

Проблема низкого качества администрирования налогов уже давно является предметом обсуждения в нашей стране. Налоговые органы практикуют использование различных методов повышения собираемости налоговых платежей. В частности, в 2011г. в регионах была распространена практика, когда налоговики «выходили на дорогу» вместе с сотрудниками ГИБДД. Еще одной мерой налоговых инспекторов по увеличению собираемости налогов стала организация выездных мобильных офисов в муниципальные образования. Однако эти и другие меры являются временными, эпизодическими и не решают проблемы.

На наш взгляд, применение маркетинговых средств и методов позволило бы в долгосрочной перспективе значительно повысить собираемость налоговых платежей. С позиции налогообложения маркетинг можно представить как совокупность действий, приводящих к росту собираемости налогов в будущем.

В настоящее время маркетинг в налогообложении – абсолютно новое направление в нашей стране. На сайте Управления ФНС по Рязанской области ведется онлайн-запись на прием в инспекцию, доступна такая услуга, как «узнай свою задолженность», возможен вход в «личный кабинет», проводится добровольное анкетирование налогоплательщиков. Кроме того, создан форум сайта ФНС России, где налогоплательщики, сотрудники ФНС и все заинтересованные лица могут оставлять свои комментарии, отзывы и предложения.

Следует отметить, что отдельные изолированные маркетинговые ходы применяются, но для достижения действительно ценных результатов необходима четкая организация маркетинговой деятельности в налоговых инспекциях. Чтобы осуществлять последовательную и результативную маркетинговую деятельность в налоговой сфере, считаем, следует ввести должность специалиста по маркетингу в аналитический отдел УФНС по регионам. Основные задачи его деятельности можно определить, как: изучение основных потребностей налогоплательщиков в сфере отношений инспекция – плательщик; обобщение данных, полученных от специалистов в ИФНС; поиск новых маркетинговых приемов для укрепления репутации и имиджа налоговой службы в РФ; стимулирование формирования законопослушного налогоплательщика.

Сикора Е.
НТУ «ХПИ»

ПРОБЛЕМА ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В УКРАИНЕ

Заработная плата теснейшим образом связана с экономическими и социальными проблемами общества, а ее дифференциация отрицательно влияет на развитие экономики страны, поэтому исследование данной проблемы особо актуально в наше время.

Заработную плату как фиксированную ежемесячную ставку начали использовать после индустриальной революции XIX – XX в., которая стала основой для создания крупных корпораций и резкого увеличения количества сотрудников, необходимых для функционирования новых заводов. На сегодняшний день заработной платой считается вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные и стимулирующие выплаты. При этом она также является основным источником дохода.

Но, к сожалению, в Украине проблема дифференциации заработной платы остается актуальной, поскольку различия оплаты труда разных профессий отличаются в разы. Причины, под влиянием которых формируется различия в заработках, достаточно хорошо исследованы в рамках экономической науки. В соответствии с законами рынка выделяют три группы причин: разнородность рабочих мест; различия работников; несовершенства рынков труда.

Для наглядного примера представляем данные о предлагаемой заработной плате в Украине и США. В Украине самые высокие зарплаты предлагают руководителям, специалистам в сфере информационных технологий, юристам и финансистам – от 600 до 1400\$. Средние – менеджерам по продажам, бухгалтерам, логистам, журналистам, переводчикам. Их зарплата составляет от 450 до 550\$. Наиболее низкие заработные платы получают воспитатели, преподаватели, рабочие, официанты, секретари и продавцы – от 300 до 400\$. В то время как в США самую высокую зарплату получают врачи, учителя, IT-специалисты, автоинструкторы – 60000-250000\$ в год. Более низкий уровень дохода у инженеров, полицейских, водителей, операторов станка, менеджеров среднего звена – 40000-150000\$ в год. Самые низкие зарплаты предлагают дворникам, разнорабочим, грузчикам, пожарным – 20000-35000\$ за год.

В связи с неудовлетворенностью в своем финансовом положении украинцы ищут работу за границей. В советские времена был поток диссидентов, эмигрировавших по политическим причинам, затем выезжали люди различных профессий. А в наше время, в основном, уезжает образованная молодежь, которая не находит применения своим знаниям и амбициям в родной стране. Но большинство людей, которые уезжают работать по профессии, не могут найти подходящую вакансию и остаются работать в сфере обслуживающего персонала. Ниже приведены примеры наиболее популярных среди украинцев вакансий по всему миру.

Например, в США бармен получает 1800 у.е. в мес., в Германии парикмахер может получить 1400 у.е. В Италии посудомойка сможет найти работу за 800 у.е., а в Испании официант – за 900 у.е. Землевладелец в Дании может рассчитывать на 3500 у.е., в то время как няня в Англии – на 3700 у.е. Моряк в Норвегии получает в среднем 2000 у.е. в мес. Во Франции обыкновенный клерк может получать зарплату в размере 1500 у.е., а продавец в Канаде – 1800 у.е.

Исходя из данных, представленных выше, можно сделать вывод, что во многих странах мира даже обслуживающий персонал получает более высокую

зарплату, чем в Украине.

Упрощенный анализ причин дифференциации заработной платы дает основание утверждать, что существующая дифференциация – следствие законодательного ограничения влияния государства на реализацию политики оплаты труда. Одним из самых значимых барьеров на пути начавшегося экономического оживления остается дефицит хорошо оплачиваемых рабочих мест. Поэтому необходимым является реализация государственной программы регулирования заработной платы, которая позволит мотивировать украинцев к творческому и эффективному труду.

Третьякова М.Л.

УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»

УКРАИНА И БЕЛАРУСЬ: ВОПРОСЫ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ

Рассматривая положение экономики Республики Беларусь за последние десять лет можно сказать, что трудностей меньше не стало. Хотя Беларусь и стремится перейти к социально-ориентированным рыночным отношениям, экономика нашей страны не раз сталкивалась с различными трудностями. Среди них – замедление темпа экономического роста и снижение внутреннего валового продукта (ВВП), ускорение инфляции, обесценивание национальной валюты. В большинстве случаев первопричиной этих трудностей являлась проблема высокого внешнего дефицита и недостатка источников его финансирования. За последние десять лет баланс торговли товарами, который в нашей стране предопределяет состояние текущего счета платежного баланса, «вел себя нестабильно». В 2011-2012 годах на фоне существенной девальвации произошло ощутимое улучшение сальдо торговли, однако эта тенденция оказалась непродолжительной. В ближайшие годы есть основания ожидать ухудшения торгового баланса. Другими словами, после непродолжительной корректировки, экономика вновь возвращается к проблеме перманентно прогрессирующего внешнего дефицита. Основной проблемой Беларуси, дефицита внешней торговли, скорее является недостаток роста производительности и стимулов к экспорту.

Стоит отметить, что проблема дефицита внешней торговли свойственна большинству стран Центральной и Восточной Европы с переходными экономиками. На современном этапе Беларусь и Украина заинтересованы в решении взаимных проблем в торговле. На заседании Межправительственной украинско-белорусской смешанной комиссии по вопросам торгово-экономического сотрудничества был принят ряд решений. Было отмечено, что у Беларуси есть интерес к импорту украинской продукции металлургии, продовольствия, семян, продукции тяжелого и энергетического машиностроения, обе стороны заинтересованы в структурированной поставке мясо-молочной продукции, кондитерских изделий и других товаров продовольственной группы. Оба государства отметили необходимость дальнейшего развития и увеличения темпов двусторонней торговли и развития