной громких банковских крахов стала увлеченность банков спекулятивными операциями с ГКО и валютой. На этом фоне мелкие и средние банки усиленно занялись саморекламой, упирая на то, что они спекуляциями не злоупотребляли, занимались промышленностью и за ними будущее. Однако их оптимизм вряд ли оправдан, поскольку увлечение спекуляциями было не единственной и, даже не главной причиной банковского кризиса.

Все указанные проблемы не являются независимыми друг от друга. Их можно разделить на две группы.

Это внешние по отношению к банкам проблемы, решение которых практически не зависит от самих банков и внутренние, связанные с непосредственной деятельностью банков.

Во многих банках плохо налажено управление рисками, нарушались размеры риска на одного заемщика. К обычным банковским рискам добавлялись риски, связанные с владением промышленными и другими предприятиями. Из всего этого следует вывод – причины кризиса накапливались задолго до его начала.

Во-первых, реальные проблемы банка могут начаться после того, как

установиться постоянная тенденция к чистому оттоку средств клиентов из банка. Особенно сильной проблема оказывается в случае сильного дисбаланса активно-пассивных операций по коротким срокам при недостаточном объеме ликвидных средств на балансе банка.

Во-вторых, в процессе развития кризиса начинает постепенно сокращаться запас ликвидных активов на балансе и выдача новых кредитов, что не только снижает доходы банка, но и ухудшает качество его активов, так как проблемные кредиты никуда не исчезают и, следовательно, их доля в портфеле банка растет.

В-третьих, для удержания и привлечения заемных средств банк может начать начислять все больший и больший процент, что значительно (порой в несколько раз) увеличивает его расходы и быстро приводит к потере капитала.

В-четвертых, как следствие двух предыдущих, - значительное превышение расходов над доходами способно еще до конца текущего года «съесть» весь или большую часть капитала банка, что не только

значительно снизит его способность защищаться от рисков, но и может привести к ликвидации банка со всеми вытекающими последствиями.

В-пятых, параллельно с перечисленными проблемами, во многом их

провоцируя, ускоряя и являясь их следствием, начинает расти отток средств с депозитных счетов клиентов. И если этот рост будет опережать возможности по высвобождению средств для оплаты собственных обязательств, в банке начнется кризис неплатежей. Если к этой стадии банку не удастся выровнять свой платежный баланс, либо привлечь достаточно средств для покрытия разрыва ликвидности, дальше может произойти неуправляемая цепная реакция по росту требований, предъявляемых банку, с одновременным значительным снижением каких-либо поступления в банк.

Необходимость структурной перестройки встала перед банками еще до кризиса. Многие банки унаследовали свою структуру от бывших специализированных государственных банков, из которых они развились в самостоятельные кредитные учреждения. Унаследованная структура постепенно пришла в несоответствие с объективными условиями и потребностями рынка.

Структура, существующая сегодня в большинстве банков, зачастую не соответствует и структуре производимых банком операций, происходит смешение между операциями, ряд операций производится на стыке между отделами, что приводит к технологическим сложностям и усложнению процедур внутреннего контроля.

Необходимость реструктурировать банковскую деятельность не зависит от финансового кризиса. Кризис лишь ускоряет процесс и усложняет условия реструктуризации деятельности кредитной организации, что, в конечном счете, неизбежно приведет от реструктуризации отдельных банков к реструктуризации всей кредитно-финансовой системы России.

В процессе реструктуризации следует выделить такие ее основные цели, как :

- Поддержание жизнеспособного ядра банковской системы, увеличение его капитала, улучшение качества активов, создание долгосрочной ресурсной базы для банковского обслуживания потребностей реальной экономики.

- Ликвидация неплатежеспособных, утративших капитал кредитных организаций, которые не имеют перспектив дальнейшего существования.

- Реформирование крупных неплатежеспособных банков, лик-

видация которых принесла бы значительные социальные и экономические издержки.

- Восстановление доверия к банкам со стороны граждан-вкладчиков, клиентов-юридических лиц и иностранных партнеров.

- Защита вкладов населения, размещенных в банках.

- Отстранение не способного к конструктивной работе банковского управленческого персонала, замена его на менеджеров, добросовестно защищающих интересы всех кредиторов и акционеров (участников) банка.

- Привлечение к участию в капиталах банков новых собственников, в том числе иностранных инвесторов.

Для достижения вышеуказанных целей необходимо:

- Развитие и совершенствование законодательных основ и нормативной базы Банка России.

- Разработка рекомендаций и программного комплекса по анализу финансового состояния кредитных организаций.

- Проведение работы по рационализации системы отчетности кредитных организаций исходя из требований международных стандартов учета и отчетности и имеющегося опыта других стран.

- Внедрение в практику надзора оценки рисков кредитных организаций на основе консолидированной отчетности.

- Повышение требований к достоверности учета и отчетности банков, а также к раскрытию банками информации о своей деятельности.

Основными участниками в области реструктуризации кредитных организаций являются Банк России и АРКО, которые несмотря на различие в полномочиях решают вопросы реструктуризации кредитных организаций во взаимоувязке.

Для своевременной и оперативной реструктуризации банков важно:

-Раннее выявление проблемных банков и повышение эффективности надзорных мероприятий. Банку России необходимо стремиться к выявлению потенциальных проблемных банков, на более ранней стадии, используя для проведения оценки финансового состояния данные отчетности составленной на основе МСФО (международных стандартов финансовой отчетности). За основу плана реструктуризации должна браться реалистичная оценка будущей жизнеспособности банка.

-Повышение эффективности процесса ликвидации. Банки не отвечающие требованиям, должны незамедлительно подвергаться ликвидации.

-Ужесточение требований к банковскому капиталу одно из средств обеспечения сохранности банковских вкладов, повышение доверия к банковской системе.

Из изложенного выше ясно, что реструктуризация может и должна быть не только для проблемных банков, но и в банках не испытывающих финансовые трудности. Во первых она должна проводиться с таким расчетом, чтобы после санации банк действительно обрел жизнеспособность, либо как самостоятельное учреждение, либо посредством консолидации с другой кредитной организацией. В противном случае вся работа по реструктуризации сведется к продлению жизни проблемного банка, что приведет к ухудшению активов банка и далее к ущемлению интересов вкладчиков в случае ликвидации банка. Во вторых — с целью повышения эффективности функционирования, расширения сферы деятельности и привлечения большего количества участников, кредиторов и вкладчиков, что в свою очередь будет способствовать укреплению и развитию всей банковской системы в целом.

Не совсем гладко в России происходит реструктуризация финансовых институтов. Слабые финансовые институты – показатель слабой экономики, соответственно практическое отсутствие инвестиционного процесса в стране и как следствие низкое развитие отраслей промышленности.

Бюджетирование и расходование средств на реструктуризацию финансовых институтов со стороны государства строго ограничено. Кроме того, до сих пор не понятно, какую именно финансово-кредитную систему хочет увидеть правительство и хочет ли оно вторгаться в частный сектор финансовых организаций, так же возрождения прежних системообразующих банков.

Правительство России не совсем довольно тем, как проходит реструктуризация банковской системы. Власти опасаются, что слабые банки не смогут адекватно обслуживать быстро растущую промышленность. Агентству по реструктуризации кредитных организаций (АРКО) не хватает средств на быстрое оздоровление системообразующих проблемных банков.

Чтобы форсировать процесс оздоровления банковской системы, правительство рассматривает вопрос возврата к ситуации, когда банк может по собственной инициативе обратиться в АРКО за помощью. Сейчас же по Закону о реструктуризации банков он должен дожидаться момента, когда он окажется на грани банкротства. И лишь после этого ЦБ может рекомендовать АРКО взять этот банк под свою опеку.

Финансовые возможности агентства пока не позволяют зани-

маться оздоровлением банковской системы. В ходе рассмотрения бюджета 2008 года в Думе Минфин нашел для АРКО 1 млрд. руб. прямого финансирования и 4 млрд. руб. гарантий под выпуск облигаций агентства.

Однако правительство скорее всего в этом году лишь ограничиться констатацией того факта, что денег на банки мало. Увеличить финансирование помешает жесткое ограничение бюджетных расходов. Единственное, что сейчас реально сможет сделать правительство, - это внести поправки к Закону о реструктуризации кредитных организаций, позволяющие АРКО договариваться с банками о реструктуризации на добровольной основе. С надеждой, что в следующем году на это будут выделены какие-то средства.

Важной предпосылкой для успешной реструктуризации является готовность правительства создать условия, привлекательные для инвестирования в реальный сектор экономики. На данном этапе, как в прочем, и на протяжении прошедших семи лет, непомерные процентные ставки, обусловленные бюджетным дефицитом, а также несовершенный законодательный и бюджетный режимы способствовали тому, что появилось два разобщенных мира: финансовый и «реальный».

Очевидно, что осуществление программы реструктуризации банковской системы требует сильной политической воли. Однако успешной такая программа может быть только при условии одновременного решения проблем реальной экономики. Финансовый сектор будет играть жизненно важную роль при оказании помощи другим отраслям экономики, но в конечном счете без решения структурных проблем в этих отраслях не обойтись.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ РЕФОРМ В РОССИИ

Ойсунгурова М.У., ст. 5 курса ФЭФ, спец. «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г.Хасавюрте
Аджиева С.А. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте

Деньги прошли длительный путь эволюции. История развития денег является составной частью истории рыночной экономики. Выражая стоимость товарного мира, деньги на протяжении экономической истории принимали те формы, которые диктовал достигнутый уровень товарных отношений. Каждому историческому периоду соответствует своя преобладающая форма денег.

В эпоху натурального хозяйства обмен излишками произведенных продуктов носил случайный характер. Вначале всякий продукт,

предлагаемый к обмену и благодаря этому становящийся товаром, служил эквивалентом для другого продукта (товара), на который он обменивался.

Желая продать свой продукт и получить взамен его другой, производитель искал соответствующего контрагента. Поскольку денег в тот период еще не существовало, продавец лошади, желающий купить зерно, искал потенциального покупателя лошади, одновременно являющегося продавцом зерна. В акте купли-продажи, который имел форму “товар - товар”, мешок зерна являлся эквивалентом лошади. Если продавцу требовался какой-то иной продукт, например ткань или вино, то эквивалентность обмена могла выглядеть иначе: “1 лошади = 10 метрам ткани” или “1 лошади = 20 л вина”. Эквивалентом лошади могли выступать разные количества других продуктов.

Постепенно обмен становится способом установления экономических связей между производителями и служит толчком к развитию общественного разделения труда. По мере вовлечения в обмен все большего числа различных товаров возникла необходимость в универсализации средства обмена. Из ряда товаров все чаще выделялась группа товаров, а затем и один товар, который по своим свойствам более всего соответствовал роли эквивалента. Этот товар впоследствии становится всеобщим эквивалентом - деньгами. Его собственная ценность служила гарантом эквивалентности обмена, а его особые свойства открывали возможности совершенствования самой процедуры обменный операций. (Общая теория денег и кредита./Под ред. Е. А. Жукова. - М.: Логос, 2004. 120 с.)

В роли таких денег выступали сначала скот, меха, зерно, иногда даже ракушки, затем металлы, из которых наиболее подходящими оказались серебро и золото, и, наконец - одно только золото. Впоследствии золото перестает быть всеобщим эквивалентом и заменяется бумажными и кредитными деньгами.

Из истории Банка России

В течение последних двухсот лет Россия десять раз переживала денежные реформы, как полные, в результате которых создавалась новая денежная система, так и частичные, задачей которых было упорядочение существовавшей денежной системы с целью стабилизации денежного обращения. Эти денежные реформы были очень разными: конфискационными и неконфискационными, мягкими и жесткими. Но все они имели общие черты, причем наибольшее сходство просматривается между денежной реформой 1839-1843 годов и реформами, проводившимися в Советской России в 20-х годах XX века.

На подготовку и проведение денежных реформ в России влияла

прежде всего специфика денежной и банковской систем страны, генезис которых был обусловлен особенностями развития ее экономики.

Одной из определяющих особенностей экономического развития России было медленное внутреннее накопление капитала. Причина этого небольшой по сравнению с западноевропейскими странами объем совокупного прибавочного продукта, обусловленный низкой биопродуктивностью почв, суровым климатом и коротким вегетационным периодом.

Еще одной особенностью развития экономики России был так называемый континентальный характер торговли (в отличие от стран Западной Европы, где существовал крупномасштабный морской торговый оборот). Из-за ограниченности торговых отношений, слабого развития городов и, соответственно, низкого уровня отделения ремесла от земледелия процессы развития товарно-денежных отношений и накопления денежных капиталов в России шли очень медленно. Это обусловило ряд специфических черт в развитии ее денежной и банковской систем.

В России позднее, чем в странах Западной Европы и Северной Америки, появились кредитные деньги (банкноты). Это было связано прежде всего с тем, что исторически банкноты восходили к частным переводным векселям, долговым распискам частных лиц, занимавшихся разными видами предпринимательской деятельности. В России все виды предпринимательства, в том числе торговля, развивались медленно, и экономические условия для массового обращения банковских кредитных билетов к моменту их введения еще не созрели.

Отсюда такая особенность денежной системы России, как государственный характер денег. В отличие от ведущих западноевропейских стран, где до 1820-х годов функционировало значительное количество частных эмиссионных банков, выпускавших свои банкноты, в России до начала 1840-х годов обращались государственные бумажные деньги (ассигнации). В ходе денежной реформы 1839-1843 годов они были заменены государственными кредитными билетами. Однако эмиссия любых видов бумажных денег в России всегда рассматривалась как дополнение к праву чеканки монеты (монетной регалии). Это имело решающее значение для регулирования денежного обращения, поскольку движение банкнот, прямо или косвенно отражающее объективные экономические процессы (торговые, производственные и др.), легче поддается банковскому регулированию, чем обращение государственных бумажных денег.

России был присущ не только государственный характер денег. Вплоть до 1860 года преимущественно государственной была и бан-

ковская система страны. Это было обусловлено тем, что из-за незначительности свободных денежных капиталов, отсутствия достаточно многочисленной социальной прослойки экономически свободных людей, рискованности торговых операций и слабой правовой обеспеченности кредита в стране долгое время не было экономических предпосылок для организации не только частных эмиссионных банков, но и вообще любых частных банкирских заведений. Поэтому заботу об организации и функционировании первых банков пришлось взять на себя государству.

Государственные деньги, система государственных банков, небольшое количество частных коммерческих банков и отсутствие частных эмиссионных банков, а главное небольшой по сравнению с развитыми западными странами спрос на деньги (из-за длительного господства в России натурального хозяйства), с одной стороны, затрудняли регулирование денежного обращения, с другой упрощали проведение денежных реформ.

История денежной системы России, писал известный экономист доктор экономических наук В.П. Шкредов, отнюдь не отличается прямолинейностью и неуклонным поступательным прогрессом. Напротив, для значительной ее части характерны неупорядоченная, лишенная ясно выраженной всеобщей закономерности, смена одних форм денег и денежных систем другими. В течение нескольких столетий преобладали смешанные, промежуточные, переходные несовершенные отношения.

На Западе становление экономически зрелых денежных систем, основанных на широком распространении по миру благородных металлов как товара и денег, относится к XVI-XVII векам периоду интенсивного развития мировой, особенно колониальной, торговли. В России в это время существовала монометаллическая (серебромонетная) система. В стране чеканились золотые, серебряные и медные монеты, но в обращении находились только серебро и медь. Золотые монеты не являлись платежными средствами, а использовались в качестве пожалований. Счетной единицей был серебряный рубль.

До начала XIX века своего золота, серебра и меди в России было очень мало. Государство закупало эти металлы за границей. Активная внешняя политика Петра I обусловила рост государственных расходов, начиная с конца XVII века. За счет обычных доходов покрыть их было невозможно. Поэтому в 1698-1724 годах Петр I осуществил ряд преобразований в денежной сфере (в том числе денежную реформу 1698-1704 годов), в результате которых был уменьшен вес серебряных монет и увеличен выпуск медных.

В результате принудительного внедрения в обращение в начале XVIII века медных монет Россия перешла от серебряного монометаллизма к обращению преимущественно медных денег. В процессе становления денежной системы страны это было шагом назад.

Роль медной монеты в обращении в XVIII веке постоянно возрастала. До того как началась эмиссия бумажных денег, она была основным средством обращения и платежа внутри страны. Серебряная монета, в соответствии с законом Грешема, уходила из обращения. В 50-60-х годах XVIII века проблема ее возврата стояла особенно остро. Еще одной трудноразрешимой проблемой было увеличение объема денег в обращении, которое ограничивалось имевшимися у казны запасами серебра и меди.

Возвращение серебряной монеты в казну и увеличение денежной базы пытались обеспечить, в том числе и при помощи специально созданных банков Медного и Артиллерийского. Между тем первую проблему во второй половине XVIII века в России решить было невозможно. А вторая была решена, но не за счет увеличения монетного обращения, а в результате перехода к обращению разменных на медь бумажных денег.

Первыми бумажными деньгами в России были ассигнации, находившиеся в обращении в 1769-1843 годах (позднее их сменил другой вид бумажных денег государственные кредитные деньги банкноты, разменные на монеты из драгоценных металлов). Выпуск в обращение государственных ассигнаций начался на основании манифеста Екатерины II от 29 декабря 1768 года. Эмитировались они с целью покрытия дефицита государственного бюджета и для облегчения обращения тяжеловесной медной монеты. Осуществляли выпуск ассигнаций два специально созданных для этого эмиссионных банка так называемые ассигнационные банки (променные конторы), находившиеся в Санкт-Петербурге и Москве. В манифесте, в соответствии с которым началась эмиссия ассигнаций, не указывалось, на какую из находившихся в то время в обращении монет они должны были разменяться. Реально эту функцию выполняла медная монета. Ассигнациями и медной монетой выплачивались налоги. Медь из налогов использовалась для размена ассигнаций.

Ассигнации и медь ходили по свободному курсу по отношению к серебряной монете. Серебряный рубль был счетной единицей, но количество серебряных монет в обращении было небольшим. Это приводило к повышению цен на товары в серебре.

Хранила и отпускала готовые ассигнации специально образованная для этого Экспедиция заготовления листов для государствен-

ных ассигнаций. Эта экспедиция и сенатская типография находились под непосредственным надзором генерал-прокурора Сената князя А.А. Вяземского.

Бланки ассигнаций поступали в Сенат. Правление банков, единое для Санкт-Петербурга и Москвы, находилось в столице. Оно получало от Сената напечатанные государственные ассигнации, подписанные двумя сенаторами. Затем на ассигнациях ставил свою подпись главный директор. Только после этого правление отсылало каждому банку заранее намеченное количество ассигнаций. Когда ассигнации поступали в Московский или Санкт-Петербургский банки, их подписывал директор того банка, который выдавал ассигнацию.

Таким образом, каждую государственную ассигнацию подписывали четыре ответственных лица: два сенатора, главный директор правления и директор банка-получателя. Однако сразу же обнаружилось, что подписание каждой ассигнации одним главным директором технически невозможно, и указом от 8 мая 1769 года его подпись было разрешено заменять подписью советника.

Ассигнации двух первых выпусков имели крупные номиналы, что делало их доступными только для состоятельных людей.

Частным лицам не вменялось в обязанность получать деньги в ассигнациях, но ассигнации брали охотно, так как они были удобны для расчетов. Начальный курс бумажных денег был очень высокий. На Петербургской бирже за рубль ассигнациями давали от 101 до 98 коп. серебром. В простонародном же обращении ассигнации были равноценны серебряной монете.

Сумма обращавшихся в это время ассигнаций несколько превышала годовой доход государства и равнялась сумме всей меди, чеканенной по 16-рублевой стопе.

В годы первой русско-турецкой войны ассигнации эмитировались в среднем на 3,5 млн. руб. в год. В результате к 1775 году в обращении их находилось более чем на 20 млн. рублей. После окончания войны выпуск ассигнаций резко сократился: за 1775-1781 годы бумажных денег было напечатано всего на 4,5 млн. рублей. В результате к 1786 году объем ассигнаций в обращении был равен 46,2 млн. руб., медной монеты 47 млн. руб., то есть выпущенные ассигнации были полностью обеспечены наличной монетой. Курс ассигнационного рубля к серебряному рублю на Петербургской бирже на протяжении этого времени, как правило, держался на уровне 99-98 копеек.

Хронический бюджетный дефицит, свойственный в XVIII веке всем европейским странам, был характерен и для России. Активная внешняя политика, хозяйственное освоение и укрепление южных рай-

онов страны, содержание государственного аппарата и царского двора привели к тому, что в 1785 году расходы бюджета достигли 62 млн. руб., тогда как доходы его составляли всего 50 млн. рублей.

Кроме проблемы бюджетного дефицита перед правительством в это время стояла проблема выделения государственных средств для кредитования дворянства. Обе проблемы были решены за счет увеличения количества обращавшихся в стране бумажных денег. Манифест об эмиссии ассигнаций на 100 млн. руб. был подписан Екатериной II 28 июня 1786 года. В эту сумму вошли 46,2 млн. руб. ассигнациями, которые уже были выпущены к тому времени. Старые ассигнации (выпуска 1769 года) подлежали обмену на новые.

По сути, в России в 1786 году была проведена первая денежная реформа эпохи бумажных денег. В ее ходе в обращение были выпущены новые денежные знаки и принудительно изъяты старые. Кроме того, изменились эмиссионный орган и принципы эмиссии. Если ассигнации, выпускавшиеся на основании манифеста от 29 октября 1769 года, обращались наравне с ходячей монетой, то есть разменивались на серебро и медь, то новые ассигнации если и разменивались, то только на медь.

В 1786 году очередной выпуск ассигнаций должно было осуществлять эмиссионное банковское учреждение Государственный ассигнационный банк. Он создавался в соответствии с манифестом 1786 года на основе реорганизации двух столичных ассигнационных банков. Государственный ассигнационный банк функционировал до 1843 года, когда в ходе денежной реформы государственные ассигнации были заменены государственными кредитными билетами.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Ошитова Д. - ст. 3 курса ФЭФ, ФиК,
филиала ДГУ в г. Хасавюрте
Оздеаджиева Э.Д. - ст. преп. каф. Экономических дисциплин
филиала ДГУ в г. Хасавюрте

Ипотечное кредитование является одним из динамично развивающихся направлений рынка финансовых услуг на Западе, но в современных российских условиях ипотека – относительно новое понятие. В настоящее время, наиболее перспективным и практически единственным путем решения извечного "квартирного вопроса" специалисты в области недвижимости считают развитие системы долгосрочного ипотечного кредитования. Ипотечный рынок во всем мире работает

по двум направлениям: выдача кредитов и их рефинансирование. Уникальность этого рынка заключается в том, что он является связующим звеном между двумя огромными экономически важными сегментами: рынком недвижимости и финансовым рынком. На сегодняшний день в мировой практике существует множество инструментов ипотечного кредитования, а также несколько механизмов, с помощью которых кредитные учреждения рефинансируют выданные средства, например: выпуск ипотечных ценных бумаг, создание ипотечных паевых инвестиционных фондов или их аналогов.

Под системой ипотечного кредитования подразумевается создание соответствующих институтов и отработанных механизмов, которые бы обеспечили возможность эффективного ипотечного кредитования. В настоящее время кредиты, предлагаемые банками на приобретение жилья, доступны ограниченному кругу лиц. Создание системы ипотечного кредитования со встроенными юридическими и экономическими механизмами ограничения рисков, мобилизации финансовых ресурсов способно существенно удешевить ипотечные кредиты и превратить их в эффективное средство решения жилищной проблемы для граждан России.

Ипотека является в настоящее время одним из самых эффективных инструментов решения важнейших проблем, обеспечения население жильем.

В настоящее время коммерческие банки России могут предоставлять три вида жилищных кредитов:

- краткосрочный или долгосрочный кредит, предоставляемый заёмщикам на приобретение и обустройство земли под предстоящее жилищное строительство (земельный кредит);

- краткосрочный кредит на строительство (реконструкцию) жилья, предоставляемый для финансирования строительных работ (строительный кредит);

- долгосрочный кредит для приобретения жилья (кредит на приобретение жилья).

Широкое использование кредита является необходимым условием нормального функционирования экономики любого государства и невозможно без серьёзного обеспечения интересов кредитора. Наиболее эффективно эти интересы могут быть защищены посредством использования сторонами залога недвижимости (ипотеки), поскольку:

- недвижимость сравнительно мало подвержена риску гибели или внезапного исчезновения, а её наличие легко проверяется;

- недвижимость обладает осложнённой обороноспособностью

(связанной с необходимостью регистрации сделок с ней в государственных органах), что позволяет кредитору легко проконтролировать либо вообще запретить её отчуждение;

- стоимость недвижимости имеет тенденцию к постоянному росту, что даёт кредитору гарантии полного погашения задолженности;

- высокая стоимость недвижимости и риск её потери являются мощным стимулом, побуждающим должника точному и своевременному исполнению своих обязательств.

Разразившийся в сентябре 2008 года финансовый кризис в первую очередь ударил по ипотеке. Многие банки свернули свои ипотечные программы. Банки, которые продолжают работать с ипотекой, существенно пересмотрели условия программ: были увеличены ставки и размеры первоначального взноса, ужесточены требования к заемщику, кредитуются только объекты вторичного рынка недвижимости и т.д.

Получить ипотечный кредит теперь стало довольно сложной задачей. Сегодня многие заемщики столкнулись с проблемой уменьшения доходов или полной их потерей в связи с сокращением на работе. Серьезно пострадали заемщики, которые брали кредит в иностранной валюте с фиксированной ставкой или с плавающей ставкой в рублях: сумма ежемесячных платежей выросла почти в два раза. В этих ситуациях платежи по ипотеке становятся непосильными. Что имеет смысл предпринять?

В первую очередь надо обратиться в банк-кредитор. Сегодня крупные банки разрабатывают для своих ипотечных клиентов программы перехода с валютной ипотеки на рублевую, с плавающей ставки на фиксированную.

В индивидуальном порядке банки готовы предоставить отсрочку по ипотечным платежам или другим образом реструктуризировать задолженность хорошего клиента, попавшего в сложную финансовую ситуацию. Как правило, банки не заинтересованы в изъятии и продаже залога. Поэтому они готовы определить новую сумму, которую заемщик мог бы платить с учетом текущего годового дохода, и соответственно, продлить срок кредита или предоставить отсрочку по погашению основного долга, получая какое-то время только проценты по кредиту.

Еще один вариант решения проблемы - это рефинансирование ипотеки в другом банке на более приемлемых условиях. В период кризиса на рынке осталось немного программ по перекредитованию ипотеки, и условия у них довольно жесткие. Но для кого-то они могут оказаться «спасательным кругом».

Государство предпринимает реальные шаги для помощи ипотечным заемщикам, попавшим в сложную финансовую ситуацию. Воплощать эти шаги в жизнь будет Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), которое представлено практически во всех регионах нашей страны своими региональными операторами и сервисными агентами. Дополнительно создано Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК), которое так же занимается оказанием помощи заемщикам в период кризиса.

Для семей, в которых в 2007-2008 годах родился второй (или третий и последующий) ребенок, а так же для семей, в которых этот ребенок появится в 2009 году, существует еще одна возможность снизить ипотечное бремя – использовать на эти цели материнский капитал.

Таким образом, ипотечное кредитование активно развивается в России последние 5 лет. Российские банки столкнулись с некоторыми проблемами в том числе связанных с несовершенством законодательства. Неоспорим тот факт, что специфика ипотечного кредитования предполагает большое число участников. Основные участники ипотечного кредитования являются:

- заемщики
- кредиторы, продавцы жилья
- риэлторские организации
- страховые компании
- оценочные агентства
- операторы вторичного ипотечного рынка
- инвесторы
- Правительство

Таким образом, при ипотечном кредитовании работникам банка приходится учитывать множество факторов. Любые изменения, в том, числе экономические и политические непосредственно влияют на деятельность одного или нескольких участников, что в свою очередь отражается на деятельности банка осуществляющего ипотечное кредитование (увеличение или уменьшение объемов кредитования).

За последние несколько лет ипотека в России стала относительно доступной среднему классу населения: уменьшились процентные ставки, были снижены требования к предоставлению пакета документов (в том числе разрешалось не представлять справку 2–НДФЛ), кредит можно было взять на любую сумму и без первоначального взноса и т.д. Если брать в расчет объемы кредитов по ипотеке за 2007 – 2009 гг., то данный период можно назвать наиболее успешным по итоговым показателям: 2007 г. – 213 млрд руб., 2008 г. – 424 млрд руб., 2009 г. –

615 млрд руб. (по данным ЦБ РФ).

Ипотека в период с 2006 по 2009 гг. в России развивалась семимильными шагами. Тем не менее доля граждан, воспользовавшихся ипотекой на начало 2010 года, не превышает 15% от общего числа работающего населения. Это свидетельствует о том, насколько широк горизонт перспектив у ипотеки в России – ведь дефицит жилья в нашей стране поистине колоссален. Так что будущее у ипотеки, безусловно, есть.

Правительство пытается помочь стране пережить финансовый кризис с минимальными потерями. Но пока ему это плохо удается. Что касается поддержки ипотеки, то на сегодня были предприняты следующие действия: Агентству по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) было выделено 60 млрд рублей, что дало возможность продолжить программы ипотечного кредитования, а в 2010 г. АИЖК планировала выделить дополнительно около 200 млрд руб.; гражданам, взявшим ипотечный кредит, но утратившим возможность обслуживать его из-за потери работы или снижения доходов, будет предоставлена отсрочка по оплате процентов и основного долга агентством АИЖК.

Правительство намерено сделать ипотечные кредиты более доступными для населения, несмотря на кризис. Для этого оно планирует опустить процентные ставки по займам с запретительных 18–20% до 15% годовых и ниже. До кризиса предоставлением ипотечных кредитов занималось около 120 банков, сегодня это число заметно уменьшилось: ипотеку могут себе позволить наиболее стабильные крупные банки, как правило государственные.

Сегодня банки столкнулись с колоссальными проблемами с ликвидностью и фондированием, они остановили кредитование на первичном рынке недвижимости, ужесточили требования к заемщику, пересмотрели соотношение дохода заемщика к ежемесячным платежам. Некоторые из них пошли на перекредитование и реструктуризацию кредитов.

Отдельные банки, не дожидаясь государственной поддержки в решении вопросов просроченной задолженности по ипотеке, разрабатывают свои собственные программы реструктуризации задолженностей по кредитам.

Итак, сегодня в период финансовой нестабильности говорить о перспективах ипотечного кредитования не приходится, так как экономика России испытывает огромную нехватку свободных ликвидных средств. Только преодоление кризиса всеобщими усилиями откроет новые горизонты, как для банков, так и для экономики в целом.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АПК РЕСПУБЛИКИ, КАК ВАЖНЕЙШЕГО КЛАСТЕРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рабаданова З. – 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

АПК Дагестана является профилирующим кластером в экономике республики. Сельское население республики составляет около 60% населения, (средние показатели по РФ всего 27%). В сельском хозяйстве занято более 250 тыс. человек. Здесь производится около 20% валового регионального продукта (ВРП), при том, что здесь сосредоточено всего лишь 12% основных производственных фондов.

В АПК Дагестана входят более 900 сельхозпредприятий, 43,2 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, около 400 тыс. личных подсобных хозяйств населения. Республика является крупным производителем сельскохозяйственной продукции и поставщиком продовольствия для промышленных регионов РФ. В РД производится 6,7 процентов овощей и около 30 процентов винограда от общего производства по России. Большие потенциалы в садоводстве и животноводстве. По численности поголовья овец республика занимает 1-е место, КРС-3 место в стране.

Дагестан имеет благоприятные агроклиматические условия для выращивания ценных культур с высоким потенциалом продуктивности. Особые агроклиматические условия, способствующие производству экологически чистой сельхозпродукции, конкурентоспособной по критериям ее состава и вкусовых качеств, наличие резерва трудовых резервов в сельской местности, подчеркивают стратегическую значимость сельскохозяйственной отрасли для Дагестана.

В структуре АПК сельское хозяйство является системообразующей отраслью не только в экономике, но и в социальной жизни общества, обеспечивая не менее шести рабочих мест, в других сферах экономики на одного занятого в сельском хозяйстве.

В последние годы валовая продукция сельского хозяйства в среднем за год растет на 5-6%, что в свою очередь способствует росту объемов производства в перерабатывающих секторах АПК республики.

Наибольший рост наблюдается в растениеводство, которая является ведущей отраслью сельского хозяйства республики. На её долю приходится 50,3% объемов продукции сельского хозяйства. Растениеводством занимаются практически во всех районах республики и ос-

новными видами возделываемых сельхозкультур являются: овощебахчевые, зерновые, виноград, картофель. Развито плодоводство. Значительная часть производимых овощей вывозится в промышленные регионы страны.

Заметную долю в сельскохозяйственном производстве имеют сады и виноградники, посадки которых распределены повсеместно. Основные площади под виноградники сосредоточены в Дербентском, Каякентском, Карабудахкентском и Хасавюртовском районах, а крупнейшие садоводческие районы расположены по долинам рек Самур, Гюльгерычай и четырех Койсу.

Республика является одним из ведущих регионов промышленного виноградарства и виноделия России. В отрасли растениеводства актуальны инвестиции в производство плодов, винограда, овощей, а также зерна озимых культур, риса и кукурузы, производство этих культур имеет большие резервы для роста.

Для организации этой работы важнейшим аспектом является авансирование в виде денежных средств или товарного кредита ожидаемых затрат на приобретение необходимой техники, семян и средств химизации на взаимоприемлемых с товаропроизводителями условиях, в том числе в части закупки выращиваемой продукции. Эти условия, возможно, детализировать в процессе конкретных переговоров.

Производство основных видов продукции растениеводства в Республике Дагестан, тыс. тонн(в хозяйствах всех категорий)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Зерно	272,6	369	328	350,4	335,6	268,3	219,9	281,6	207,5
Овощи	450	494	685	715,5	818,1	831,6	832,2	870,2	904,3
Картофель	218	209	262	293,2	349,9	345,2	348,6	333,5	374,2
Плоды и ягоды	54	46	71	71,2	82,7	93,3	100,9	96,6	105,2
Виноград	71	65	83	88,7	99,7	118,4	118,7	89,4	100,1

Животноводство

Животноводство развито во всех районах республики. Продукция животноводства в общем объеме продукции сельского хозяйства составляет 49,7%. Отрасль ориентирована, прежде всего, на удовлетворение продовольственных потребностей населения на внутреннем рынке, а также на реализацию сырья (шерсть, кожевенное сырье) как внутри республики, так и за ее пределами. Основные виды производимой продукции – мясо, молоко, шерсть и яйцо.

Развитие отрасли в современных условиях и на перспективу, направлено на увеличение производства продукции за счет повышения продуктивности всех видов животных, улучшения селекционно-племенной работы, технологии содержания и кормления, и на этой

основе улучшения обеспечения населения республики продуктами питания.

Особое внимание в животноводстве уделяется созданию высокопродуктивного молочного стада с использованием отечественных и зарубежных племенных ресурсов.

В животноводстве внедряются в производство передовые технологии, машины и оборудование, позволяющие получать конкурентоспособную прибыльную продукцию. В целях реализации генетического потенциала животных и эффективного производства продукции ведется работа по укреплению кормовой базы, изменению структуры кормов и рациональному их использованию.

Основные показатели развития животноводства Республики Дагестан (в хозяйствах всех категорий)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Производство тыс.тонн									
Мясо всего,(ж.м)	112	117,9	100	115,3	124,7	138,8	145,9	154,4	158,9
Молоко	292	310,7	331	348,1	372,0	409,8	503,5	525,5	558,4
Яйца (млн.штук)	267,5	294,9	282,3	273,1	305,4	215,7	196,1	199,6	217,6
Шерсть	9,4	11,2	11,6	13,7	14,4	15,6	14,0	13,9	13,9
Поголовье тыс.голов									
КРС	725	760	685	820,5	832,4	905,5	911,8	929,1	919,0
в том числе коровы	346	363	389,5	377,8	387,6	406,9	412	410,1	399,3
Овцы и козы	2795	3175	3722,6	4085,4	4737,7	4959,1	4988,6	4896,9	4522
Птица (СХП)	1361	1520	1099	1209	1270,7	531,1	438,1	422,8	492,1

Пищевая и перерабатывающая промышленность

В настоящее время в пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Дагестан насчитывается 427 зарегистрированных предприятий всех форм собственности. В том числе 68 крупных и средних предприятий.

Производственные мощности предприятий пищевой промышленности используются в среднем на 15-20 процентов, хотя предприятия имеют следующие годовые мощности производства: консервы плодоовощные – 450 муб, спирт этиловый – 900 тысяч дал, водка – 1010 тысяч дал, коньяк – 2215 тысяч дал, шампанское – 2460 тысяч дал.

Имеющийся потенциал предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности не позволяет обеспечить глубокую переработку всего объема выращиваемой в республике сельскохозяйственной продукции, что вызывает необходимость их реконструкции и технического перевооружения.

Для динамичного развития отрасли необходимо:

- модернизация производственного процесса предприятий и обновление производственных фондов;

- повышение эффективности маркетинговой работы и менеджмента;

- повышение технологического уровня производства и внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, переход на тароупаковку международного стандарта.

Основные показатели развития пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Дагестан

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Консервы плодоовощные, муб	39,0	24,2	28,6	30,0	31,5	20,2	21,4	27,5	33,5
Цельномолочная продукция, тыс. тонн	5,4	27,8	15,1	10,6	12,7	13,5	15,5	18,6	19,8
Кондитерские изделия, тыс. тонн	2,0	2,0	2,0	2,8	3,8	4,6	5,1	8,1	8,9
Безалкогольные напитки, тыс. дал	34,3	1320	1359	1949	2475	3678	4681	5598	6144
Минеральная вода, млн. буг	2,9	11,6	17,6	25,3	32,2	46,7	47,6	57,7	64,5
Товарная пищевая рыбная продукция, включая консервы, тыс. тонн	16,9	8,9	6,5	7,8	9,7	8,1	8,9	8,9	4,8
Добыча рыбы, тыс. тонн,	18,9	8,4	6,0	7,3	9,6	7,6	8,6	7,1	4,7
в т.ч. прудовой	0,4	0,4	0,3	0,4	0,6	0,6	0,7	0,8	1,0

Литература:

1. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Республики Дагестан.

2. Интервью с Президентом РД Алиевым М.Г.

3. Газета «Дагестанская правда» 26.06.2008 г.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА.

Салаватова З. – ст. 5 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

Вопросы развития дорожного хозяйства, безусловно, можно назвать в числе приоритетных. Им уделяется особое внимание со стороны государства. И это понятно. Дорожное хозяйство любого государства – одна из важнейших составляющих реального сектора экономики, создающих и приумножающих национальное богатство. Эконо-

мическая мощь страны во многом определяется качеством и развитостью дорожной инфраструктуры. От уровня развития и состояния автодорог, их протяженности, скорости движения на них зависят такие экономические показатели, как объем ВВП, уровень цен, доходы бюджета, уровень занятости населения. Создание современной дорожно-транспортной сети является одним из факторов, обеспечивающих устойчивый рост экономики, выполнение социальных программ и, в конечном счете, улучшение качества жизни людей.

Однако в России этот сектор экономики в 30 раз уступает зарубежным странам по плотности дорожной сети на единицу площади территории. Такая ситуация сложилась не только по причине огромных размеров российской территории, более позднего освоения ее по сравнению с европейскими государствами. Главная причина заключается в неудовлетворительном развитии, как автомобилестроения так и в ослабленном внимании российской власти к развитию дорожного хозяйства в первые годы становления советской экономики. Индустриализация страны в те годы поглощала львиную долю финансовых ресурсов казны, а транспортные потребности удовлетворяли железнодорожные магистрали.

Недостаточность финансовых источников казны государства на развитие дорожного хозяйства побудила российские власти к поиску нетипичных источников. Ими явились налоговые и дополнительные (неналоговые) источники финансирования дорожного хозяйства России. Их введение преследовало цель стабилизировать формирование средств для выполнения общенациональных программ улучшения технического состояния автомагистралей страны. Развитие дорожной сети было введено в разряд первостепенных задач, поскольку 151 (или 8,2%) из 1846 районных центров России не имеет связей по автомобильным дорогам с твердым покрытием с республиканскими, краевыми и областными центрами. Причем более 2/3 всех автодорог страны построены под нагрузку на ось 6 тонн, а у современных автомобилей она составляет 10 тонн и боле 56% автодорог требует усиления покрытия, более 20% имели неудовлетворительную поверхность, около 15% - недостаточное сцепление. Ежегодная упущенная выгода от неудовлетворительного состояния и уровня развития дорожной сети, по оценкам экспертов составляет в ценах 1993 года 6 трлн. руб. в год. На период 2000г. – 10 млрд. руб. в год. Плохое состояние дорог составляет – 30% по сравнению с другими странами. В настоящее время общая протяженность автомобильных дорог в России составляет 552 тыс. км, из них 50 тыс. приходится на дороги федерального значения и 502 тыс. – на дороги регионального значения. Ежегодно на их содержание и

ремонт выделяются значительные средства, как из федерального бюджета, так и из бюджетов регионов. В 2009 году из-за сложностей экономической ситуации снижение объема денежных средств, направленных субъектами РФ на дорожное хозяйство, составило 53,7 млрд. руб. 25,9% к уровню 2008 года. Минимальная ежегодная сумма денежных средств, необходимая бюджетам субъектов РФ на финансирование расходных обязательств по содержанию, ремонту и капитальному ремонту автомобильных дорог в соответствии с нормативами приближается к 1 трлн. руб. (1089 млрд. руб.). При этом по оценкам Минтранса России, в 2009 году поступления в бюджеты регионов от компенсирующих налоговых доходов составили лишь 332 млрд. руб. в 2010 году планировалось сокращение бюджетных ассигнований на дорожное хозяйство – на 11,5% по сравнению с 2009 годом. Сокращение государственного софинансирования предлагалось компенсировать за счет предоставления кредитов на те же дорожные цели в объеме до 50 млрд. руб. под очень низкую ставку – всего 2,25% годовых. Ожидается, что эта рыночная мера подвигнет региональные власти к трезвой оценке своих возможностей, эффективному использованию средств. Правда, в федеральном бюджете предусмотрены дополнительные бюджетные ассигнования на дорожное хозяйство в течение текущего года – около 21 млрд. руб.

Недофинансирование дорожно-эксплутационных работ приводит к сокращению срока службы дорог, увеличению затрат на их содержание и ремонт. Возрастает нагрузка на дорожную сеть.

В Совете Федерации идет работа о восстановлении дорожных фондов в субъектах РФ. Необходимо определить источники наполнения дорожных фондов. В частности, в качестве одного из источников образования региональных дорожных фондов предлагается новый налог, который будет вводиться вместо существующего транспортного налога и полностью зачисляться в региональные бюджеты, - налог с продаж автомобильного топлива и моторных масел. Отказ от транспортного налога планируется в несколько этапов. Но и рассматривается возможность изменения способа взимания транспортного налога. Способ взимания транспортного налога предлагается изменить в целях переноса нагрузки с собственников объектов налогообложения на пользователей транспортных средств. Нагрузка будет дифференцироваться в зависимости от частоты использования автомобиля и фактического потребления топлива, а не от мощности автомобиля, как сейчас. В результате расходы будут нести автовладельцы — организации и граждане, которые реально ездят по

российским дорогам, а вот за автомобили, которые стоят в гаражах и не используются, платить налог не придется.

Потери бюджетов от отмены транспортного налога предполагается компенсировать повышением ставок акцизов на нефтепродукты.

Рассмотрим поступления транспортного налога. Поступления данного налога, как правило, невелики. Например, удельный вес транспортного налога в доходах бюджета по г. Избербаш за 2008 год свидетельствуют о перевыполнении установленного плана на 20%, а именно при плановом задании 2100 тыс. руб. выполнение плана составило 2513 тыс. руб. Рост поступлений транспортного налога с физических лиц в 2009 году составил - 3,9 %., т.е. плановые задания по сбору транспортного налога перевыполнены по г. Избербаш на 6%. А итоговая сумма по всем бюджетам городов и районов по РД свидетельствует о невыполнении плана на 33% в 2008 году, в 2009 году выполнение плана составило 87%. Расходы же дорожного хозяйства по РД в 2009 году составили 3588,6 млн. руб.

С 2010 года намечается переход к нормативному финансированию строительства, ремонта и содержания трасс. Решение этой задачи невозможно как без устойчивого государственного финансирования, так и без привлечения внебюджетных источников, поскольку государству в одиночку не справиться с колоссальными предполагаемыми затратами на дороги. Планируется разработать систему мер по привлечению средств на развитие федеральных магистралей: лотереи, займы, благотворительные взносы.

Еще одна из наиболее острых проблем — высокая стоимость строительства дорог в стране. Средняя стоимость строительства дорог в России выше по сравнению со странами Евросоюза в 2,6 раза, с США — в 3, с Китаем и того больше — в 7,3 раза. Понятно, что такое положение не устраивает руководство страны.

На заседании президиума Госсовета по вопросу инновационного развития транспортного комплекса в Ульяновске Президент РФ Д. А. Медведев сформулировал следующие основные поручения: привести технологии и стоимость строительства в соответствие с мировыми ценами, создать такие стимулы, чтобы подрядчику было выгодно применять передовые технологии как при строительстве, так и при эксплуатации инфраструктуры, обеспечить переход на долгосрочные контракты.

Нельзя не согласиться с тем, что высокая стоимость строительства трасс получается в том числе вследствие необходимости выкупать землю, переносить коммуникации, расселять жителей, чьи

дома оказываются на пути новых магистралей: соответствующие затраты на это достигают 30% стоимости одного километра трассы. В Европе все это делается на подготовительном этапе, причем местными властями. Почему бы и нам не утвердить подобную практику? Почему дорожники должны заниматься обременительной и затратной расчисткой своих строительных площадок от коммуникаций и жилья?

Сегодня, в условиях дефицита федерального бюджета, государство готово направлять финансовые ресурсы на решение важнейших экономических и социальных проблем, в том числе и на развитие дорожного комплекса. Поэтому необходимо добиваться, чтобы средства тратились строго по целевому назначению и с максимальной эффективностью. Это важнейшая задача как исполнительной, так и законодательной власти.

Литература:

1. Социально-экономическое положение Республики Дагестан январь-декабрь 2008-2009гг.

2. Аналитическая записка о ходе поступлений налогов и сборов и задолженности по МРИ ФНС РФ № 6 по РД за 2008-2009гг.

3. Бушмин Е.В. О дорогах и налогах.// Налоговая политика и практика № 8, 2010.

4. Цыганков Э.М. Граждане почувствовали налоговое бремя собственности.//Налоговая политика и практика № 1, 2010.

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Салимова Р.М. – ст. 5 курса ФЭФ, спец. «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г.Хасавюрте
Аджиева С.А. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте

Согласно планам *Банка России* в ближайшее время у каждого *банка* появится персональный *куратор* — «служащий *Банка России*, в компетенцию которого входит осуществление надзора в территориальном учреждении Центрального *Банка Российской Федерации* за одной или несколькими кредитными организациями». Будут определены представители *Банка России*, призванные контролировать деятельность коммерческого *банка* ежедневно.

О намерении ввести в надзорную практику *институт* персональных *кураторов банков* Центральный Банк заявлял не в первый раз. Изменение контроля за банками связано с тем, что текущий *банков-*

ский надзор характеризуется громоздкостью и недостаточной оперативностью в принятии решений. На фоне широкой регламентации текущей деятельности *банков* прогнозная оценка их поведения развита слабо. Оптимизация содержания и методов *банковского надзора* в направлении смещения акцентов с формальной оценки количественных параметров на профессиональную и своевременную диагностику состояния *банка* является особо актуальной.

Затруднения в организации полноценного надзора в значительной степени обусловлены практикой банков по приукрашиванию своей деятельности и связанными с этим искажениями бухгалтерской отчетности. Хотя введение международных стандартов финансовой отчетности отчасти будет способствовать повышению прозрачности банков, все аспекты, сопряженные с достоверностью отчетности, не исчезнут. Весьма возможно, что с введением Международной системы финансовой отчетности определенный набор приемов искажения отчетности с успехом может быть заменен на другой. В этом отношении ясно понимается приоритет аналитической составляющей в надзорной практике, базирующейся на организации персонифицированного контроля деятельности банка (кураторства) и развитии методов финансового мониторинга.

Суть института кураторства состоит в том, что все вопросы, касающиеся деятельности одной кредитной организации, находятся в компетенции одной группы специалистов — кураторов кредитной организации. Это вопросы надзора, инспектирования, валютного контроля, контроля за эмиссионной и инвестиционной деятельностью, операциями кредитных организаций на рынке ценных бумаг, формированием обязательных резервов, отдельные вопросы лицензирования, касающиеся расширения деятельности кредитной организации, вопросы, связанные со службами внутреннего контроля кредитных организаций. При этом в ходе осуществления надзорных функций основной акцент делается на контактный надзор.

За деятельностью кредитных организаций устанавливается текущий ежедневный надзор с учетом направления их работы. Основное внимание намечается сосредоточить на ежедневном анализе принятых банком рисков (риск потери ликвидности, мониторинг движения средств по корреспондентским счетам), контроле за ссудной задолженностью. Для оценки проведенных операций должны учитываться не только значимость и реальное содержание принимаемых банком рисков, определение сегментов рынка и интенсивность работы данной кредитной организации на рынке банковских услуг, но и другие факторы, связанные с особенностями внутреннего менеджмента, квалифи-

кацией персонала, составом клиентуры и контрагентов банка.

К очевидным преимуществам введения института кураторства можно отнести:

• возможность получения представления о реальном финансовом состоянии кредитной организации на основании анализа информации на межотчетные даты и, как следствие, выявление на раннем этапе проблем, угрожающих интересам кредиторов и вкладчиков банка;

• вследствие ежедневного отслеживания осуществляемых банком операций возможность более детального контроля за достоверностью отчетности, представляемой в надзорный орган на отчетные даты и, как следствие, более реальная оценка эффективности системы внутреннего контроля в кредитной организации;

• возможность сближения контактного надзора и, как следствие, оперативное взаимодействие специалистов разных профилей;

• переход от строго формализованных критериев оценки деятельности кредитной организации, определенных в настоящее время нормативными документами Банка России, к мотивированному суждению на основании накапливаемого материала о банке в целом.

Для получения более подробной информации по отдельным вопросам деятельности кредитной организации либо с целью применения адекватных мер воздействия целесообразно проведение в банках при необходимости оперативных тематических проверок и совещаний с руководством и специалистами банка.

Вместе с тем создание института кураторства на практике зависит от решения ряда проблем, центральной из которых является проблема правового статуса куратора в организационной структуре Банка России. Ответственность куратора за происходящее с контролируемым банком напрямую связана с наделением курирующего лица соответствующими полномочиями, предполагающими определенный уровень самостоятельности и независимости в иерархической управленческой структуре территориальных управлений. Куратору придается некий особый статус, границы которого требуют тщательного осмысления. В частности, при специальном обучении куратора до достижения им высокой профессиональной квалификации и подготовки для работы с кредитными организациями полномочия по применению штрафных санкций от руководителя территориального управления предполагается передать непосредственно куратору. Однако при этом возникает проблема единоличного принятия решений, что часто может напрямую зависеть от личных отношений куратора и руководителей банка. В этой ситуации для разработки и принятия адекватного решения по

каждому вопросу куратору необходимо опираться на четко определенные нормативные и правоопределяющие документы.

Практическое внедрение института кураторства также ставит вопрос о готовности методологических процедур по внедрению новых форм и методов содержательного всестороннего банковского надзора с использованием анализа финансового состояния банка. «Нацеленность кураторов на упреждающий надзор, надзор, предотвращающий развитие негативных событий в банке, делает работу кураторов зависимой от разработки и качества аналитических приемов и методов финансового анализа банка». Куратору необходимо оперативно проанализировать полученный результат от проведенных банком операций, сделать вывод о результативности совершенных действий и целесообразности использования подобного в дальнейшем. Для этого требуется сместить акцент с формальной оценки на сущностную. Только так можно выйти на адекватную диагностику кредитной организации и, как следствие, на прогноз. На практике для этого нужно соблюсти как минимум два условия: отслеживать финансовое состояние банка не от месяца к месяцу, а постоянно и не по отдельным параметрам деятельности, а комплексно.

Хотелось бы обратить внимание на одно из основных направлений достижения успеха в обеспечении надзора — это единство контактног надзора как основы развития института кураторства. Аккумулируя инструкции, поступающие в надзорный орган, становится возможным проведение анализа данных в их взаимосвязи, выстраивание тенденции. Встречи с руководителями банка и обсуждение различных его проблем дадут возможность куратору получить дополнительную информацию, подтвердить либо опровергнуть сделанные выводы о его финансовом состоянии и перспективах дальнейшей деятельности.

При этом банковский надзор не может быть эффективным без применения современных методов его организации. «Внедрение института “кураторства”, направленного на развитие содержательного надзора, требует от обособленных подразделений, обеспечивающих дистанционный надзор и проведение проверок на месте, дальнейшего совершенствования решения задачи по повышению уровня координации (взаимодействия) между дистанционным надзором и инспектированием». Всестороннее рассмотрение одних и тех же вопросов (на основании документарного надзора и посредством изучения и анализа первичных документов в банке) позволит оперативно и наиболее точно дать оценку состоянию дел в кредитной организации.

Основным вопросом, влияющим на развитие организационных связей дистанционного надзора и инспектирования, является вопрос о

центральной роли надзора, куда стекается весь поток информации. Исторически в системе Банка России сложилось, что именно «дистанционный надзор является тем “центром”, который собирает и обрабатывает информацию о банках и на основе ее анализа самостоятельно вырабатывает надзорные решения о применении соответствующих мер воздействия к банкам». Возможно, что такое положение с учетом окружающей действительности можно считать оптимальным, поскольку разрозненные по различным подразделениям данные не могут дать общей реальной картины о банке. Однако ситуация в коммерческих банках настолько скоротечна, темпы развития негативных тенденций бывают настолько быстры, что поддерживать в актуальном состоянии информацию о происходящих процессах возможно только путем ежедневного анализа кураторами текущей отчетности кредитных организаций, то есть при помощи методов, применяемых в документарном (дистанционном) надзоре, учитывая интервалы проведения проверок на местах, регламентируемые сегодняшним банковским законодательством. Содержащаяся в актах инспекционных проверок информация может кардинально меняться от проверки к проверке. В этой связи инспектирование, являясь самостоятельным элементом банковского надзора, обретает свою силу и значимость при условии сохранения единства с дистанционным надзором по вопросам анализа деятельности кредитной организации, дополняя его (надзор) присущими только инспектированию способами оценки реальной ситув банке. Таким образом, для полноценного развития кураторства очевидна необходимость тесного взаимодействия документарного надзора и инспектирования.

И в заключение хочется отметить, что кураторство — естественный инструмент любого контроля. Использование института кураторов, как показывает международная практика, позволяет улучшить координационные и субординационные связи в надзоре, повысить их эффективность. Развитие этого института должно способствовать переходу от формального надзора к содержательному. Оценка отчетных данных банка на основании разработанных критериев (валюта баланса, размер собственных средств, результат деятельности и обязательные нормативы) дает возможность куратору сделать общие (формальные) выводы о ситуации в банке. Обладание же дополнительной информацией о конкретных действиях банка даст возможность получить наиболее точное представление о действительном финансовом положении в кредитной организации.

Таким образом, всесторонний анализ деятельности банка будет способствовать реализации стратегической цели банковского надзора

— своевременного реагирования на нарушения и негативные тенденции в деятельности кредитных организаций для нормализации, упрочения их финансового положения и поддержания стабильности и надежности как каждого из них, так и банковской системы в целом.

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Сулейманов Р. – ст. 5 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Магомедов Р.Б. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Вопросы формирования и совершенствования налоговой политики России в настоящее время приобретают особое значение. Реформы в этой сфере продолжаются уже довольно длительное время, к тому же на эти цели направляются значительные ресурсы.

Цели и задачи налоговой политики могут различаться в зависимости от конкретного исторического периода и от конкретных обстоятельств и социально-экономических условий каждой страны. Но при этом налоговая политика должна быть ориентирована на создание благоприятного налогового климата в государстве. В целом эффективность и "полезность" проводимой в каждой стране налоговой политики зависит от эффективности налогового администрирования. Поскольку оно в строгом смысле слова представляет инструмент, который в конечном счете определяет успех или неуспех общей налоговой политики. Это обусловлено тем, что основная цель налоговых органов в сфере налогового администрирования включает в себя обеспечение полного и своевременного сбора налогов и пошлин в соответствии с законодательством.

Налоговое администрирование можно рассматривать как управление процессом взаимодействия между участниками налоговых правоотношений. Такого рода отношения складываются в ходе исполнения обязательств перед бюджетами различных уровней бюджетной системы, в рамках деятельности налоговых органов, выполняющих функцию по сбору налогов и контролю за их уплатой. В целях наиболее полного поступления налоговых платежей государство в системе своих органов должно иметь соответствующий механизм, обеспечивающий постоянство налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, а также государственные внебюджетные фонды.

Налоговое администрирование и выступает этим соответствующим механизмом, позволяющим реализовать основные направления

налоговой и бюджетной политики государства.

Рассматривая налоговое администрирование как некий управленческий процесс, можно говорить о том, что это в первую очередь совокупность приемов, способов и методов уполномоченных органов государственной власти в налоговой сфере. Управление финансовыми процессами (правильность исчисления налогов, полнота отражения) возможно не только мерами государственного принуждения, но и иными правовыми и организационными средствами. Среди таких средств, повышающих эффективность налогового администрирования, можно выделить налоговое планирование, налоговый аудит, совершенствование информационных систем, повышение уровня добросовестного отношения налогоплательщиков к своим обязанностям платить налоги, повышение квалификации кадров налоговых органов и, конечно же, улучшение обслуживания налогоплательщиков.

Основная задача государства в сфере налогового администрирования - планирование объемов налоговых поступлений. Главными целями налогового планирования выступают определение количественной и структурной оценки налогового потенциала в разрезе регионов, заблаговременная оценка возможных последствий планируемых к принятию на федеральном и региональном уровне решений по вопросам государственной налоговой, бюджетной, экономической и социальной политики. Кроме того, налоговое планирование может применяться не только уполномоченными органами для максимальной реализации фискальной функции налогов. Сущность налогового планирования также состоит и в общепризнанном за всяким налогоплательщиком праве использовать все допускаемые законом средства, пути и методы сокращения своих налоговых обязательств. Правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может не только обеспечить сохранение финансовых накоплений, но и финансировать расширение деятельности.

Налоговый аудит позволяет обеспечить высокий уровень собираемости налогов и поддержать налоговую дисциплину. В совокупности данные меры приводят к соблюдению законодательства и повышению уровня добросовестного отношения налогоплательщиков к своим обязанностям платить налоги.

В настоящее время налоговая документация, хранение данных о налогоплательщиках и выполнение контрольных функций ведутся с помощью компьютеров. В то же время и налогоплательщики все шире используют компьютерную технику при ведении учета. Это позволило повысить эффективность работы налоговых учреждений.

В целях повышения эффективности налогового администриро-

вания во многих странах стремятся улучшить обслуживание налогоплательщиков, строят отношения с ними на принципах сотрудничества и доверия. Это сотрудничество становится возможным при создании атмосферы взаимного доверия между налогоплательщиком и администрацией и при условии четкого определения и защиты прав налогоплательщиков.

Совершенным административное управление в сфере налогов назвать нельзя, поскольку такие цели и задачи налоговой политики государства, как выравнивание условий налогообложения, снижение общего налогового бремени, упрощение налоговой системы, пока еще не воплощены в реальности. Связано это отчасти с тем, что органы государственной власти стараются адаптировать в нашей стране западные модели налоговых систем, часть которых основана на высоком обложении наемных работников и внедрении налога на добавленную стоимость. Но если в западных странах с таким эффектом готовы мириться, то общая сумма этих налогов делает неконкурентоспособными российских налогоплательщиков на внешнем и на российском рынках. Данные управленческие процессы ведут к снижению платежеспособного спроса.

Таким образом, хотелось бы отметить, что налоговое администрирование выступает одним из элементов налоговой политики, поскольку как средства повышения эффективности, так и факторы негативной направленности налогового администрирования неизбежно отражаются на основной стратегии.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ В РОССИИ.

Хайбулаева П. – ст. 5 курса ФЭФ, спец. «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
Абусалимова А.А. преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте,
соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала

Потребительский кредит, по своей сути это одна из наиболее удобных форм кредитования для физических лиц. В последние время потребительское кредитование в РФ получило большое развитие, количество игроков на рынке также росло неимоверными показателями и казалось бы, что ничто не сможет остановить этот рост, однако недавнем времени, в период финансового кризиса стали происходить существенные изменения.

Но здесь субъектами которые замедляют рост сегмента потребительского кредитования являются не только граждане, но во многом

это и сами банки, многие из которых для увеличения объема потребительских кредитов снижают требования при выдаче кредита, что ведет к росту так называемых "безнадежных кредитов", которые, по мнению аналитиков, являются реальной угрозой для банков. Потенциальный кризис потребительского кредитования может создать такие условия при которых ряду банков придется испытать большие финансовые проблемы и замедлить рост всего сегмента. Так как в России не существует эффективной системы взыскания долгов (независимые коллекторские агентства слишком малы и не проходили испытание кризисом), рост объема невозвратных кредитов может стать глобальной проблемой всей банковской системы.

Здесь, можно сказать, что перспективы развития потребительского кредитования в России неоднозначны, так как он является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, но в данных условиях существуют сдерживающие факторы, которые замедляют рост сегмента и возможно даже могут вызвать, как было уже отмечено, общий кризис банковской системы за счет роста невозвращенных кредитов.

Если же говорить о перспективах расширения кредитных операций в части работы с населением необходимо, принять гибкую политику в отношении клиента как во всех вопросах кредитования, в том числе оперативности предоставления кредита, так как не смотря на то, что количество заявок на получение кредита весьма значительно, многие из предложений оказываются нереализованными по причине не оперативности, либо излишней жесткости условий банка к предоставлению кредита.

В целом, можно сказать, что, несмотря на высокие расходы по ведению потребительского кредитования, физические лица заслуживают внимания, т.к. являются стабильным источником дохода банка. Одной их особенностей этой ссуды является высокая степень диверсификации, которая снижает риск неожиданных крупных потерь, а также они поддерживают имидж Сбербанка.

Одной из перспективных в сфере кредитования физических лиц представляется: выдача потребительских кредитов под покупку дорогостоящего ликвидного имущества, т.е. новых автомобилей, дорогой мебели и т.д., по которым дополнительные затраты как времени, так и денежных средств невелики, а спрос стабилен. При этом срок кредитования создает такие условия при которых имущество сильно не упадет в цене в процессе эксплуатации, и в то же время позволит пользоваться приобретаемой вещью в период кредитования. Данное направление уже имеет свои корни, заключаются договора с фирмами, рекламными

компаниями, которые сулят неплохие перспективы.

Без сомнения, объемы потребительского кредитования в России будут расти ускоренными темпами. По оценкам консалтинговой фирмы Baker&McKenzie, число потенциальных заемщиков среди частных лиц в ближайшие два года составит 2 млн. человек. Для подобных прогнозов есть все предпосылки, а также заинтересованность всех вовлеченных в процесс сторон: заемщиков, продавцов товаров длительного пользования и банков. Первые, благодаря упрощению процедуры получения кредитов, продемонстрировали невиданный ранее интерес к ним. Вторые ощутили на себе эффект роста продаж в результате запуска программ потребительского кредитования (например, у компании «Рольф», официального дистрибьютора Mitsubishi, более 10% совокупных продаж сейчас приходится на сделки в кредит). Третьи получили наглядный пример, продемонстрировавший новые возможности потребительского кредитования в России.

Не в последнюю очередь рост потребительского кредитования стимулирован внесением в Налоговый кодекс статей о контроле над расходами физического лица. Обнаружив серьезные расхождения между декларированными доходами и расходами либо не имея информации о доходах, налоговые органы должны будут требовать пояснений по этому факту.

По оценке экспертов, можно ожидать следующего сценария развития событий:

- начало региональной экспансии уже вовлеченных в потребительское кредитование банков;
- появление на рынке новых участников, а также повышение активности традиционных игроков — например ИБК и Пробизнесбанка, работающих со средствами, предоставленными фондом США–Россия (TUSRIF);
- повышение активности иностранных банков и фондов в связи с сужением традиционного рынка потребительских кредитов вследствие начала рецессии и сокращения темпов роста потребительских расходов за рубежом.

Все перечисленные события смогут сформировать цивилизованный кредитный рынок, способный в значительной степени стать инструментом стимулирования потребительского спроса и, как следствие, ускорения экономического роста.

Используя упомянутую практику, банки могут получать необоснованные преимущества при осуществлении предпринимательской деятельности на рынке банковских услуг, препятствуя выходу на рынок финансовых услуг другим кредитным организациям, готовым

на условиях открытости и достоверности осуществлять деятельность по потребительскому кредитованию населения и честно заявлять клиентам полную стоимость услуги потребительского кредитования. При этом такие действия могут причинить убытки другим финансовым организациям.

Вместе с тем закон «О конкуренции» запрещает недобросовестную конкуренцию на рынке финансовых услуг между финансовыми организациями, который выражается, в том числе, в распространении неточных, недостоверных сведений, способных причинить убытки другим финансовым организациям.

В целом, видится три основных направления решения рассматриваемой проблемы в сфере потребительского кредитования:

- пресечение фактов недобросовестной конкуренции в рамках рассмотрения административных дел о нарушениях антимонопольного законодательства и иных нормативных правовых актов о защите конкуренции на рынке финансовых услуг;

- выработка стандартов раскрытия информации о потребительских кредитах;

- законодательное урегулирование вопросов, связанных с обеспечением надлежащего информирования кредитными организациями населения об условиях предоставления потребительских кредитов.

В настоящее время ФАС России совместно с Банком России разрабатывает рекомендации кредитным организациям по стандартам раскрытия информации при предоставлении потребительских кредитов, направленные на защиту конкуренции на рынке финансовых услуг, повышение прозрачности деятельности кредитных организаций, формирование более полного представления населения об услугах кредитных организаций, повышения доверия к ним.

Кроме того, Минфин России совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти и Банком России разрабатывает проект федерального закона «О потребительском кредите», направленного на регулирование отношений, возникающих между потребителями и кредиторами при предоставлении потребительского кредита, установление прав потребителей на получение достоверной информации об условиях потребительского кредита.

Похоже, что участников рынков потребительского кредитования ожидают нелегкие времена. Бизнес, который считался и пока еще считается самым высокодоходным банковским бизнесом в России, может утратить значительную долю своей привлекательности, как для действующих игроков, так и для иностранных инвесторов, которые сейчас приценяются к национальным банкам.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПАТЕНТА

Халимбекова З. – ст. 5 курса экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше
Науч. рук. – Багомедова С.Д. – преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше

Развитие малого предпринимательства остается важной проблемой современной экономики страны. Малый бизнес — неотъемлемая часть рыночных преобразований России. Он способен наладить производство импортозаменяющей продукции, создать новые рабочие места и обеспечить приток финансовых средств в бюджеты всех уровней.

Малые предприятия как ведущий сектор рыночной экономики определяют темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Именно поэтому большинство развитых стран поощряют деятельность малого бизнеса.

В мировой экономике функционирует огромное количество малых фирм, компаний и предприятий. Оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, они придают экономике необходимую гибкость и стабильность налогооблагаемой базы. Большая часть собираемых во всех странах мира налогов приходится именно на субъекты малого бизнеса, которые достаточно устойчивы. При этом идет непрерывный процесс: тысячи новых предприятий входят в бизнес на смену тысячам становящимся банкротами. Это естественно. Малые предприятия, как правило, многопрофильны, они вынуждены гибко изменять свою деятельность в силу неустойчивости рынка и нестабильности нормативно-правовой базы.

В Российской Федерации развитие налогообложения малого бизнеса по линии его ослабления шло очень медленно. Принимались нормативно-правовые акты, направленные на государственную поддержку малых предприятий в целях создания благоприятных условий для их функционирования, и в первую очередь предоставления льгот по налогообложению.

Развитие налогообложения малого бизнеса связано с выходом в свет постановления Правительства РФ от 11 мая 1993 г. № 446 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Предусматривались комплекс первоочередных мер по стимулированию и государственной поддержке малых предприятий, а также налоговые льготы для малых

предприятий, работающих на приоритетных направлениях. Постановление сыграло положительную роль, что выразилось в заметном росте числа малых предприятий во всех отраслях экономики в 1993 г.

Определенную роль в развитии налогообложения субъектов малого предпринимательства сыграл Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Он определил общие положения поддержки малых предприятий, формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

Позднее, с января 1996 г., начал действовать Федеральный закон № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», в котором большая роль отводилась налоговым вопросам. Цель этого Закона - максимально упростить бухгалтерский учет, составление налоговой отчетности и процедуру уплаты налогов, а также ввести единый налог. На этой основе Правительство РФ пыталось вывести из «теневого оборота» субъекты малого предпринимательства с численностью до 15 человек, расширив тем самым налоговую базу. Предполагалось, что Закон вызовет массовый переход субъектов малого предпринимательства на упрощенную систему налогообложения, однако этого не произошло.

Согласно Налоговому кодексу РФ в настоящее время упрощенная система налогообложения (УСН) предполагает 3 варианта применения:

- УСН с объектом налогообложения в виде доходов,
- УСН с объектом налогообложения в виде доходов, уменьшенных на величину расходов, и
- УСН на основе патента.

Таким образом, упрощенная система налогообложения на основе патента (УСН на основе патента) - особый вид специального налогового режима, определенного положениями ст. 346.25.1 главы 26.2 «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса РФ (НК РФ).

В отличие от других режимов, которые были ориентированы на малый бизнес, УСН на основе патента предназначена для применения микробизнесом, т.е. для применения индивидуальными предпринимателями с ограниченным штатом работников.

УСН на основе патента является широко известным в налоговой теории видом налогообложения - это налогообложение потенциального (вмененного, предполагаемого) дохода. В Российской Федерации

кроме УСН на основе патента существуют и другие подобные налоги и налоговые режимы — единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности и налог на игорный бизнес. Кроме того, УСН с объектом налогообложения в виде доходов также безусловно относится к данной группе налогов. Всех их объединяет то, что при налогообложении потенциального объекта используются косвенные методы расчета налоговых обязательств в противоположность стандартной системе налогообложения, основанной на данных учета.

С 1 января 2003 г. была введена в действие гл. 26.2 Налогового кодекса РФ «Упрощенная система налогообложения». К началу 2006 г. специальный налоговый режим «Упрощенная система налогообложения» (УСН или УСНО) показал себя как достаточно эффективный режим налогообложения малого бизнеса, на 1 января 2006 г. данный режим использовали 1059 тыс. организаций (около 28% индивидуальных предпринимателей и малых предприятий).

Главным недостатком этого режима была невозможность использования труда наемных работников. Трудно представить вид деятельности, где индивидуальный предприниматель может выполнять все действия самостоятельно. Даже учитывая, что предприниматель может сам заниматься непосредственно основной деятельностью, с большой долей вероятности ему потребуется бухгалтер для ведения отчетности, охранник для обеспечения безопасности и т.д. Другим недостатком было (и остается в настоящее время) ограничение, согласно которому можно приобрести патент лишь на один вид деятельности.

Эти недостатки привели к тому, что применение УСН на основе патента не завоевало популярности, сравнимой с режимами УСН с объектом налогообложения в виде доходов и УСН с объектом налогообложения в виде доходов, уменьшенных на величину расходов. На конец 2008 г. всего 0,2% плательщиков УСН и 0,1% индивидуальных предпринимателей использовали УСН на основе патента.

Федеральный закон № 155-ФЗ от 22.07.2008 г. разрешил использовать труд наемных работников с 1 января 2009 г., установив ограничение на среднесписочную численность работников (не более 5 чел.), а также расширил список видов деятельности, для которых был предусмотрен патент. Общее количество видов деятельности увеличилось с 58 до 69. В результате к концу 2009 г. количество индивидуальных предпринимателей, купивших патент, выросло в 4 раза.

Тем не менее, некоторые вопросы, связанные с УСН на основе патента, остаются нерешёнными: индивидуальный предприниматель по-прежнему не имеет право приобрести патент более чем для одного

вида деятельности; остаётся ограничение на действие патента только в рамках одного субъекта РФ, по месту приобретения патента; в некоторых субъектах РФ решение о введении патента вообще не принято. Всё это в значительной мере ограничивает возможность применения патента различными группами индивидуальных предпринимателей.

Применение патента, при правильно выбранном потенциальном доходе для каждого вида деятельности, может помочь повысить эффективность сбора налогов с малых предприятий, т.к. будет гарантировать фиксированный доход в региональный бюджет и поможет включить в число налогоплательщиков незарегистрированных предпринимателей, будет стимулировать регистрацию новых индивидуальных предпринимателей. Большинство субъектов РФ ввели на своей территории УСН на основе патента. Несмотря на очевидные преимущества этой формы УСН для субъектов РФ, на 1 марта 2010 г. она до сих пор не действует в 33 субъектах РФ, например, в Санкт-Петербурге, в Ленинградской области.

В настоящее время подготовлен проект Федерального закона, которым предусматривается внесение рада изменений и дополнений в гл. 26.2 «Упрощенная система налогообложения» Налогового кодекса РФ. Законопроектом предлагается снять ограничение, в соответствии с которым право на применение УСН на основе патента предоставляется только по одному виду деятельности. Это поможет индивидуальным предпринимателям диверсифицировать производство. Предусматривается также расширение перечня видов предпринимательской деятельности, по которым может применяться упрощенная система налогообложения на основе патента.

В настоящее время прорабатывается вопрос о зачислении налога, взимаемого в связи с применением УСН на основе патента, в бюджеты муниципальных районов и поселений (в равных пропорциях), а также в бюджеты городских округов. В данном случае логично предположить, что решение о введении, об определении сумм налогов и перечня видов деятельности также должно быть передано на местный уровень власти.

Вместе с тем имеется ряд проблем, связанных с УСН на основе патента, не нашедших отражения в рассматриваемом проекте закона. Тем не менее эти проблемы являются препятствием на пути развития данной формы налогообложения. Кроме того, ряд возможных изменений, прежде всего перенос права принятия решения о введении патентной формы налогообложения с уровня субъекта Федерации на местный уровень, вызывает серьезную озабоченность будущей судьбой патента.

Одним из недостатков патентной формы налогообложения является то, что указанная форма применяется не на всей территории РФ, а в отдельных субъектах Федерации. В случае передачи права введения данное системы налогообложения на местный уровень власти можно ожидать, что не все законодательные (представительные) органы власти смогут принять решение (введении патента. Это может произойти по различным причинам (отсутствие информированности, слабый интерес к малому бизнесу, плохо налаженная процедура принятия законов).

Перечень видов деятельности, который постоянно расширяется, все-таки не в полной мере учитывает специфику деятельности индивидуальных предпринимателей в различных субъектах Российской Федерации. Не получило развития предложение об отмене в отношении налогоплательщиков УСН на основе патента требований Федерального закона от 22 март 2003 г. № 54-ФЗ о применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов. Целесообразно предусмотреть освобождение данной группы налогоплательщиков от применения дорогостоящих контрольно-кассовых аппаратов, имеется в виду, что сумма патента не зависит от результата предпринимательской деятельности, и учитывая, что налогоплательщики, применяющие единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности уже получили право на освобождение от ККТ.

Несмотря на имеющие ограничения и недостатки действующий сейчас вариант УСН на основе патента очень привлекателен для микробизнеса. Налогообложение на основе патента может стать одним важнейших факторов малого бизнеса в России д. эффективного развития.

Литература:

1. М.А. Данилькевич Упрощенная система налогообложения на основе патента ФИНАНСЫ № 7,2010

2. http://economics.wideworld.ru/

3. http://sbworld.net

4. http://globbusiness.ru/content/view/3/6/

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКА

Эльдарханова З. - ст. 5 курса ФЭФ, ФиК,
филиала ДГУ в г. Хасавюрте
Оздеаджиева Э.Д. - ст. преп. каф. Экономических дисциплин
филиала ДГУ в г. Хасавюрте

В связи с возрастающей ролью банковской системы региона в обслуживании экономических субъектов, расширением внешнеэкономических и межрегиональных связей, продолжающимся процессом становления и ликвидации отдельных коммерческих банков возрастает роль и значение анализа финансового состояния банка, составной частью которого выступает анализ доходов и расходов коммерческого банка. Российские банки вынуждены работать в условиях повышенных рисков, чаще, чем их зарубежные партнеры оказываются в кризисных ситуациях. Прежде всего, это связано с недостаточной оценкой собственного финансового положения, доходов и расходов, надежности и устойчивости обслуживаемых клиентов. Зарубежные методики анализа доходов и расходов банка в условиях России практически неприменимы или недостаточно эффективны, поскольку существуют определенные противоречия между российской системой ведения бухгалтерского учета и составлением финансовой отчетности и используемыми в западных странах системами. В отечественной практике анализа банковской деятельности также не существуют единые методические рекомендации, банки, и территориальные подразделения ЦБ РФ ориентированы на собственные разработки и основные показатели, установленные Центробанком в виде обязательных рекомендаций и нормативов. Поэтому для российских банков весьма актуален вопрос разработки и применения эффективных методов анализа доходов и расходов, соответствующих местным условиям.

Многообразие факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности коммерческих банков, определяет необходимость рассмотрения этих результатов в процессе их исследования как многофункциональной и многоцелевой экономической системы.

Общая социально - экономическая и политическая обстановка в России привела к крайней неустойчивости финансового рынка, что породило всё разрастающийся процесс банкротства банков.

Ситуация на финансовом рынке осложняется тем, что всё нарастающая неспособность коммерческих банков осуществлять платежи, выдавать долгосрочные кредиты для развития реального капитала неизбежно отразится на платёжеспособности предприятий и спровоцирует дальнейший спад производства. В обстановке экономического спада коммерческие банки работают в области повышенного риска. Об этом свидетельствуют наиболее распространённые причины банкротства банков:

▪ неудачные поиски участников нового капитала;
▪ предоставление “плохих” кредитов;
▪ неудачная торговля закладными ценными бумагами;
▪ операции по торговле облигациями;
▪ коррупция в рядах верхнего менеджмента;
▪ неквалифицированное руководство, не умеющее вовремя распознать риск потери активов; рост банковских издержек;
▪ превышение возможностей над спросом;
▪ некачественный анализ информации о ситуации на финансовом рынке и клиентах банка.

В условиях продолжающейся рыночной нестабильности и кризиса в банках, принявшего скрытые формы, проблема выявления их надёжности становится особенно актуальна, необходимо правильно оценить положение того или иного банка, сделать банковскую систему более “прозрачной” и предсказуемой.

На практике оценку финансового состояния банка осуществляют органы государственного регулирования банковской деятельности (в лице Центрального Банка), непосредственно банки и независимые экспертные группы или рейтинговые агентства.

Затяжной характер кризиса вызывает всё новые проблемы. Многие банки пересматривают политику своего развития, перестраивают работу, смещают акценты в деятельности. Банковская система пришла в движение. Волна неплатежей продолжает “подсаживать” банки.

Кризисная ситуация усложняется информационным вакуумом, любая попадающаяся информация сегодня вызывает сомнения и требует перепроверки.

В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, где широко информируют общественность не только о размерах прибыли банков, но и об источниках ее формирования, в России недоступны результаты работы банков, их доходных и расходных составляющих и даже иногда методики определения их рейтингов.

Вероятность неблагоприятного влияния конкретных факторов или их комбинаций на надёжность банка характеризуется рисками.

Под риском понимается угроза потери части своих ресурсов, недополучение доходов или произведение дополнительных расходов в результате проведения финансовых операций (размер возможных потерь определяет уровень рискованности этих операций). Риски появляются в результате несоответствия прогнозов реально развивающимся событиям.

Наиболее распространёнными банковскими рисками являются:
✓ риск ликвидности;
✓ процентный риск;

- ✓ кредитный риск;
- ✓ рыночный риск;
- ✓ политический риск;
- ✓ валютный риск;
- ✓ риск изменения конъюнктуры рынка;
- ✓ страновой риск;
- ✓ риск форс-мажорных обстоятельств.

Надёжность банка определяется не только тем, какому риску подвергается банк, но и насколько банк способен им управлять.

Центральный банк РФ выполняет роль главного координирующего и регулирующего органа денежно-кредитной системы России. Одной из основной целей его деятельности является обеспечение эффективной и стабильной работы всей банковской системы.

Общий объем просроченной задолженности на 1 февраля, по данным ЦБ, составил 494,4 млрд руб. (2,3% от совокупного кредитного портфеля банковской системы), а на 1 марта - 554 млрд руб. В Банке России уже смирились с тем, что, возможно, резервы съедят всю годовую прибыль банков. "Мы исходим из того, что по итогам года уровень просроченной задолженности будет 10%. При таком уровне просрочки нужно будет создавать резервы примерно в 1,5 трлн руб. Если банкам придется создавать такие резервы, то прибыли не будет.

Если банки не сумеют переборoть тенденцию роста проблемной задолженности, то могут получить убытки по итогам года, что чревато уменьшением капитала, ухудшением ситуации с ликвидностью и, как следствие, невозможностью банков производить выплаты по депозитам и кредитовать экономику.

В марте впервые с начала острой фазы кризиса российские банки начали получать доход от своей основной деятельности, который в марте по всей системе составил 35,1 млрд руб. Однако заработанный доход не смог перекрыть убытки от переоценки валюты, в результате чего в завершающий месяц первого квартала российская банковская система показала убыток 9,9 млрд руб.

Суммарный доход российских банков от их основной деятельности в марте составил 35,1 млрд руб., следует из мартовской банковской отчетности, опубликованной на сайте Банка России.

Положительный результат от своей основной деятельности кредитования - банки получили впервые с начала финансового кризиса. С октября 2008 года суммарный доход российских банков от кредитования был отрицательным. За октябрь убыток составил 29,0 млрд руб. С развитием кризиса суммарные убытки от основной банковской деятельности только увеличивались и достигли пика в 150 млрд руб. в январе. Именно с

осени начался интенсивный рост просрочки по банковским ссудам, когда доходов от кредитования перестало хватать на формирование резервов. По данным ЦБ, только за сентябрь объем просроченной задолженности в совокупном кредитном портфеле банков утроился до 276,2 млрд руб., а на начало 2009 года он уже составил 422 млрд руб ,

Основной объем убытков по системе обеспечили результаты ВТБ и Газпромбанка -- 14,4 млрд руб. и 5,9 млрд руб. соответственно. При этом если по итогам квартала Газпромбанк все-таки заработал прибыль до налогообложения (3,2 млрд руб.), то ВТБ 24 продемонстрировал убыток в 239,2 млн руб. В ВТБ 24 вчера пояснили, что такие результаты были ожидаемы из-за наращивания резервов по проблемным ссудам. В число самых убыточных банков за март вошли также Международный промышленный банк (доналоговый убыток 2,1 млрд руб.), Ситибанк (1,5 млрд руб.), банк "ВЕФК-Сибирь" (1,1 млрд руб.), Сбербанк (871,6 млн руб.) и ВТБ 24 (845 млн руб.).

По итогам первого квартала российская банковская система получила прибыль 57,5 млрд руб. Однако эксперты отмечают, что даже если в этом году Банк России не возобновит девальвацию российской валюты, то в лучшем случае результаты банков будут "балансировать на уровне нуля". В отсутствие девальвации валютная переоценка уже не будет так сильно влиять на общий результат, да и сами банки будут стараться сокращать валютные позиции. Но практически вся прибыль будет уходить в резервы на проблемные кредиты.

По заявлению Председателя Банка России на XX съезде Ассоциации российских банков, прошедшей 03 апреля 2009г., наиболее острая фаза экономического кризиса позади, и уже в ближайшие месяцы возобновится пусть и медленный, но рост экономики.

Основные доводы в пользу такого мнения следующие.

Мировые цены на нефть стабилизировались на уровне, превышающем наш прогноз, - 41 доллар за баррель.

Завершена девальвация рубля. Российские производители получили конкурентные преимущества по сравнению с иностранными. С ноября 2008 г. по март 2009 г. реальный эффективный курс рубля понизился на 13,6%. Выгоды для банков операций с иностранной валютой по сравнению с кредитованием реального сектора стали очень сомнительными.

Ситуация с рублевой ликвидностью нормализовалась. Процентные ставки на межбанковском рынке снизились.

К настоящему времени ситуация в банковской системе в значительной мере стабилизировалась. Отток вкладов населения из банков достиг максимума в октябре (тогда он составил 6%) и практически прекратился в ноябре. В декабре возобновился приток средств населения во

вклады. В последние 3 месяца не принято ни одного решения о санации банков. Ситуация с ликвидностью нормализовалась. Девальвация была постепенной и управляемой. Началась она 11 ноября 2008 года. Закончилась 23 января 2009 года. С этого дня была установлена верхняя граница стоимости бивалютной корзины на уровне 41 рубль, что при курсе 1,3 долл. США за 1 евро соответствует примерно 36 руб. за 1 долл. США. Банк России заявил, во-первых, что эта граница установлена, как минимум, на несколько месяцев, и, во-вторых, что вероятность того, что до конца текущего года стоимость бивалютной корзины превысит установленную границу, крайне незначительна.

Основные факторы, определяющие рейтинги российских банков

Негативные факторы:

- ухудшение операционной среды и сохраняющиеся инфраструктурные недостатки;
- высокая концентрация кредитного портфеля, источников привлечения средств и выручки;
- низкие темпы проведения банковской и других институциональных реформ;
- доминирование государственного Сбербанка, высокий уровень фрагментации и конкуренции;
- слабая система риск-менеджмента и практик корпоративного управления, включая риски, обусловленные низкой финансовой прозрачностью и концентрированной структурой собственности;
- слабая законодательная база, в частности в том, что касается прав кредиторов.

Позитивные факторы:

- растущая государственная поддержка банков и экономики в целом в период мирового финансового кризиса;
- постепенный переход российских банков к ведению классического банковского бизнеса от оппортунистического поведения и статуса "карманных" банков;
- расширение диверсификации банковского бизнеса и рыночных позиций российских банков;
- более низкая доля валютных кредитов в сравнении с банками стран Содружества Независимых Государств (СНГ);
- повышение эффективности системы государственного рефинансирования.

Научное издание

Сборник статей и тезисов Региональной НТК
в филиале ДГУ в г. Избербаше, 12 ноября 2010 г.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В РФ

Подписано в печать 30. 11. 2010 г.Формат 60*84 1/16
Печать офсетная. Усл. п. л.19,6 Тираж 100 экз.

Отпечатано в типографии «ФОРМАТ», г. Махачкала, ул. Батырая 149