



электронное периодическое издание

# ЭКОНОМИКА

и

*социум*

ISSN 2225-1545

№ 1(10)-2014



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ  
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ  
**«Экономика и социум»**

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

**ISSN 2225-1545**

Свидетельство о регистрации  
средства массовой коммуникации  
Эл № ФС77-45777  
от 07 июля 2011 г.

***Редакционный совет:***

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,  
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,  
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,  
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,  
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,  
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,  
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

**Отв. ред. А.А. Зарайский**

Выпуск № 1(10) (январь-март, 2014). Сайт: <http://www.iupr.ru>

*Королева Н.О.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
МГУ им. Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

## **МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЕЙ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы касающиеся проблемы недостаточной финансовой устойчивости предприятий и механизм реализации стратегии предотвращения их банкротства.

Ключевые слова: финансовое состояние, антикризисное финансовое управление, финансовая устойчивость, платежеспособность.

Политическую и экономическую нестабильность, регулирование финансового механизма и инфляционные процессы следует отнести к наиболее значительным факторам, ухудшающим кризисную ситуацию российских государственных и частных предприятий. Для оценки глубины кризиса на предприятии и разработки конкретных мероприятий по восстановлению платежеспособности необходимо проводить анализ финансового состояния фирмы, который является основным инструментом антикризисного менеджера.

В условиях массовой неплатежеспособности особое значение приобретают меры по предотвращению кризисных ситуаций, а также восстановлению платежеспособности предприятия и стабилизации его финансового состояния.

Основной целью стратегии антикризисного финансового управления является быстрое возобновление платежеспособности и восстановление достаточного уровня финансовой устойчивости предприятия для избежания его банкротства. С учетом этой цели на предприятиях, находящихся в кризисной ситуации, целесообразно разработать стратегию антикризисного финансового управления.

Устранение неплатежеспособности, как наиболее неотложной задачей в системе мер финансовой стабилизации, является обеспечение способности платежей по своим текущим обязательствам с тем, чтобы предупредить возникновение процедуры банкротства. Основной задачей на данном этапе анализ текущих платежей, с целью выбора действительно необходимых для производственной деятельности предприятия, в первую очередь платежи за сырье, материалы и комплектующие изделия, расчеты с бюджетом по текущим платежам, своевременный и полный расчет по оплате труда.

Процесс улучшения финансового положения предприятий, преодоление ими кризиса и предотвращение банкротства целесообразно проводить поэтапно.

1 этап. Факторный анализ убытков предприятия. Необходимо выявить и оценить возможные причины убытков, которые могут привести к неплатежеспособности и неудовлетворительной структуре баланса

предприятия, в том числе: факторы, приводящие к снижению объема производства, причины относительно высоких производственных затрат, проанализировать обоснованность общехозяйственных и коммерческих расходов. Обязательно проводится раздельный анализ внутренних и внешних причин.

Внутренние причины должны быть увязаны с конкретными подразделениями (производственными и функциональными), конкретными сферами управления на предприятии (управление маркетингом, управление запасами или затратами, управление финансами и т.д.). Должен быть проведен особый анализ системы учета на предприятии и экономические отношения между подразделениями.

Задачей внутреннего анализа является выявление недостатков в действующей на предприятии системе принятия решений.

2 этап. Прогноз финансового состояния предприятия и пути его улучшения. В дополнение к финансовому анализу состояния предприятия и выявлению причин малой платежеспособности, необходимо составить прогноз результатов (показателей) работы предприятия и оценить перспективы их динамики (улучшения или ухудшения) с учетом сохранения сложившихся тенденций в производственной деятельности при вероятных изменениях внешней среды и незначительных изменениях (корректировках) внутренней политики без использования значительных внешних источников поддержки. Должна быть также учтена и оценена реализация предполагаемых инвестиционных проектов, способствующих оздоровлению предприятия.

При прогнозе изменений внешней среды необходимо учесть и рассмотреть: ожидаемые меры правительства по налогообложению, в сфере инвестиционной деятельности и изменение других условий развития предпринимательства; ожидаемую динамику (прогноз) макроэкономических показателей экономики; ожидаемую динамику конкуренции в отрасли и поведение (стратегические намерения) основных конкурентов предприятия; прогноз развития научно-технического прогресса в области экологии, качества, ресурсосбережения, внедрение результатов которого может повлиять на платежеспособность предприятия.

3 этап. Разработка проекта финансового улучшения предприятия. При разработке проекта (программы) необходимо четко определить цель и стратегию финансового оздоровления, конкретных мероприятий по их реализации.

При разработке стратегии проекта финансового оздоровления требуется, прежде всего, комплексное рассмотрение (исследование) состояния всех активов и потенциала предприятия, в том числе проанализировать:

а) материальные активы (основные фонды, материальные запасы и незавершенное производство, запасы готовой продукции);

б) нематериальные активы (в том числе патенты, лицензии, научно-технические заделы, профессионализм кадров предприятия);

в) долгосрочные и среднесрочные вложения предприятия, включая его дебиторов и кредиторов, товаропроводящую сеть, систему управления.

Проведение работ по оздоровлению предприятия и увеличению его платежеспособности целесообразно начинать с разработки краткосрочных мероприятий. В качестве краткосрочных (чрезвычайных) мер по опыту других стран могут быть:

- замена руководителей отдельных подразделений, если установлены признаки их некомпетентности;

- изменение организационной структуры предприятия в направлении сокращения аппарата управления, централизации контрольно-плановых функций;

- установление жесткого контроля затрат, в том числе сокращение их отдельных видов;

- психологическая ориентация персонала на решение проблем оздоровления;

- закрытие убыточных производств и сокращение номенклатуры продукции (услуг);

- усиление маркетинговой деятельности в направлении выявления новых источников поступления средств от реализации продукции, неиспользуемых ресурсов и части активов предприятия.

Одновременно организуется работа по разработке проекта финансового оздоровления предприятия, связанного с его реабилитацией, включая реструктуризацию (активов, пассивов, производства и организации работ и т.д.) и перепрофилирование (частичное или полное) с целью адаптации к новым условиям хозяйствования и изменениям внешней среды для обеспечения успеха в длительной перспективе. Разработка проекта должна предусматривать рассмотрение альтернатив, их оценку, выбор лучшего варианта проекта и его технико-экономическое обоснование.

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что рыночная экономика выработала обширную стратегию финансовых методов предварительной диагностики и возможной защиты предприятия от банкротства, которая получила название "системы антикризисного финансового управления". Суть этой системы управления состоит в том, что угроза банкротства диагностируется еще на ранних стадиях ее возникновения, что позволяет своевременно привести в действие специальные финансовые механизмы защиты или обосновать необходимость определенных реорганизационных процедур.

#### **Использованные источники:**

1. Акулич В. Оценка финансового состояния предприятия в соответствии с Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности // Финансовый директор,- 2007.- № 12.-с.63-77.

2. Антикризисное управление: от банкротства - к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2007.
3. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2007. - 274 с.
4. Сироткин В.Б. Финансовый менеджмент фирмы: Учеб. пособие/ В.Б. Сироткин. - М.: Высш. шк., 2008. - 320 с.

*Корольков А.Н., к.т.н.  
доцент  
кафедра теории и методики гольфа  
РГУФКСМиТ (ГЦОЛИФК)  
Россия, г. Москва*

### **СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ГОЛЬФЕ ЗА РУБЕЖОМ**

Гольф – один из старейших индивидуальных игровых видов спорта, первые, дошедшие до нашего времени, документальные сведения о котором (в части содержания и цели игры) вместе с футболом относятся к началу XV века. Гольф также – один из популярных видов досуговой деятельности, который во многих странах стал неотъемлемой частью культуры вообще, и физической культуры общества в частности. В отличие от многих других видов спорта, обычно воспринимаемых в общественном сознании как способы непосредственного сопоставления физических качеств и соответствующие девизу олимпийских игр: «Citius, Altius, Fortius!», в гольфе эти качества и способности сопоставляются опосредованно, сравнением показателей, определяемых точностью перемещения мяча во время игры [1]. По этой причине, гольф долгое время воспринимался многими как игра, близкая к спорту, но занимающая отдельное обособленное от спорта место.

Обособленность гольфа от других видов спорта и, прежде всего, от олимпийского движения, определялась его профессионализмом и финансовой самодостаточностью [2]. По своей экономической сути, гольф - за пределами нашей Родины - доходная много миллиардная отрасль бизнеса. В 2009 году гольф вновь был включен в программу Игр Олимпиады и, в этом смысле, повторил исторический путь развития тенниса. Включение гольфа в олимпийское движение придало новый импульс для его развития как вида спорта в странах, в которых до этого момента гольф существовал как хобби. Конечно, изменение статуса гольфа произошло и в России.

Вопросы, касающиеся обучению технике игровых действий, тренировки, соревновательной деятельности, различным исследованиям, обустройству игровых полей и т.п. рассмотрены во многих книгах и монографиях. Всего монографий, посвященных гольфу и написанных за 500-летнюю историю существования игры, более 1600 [3]. Темы докладов, представляемые на международных конгрессах по гольфу, делятся по следующим направлениям: тренировка и биомеханика совершения игровых действий, оборудование и инвентарь, поля для гольфа и тактика игры [4].

Четыре раза в год выпускается международный научный журнал о гольфе (*International Journal of Golf Science*) [5].

Также одним из источников современных сведений о формах, методах и средствах подготовки игроков в гольф являются интернет представительства коммерческих зарубежных компаний, занимающихся продвижением гольфа по многим направлениям: разработки программ обучения игроков и тренеров, производства оборудования и инвентаря, создания гольф полей и сооружений. Одной из таких компаний является Titlelist Perfomance Institute, на сайте которой приводятся обзоры изданных монографий и статей, посвященных гольфу [6]. По тематике эти публикации разделяются на четыре направления: физическая подготовка (фитнес, общая и специальная подготовка), здоровье (анатомия, профилактика травматизма и питание), биомеханика игровых действий (анализ и обучение) и разное, включающее психологическую и тактическую подготовку и методы сопряженных воздействий.

Эти публикации предназначены для широкого круга начинающих и совершенствующихся игроков, а также тренеров, и, как правило, представляют собой описание проблем, способы их решения и выводы без подкрепления их статистическими результатами педагогических экспериментов или наблюдений. Кроме того, обзоры литературы, представленные на публичных сайтах, носят коммерческий характер, направленный на увеличение объема продаж представленных произведений, и, по этой причине, содержание этих публикаций раскрывается не полностью.

Таким образом, не смотря на кажущееся изобилие публикаций о гольфе за рубежом, существует определенная информационная недостаточность в теории гольфа, особенно в части педагогических исследований. Больше того, с начала 2000-х годов в зарубежных публикациях, посвященных методике подготовки в гольфе, начинают прослеживаться тенденции применения принципов теории и методики спорта вообще, сформулированные в свое время отечественными учеными–педагогами: Н.Г. Озолиным, В.С. Фарфелем, В.П. Филиным, А.Н. Макаровым, Л.П. Матвеевым, М.Я. Набатниковой, З.И. Кузнецовой, А.А. Гужаловским, Ю.Г. Травиным, В.М. Волковым, Г.С. Туманяном, В.И. Шапошниковой, В.К. Бальсевичем, Ю.Д. Железняком, В.Г. Никитушкиным и другими. В современных зарубежных исследованиях проявляются две тенденции, определяемые, с одной стороны, специфичностью гольфа как игры, и, с другой, - общностью теории гольфа как вида спорта.

Специфичность гольфа как вида двигательной активности заключается в способе совершения основного игрового действия – свинга (колебание – англ.), состоящего в ударе клюшкой по мячу вследствие перемещения звеньев тела в определенной последовательности и направлениях. Игровые действия в гольфе по кинематическим основаниям можно разделить на удары, совершаемые с максимальной амплитудой перемещения звеньев тела

(около 35 % игровых действий) и удары, совершаемые с ограничением амплитуды движений (65% действий) [1].

Анатомически игровые действия, совершаемые с максимальной амплитудой можно представить в виде совокупности 18-20-ти элементарных движений конечностей и туловища, среди которых 4 движения сгибания-разгибания и 16-14 движений отведения-приведения и пронации-супинации [7].

Эволюционная адаптация нервно-мышечного аппарата прямоходящего человека к действию силы тяжести проявляется в преимущественном совершении движений сгибания – разгибания. Поэтому движения отведения-приведения и пронации-супинации в обычных действиях человека совершаются гораздо реже, чем движения сгибания-разгибания. По этой причине освоение игровых действий в гольфе, связанных с противодействием силам инерции при вращательных движениях в проксимальных суставах, вызывает определенные трудности.

Кроме того, регулирование дальности перемещения мяча при совершении ударов с максимальной амплитудой движений звеньев тела и субмаксимальной мощностью, совершается за счет выбора клюшки с определенным углом ударной поверхности головки относительно игровой поверхности. Количество таких клюшек, по правилам игры, может достигать 13-ти. По этой причине, число исследований, посвященных технике совершения свинга и дальности ударов велико, и, во много раз, превышает число исследований, направленных на исследование точности перемещения мяча, совершения игровых действий с ограничением амплитуды, физиологических и педагогических оснований результативности игровых действий [8].

По сути, эффективность игровых действий в гольфе определяется таким перераспределением количества движения системы игрок-клюшка, при котором мячу при ударе придается максимум количества движения при условии достижения желаемой точности по направлению. Исследования этого аспекта осуществляются различными методами видеофиксации игровых действий [9, 10], электромиографии различных мышечных групп [11,12], определение перемещений центра масс спортсмена с использованием тензометрических платформ [13, 14] и гониометрии звеньев тела [15]. В качестве объектов исследований выбираются темпо-ритмовые характеристики движения, кинетические геометрические параметры действий, измерения перемещений общего центра масс, взаимное расположение звеньев тела в разные фазы игрового действия.

При исследовании темпо-ритмовых характеристик свинга часто определяются соотношения продолжительности замаха (backswing) и разгона клюшки (downswing) при совершении удара. Многими исследователями установлено следующее соотношение этих фаз движений как 0,82 и 0,23 с [16]. Такое соотношение фаз свинга получило название растянуто-укороченного цикла (stretch-shorten cycle). Механизмы, лежащие в

основе увеличения мощности игрового действия за счет растянуто–укороченного цикла, заключаются в совершении круговых движений в противоположных направлениях, растяжение и последующее быстрое сокращение мышечных групп увеличивают энергию упругой деформации, позволяющую произвести большую работу с большей эффективностью при совершении кругового движения [17]. С другой стороны, скорость и сила мышечного сокращения наибольшая, если мышца изначально была растянута на 20% от исходной величины [1]. При совершении движения с излишней задержкой может проявиться отрицательный эффект [18].

Подобные соотношения фаз деформаций растяжения – сжатия, растяжения и сокращения мышц при совершении преодолевающей и уступающей работы имеют место во многих спортивных движениях. Например, в прыжке в высоту с места время подседа соотносится с временем отталкивания как 0,65 и 0,35 [336]. Соотношение продолжительности замаха и разгона дротика при игре в дартс равно 0,68 и 0,32 [387]. В монографии С.В. Голомазова эти соотношения фаз отведения и разгона руки в локтевом суставе при бросках мяча в цель равно 0,66 и 0,34 [388]. Приблизительно такое же соотношение, по неопубликованным данным Б.А. Яковлева, имеет место при отведении и разгоне клюшки в мини-гольфе. Таким образом, при отведении клюшки назад (в фазе замаха) производится преодолевающая работа против действия силы тяжести. При этом определенные мышечные группы растягиваются, увеличивая потенциальную энергию упругой деформации растяжения и создавая предпосылки для быстрого сокращения этих мышечных групп.

Относительное постоянство соотношений этих фаз движений видимо определяется физиологическими механизмами контракции мышц и сухожилий при их быстром растяжении [389].

В других исследованиях кинематики свинга часто определяется X-фактор (X-factor). X-фактором в зарубежных исследованиях называется угол между вертикальными плоскостями, содержащими отрезки, соединяющие тазобедренные и плечевые суставы гольфиста в момент замаха (backswing), когда скорость головки клюшки равна нулю [19]. По сути, этот угол определяет амплитуду скручивания туловища и величину растяжения мышц, сухожилий, фасций и суставных соединений игрока при подготовке к удару. Величина этого угла имеет высокую степень линейной зависимости со скоростью головки клюшки в момент удара по мячу.

Перемещение веса спортсмена в сторону совершения удара (weight-shift principle) при разгоне клюшки, по мнению некоторых исследователей, придает дополнительное приращение начальной скорости мячу [20]. Но в таких исследованиях не достигнуто единого мнения по этому поводу [21].

Также дискуссионными являются результаты исследований влияния траектории головки клюшки при ее отведении и разгоне на дальность перемещения мяча. В разных исследованиях приводятся разные результаты эффективности одноплоскостного и двух плоскостного свинга [22].

Очевидным дальнейшим направлением исследований техники совершения свинга, имеющим педагогическое применение, является разработка биомеханических и физиологических принципов определения оптимальных темпово-ритмовых характеристик игрового действия, которые основаны на явлении биомеханического резонанса: совпадения собственной частоты колебаний системы, составленной звеньями тела игрока и клюшкой, под действием силы тяжести и сил упругих деформаций компонентов этой системы и вынужденной частоты колебаний этой системы, генерируемой мышечными сокращениями.

В части планирования и содержания тренировочного процесса в гольфе зарубежные изыскания в основном повторяют этапы развития отечественной теории и методики спорта. В этих исследованиях устанавливаются содержание тренировочных нагрузок по объему, интенсивности и направленности. Определяются задачи и содержание циклов подготовки, рассматриваются гендерные и возрастные особенности содержания тренировочных воздействий. Предпринимаются попытки определения допустимых объемов тренировочных нагрузок в гольфе с такими же объемами при подготовке в других видах спорта. Рассматриваются методики обучения и совершенствования технических действий с помощью тренажерных устройств и специальных упражнений физической подготовки. Разрабатываются и внедряются специальные комплексные обучающие системы, основанные на применении общих принципов дидактики и сопряженных методов обучения.

Тем не менее, в теории и методике многолетней подготовки в гольфе в отечественных и зарубежных исследованиях остаются нерешенными следующие задачи: не сформулированы требования к содержанию этапов многолетней подготовки; формы, методы и средства тренировочных воздействий часто рекомендуются без учета сенситивных периодов развития психомоторных качеств и ведущего вида деятельности, соответствующих возрасту спортсменов; не разработаны критерии определения допустимых тренировочных и соревновательных нагрузок в зависимости от мастерства и возраста спортсменов; в зарубежных публикациях отсутствуют сведения о методиках достижения пика спортивной формы в гольфе, не изучены критерии утомления и особенности индивидуализации спортивной подготовки в зависимости от соматотипа и функционального состояния спортсмена.

Решение перечисленных выше задач представляется особенно актуальным и необходимым для разработки федерального стандарта спортивной подготовки по гольфу и учебных программ по гольфу для учреждений дополнительного образования спортивной направленности.

#### **Использованные источники:**

1. Корольков А. Физическая подготовка в гольфе : монография / Алексей Корольков. - [Б. м.]: LAP LAMBERT Academic Publishing, [2013?]. - 167 с.: ил.

2. Корольков А. Н. История гольфа и олимпийское движение / Олимпийский бюллетень № 13» — сборник научных материалов «Международное спортивное и олимпийское движение: история и современность». М.: «Спецпроект», 2012 - С. 18-22.
3. Cochran A.J., editor. Science and golf I. Proceedings of the First World Scientific Congress of Golf; 1990 Jul 9-13; St Andrews. London: E & FN Spon, 1990 – 759 с.
4. Корольков А.Н. Некоторые дидактические особенности усвоения игровых действий в гольфе / А.Н. Корольков // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка : детский тренер : журнал в журнале. - 2012. - N 6. - С. 40-43.
5. Hume P. A., Keogh J., Reid D. The role of biomechanics in maximising distance and accuracy of golf shots / Sports Med 2005; 35 (5): 429-449
6. Morgan D., Cook F., Banks S., et al. The influence of age on lumbar mechanics during the golf swing. In: Farrally M.R., Cochran A.J., editors. Science and golf III. Proceedings of the 1998 World Scientific Congress of Golf. Champaign (IL): Human Kinetics, 1998: 120-126.
7. Guadagnoli M., Holcomb W., Davis M. The efficiency of video feedback for learning the golf swing. J Sports Sci 2002; 20: 615-622
8. Barclay J.K., McIlroy W.E. Effects of skill level on muscle activity in neck and forearm during the golf swing. Proceedings of the First World Scientific Congress of Golf; 1990 Jul 9-13; St Andrews. London: E & FN Spon, 1990: 49-53
9. Bradley J.P., Tibone J.E. Electromyographic analysis of muscle action about the shoulder. Clin Sports Med 1991; 10: 789-805
10. Barrentine S.W., Fleisig G.S., Johnson H, et al. Ground reaction forces and torques of professional and amateur golfers. In: Farrally M.R., Cochran A.J., editors. Science and golf II. Proceedings of the 1994 World Scientific Congress of Golf; 1994 Jul 4-8; St Andrews. London: E & FN Spon, 1994: 33-39
11. Ball K.A., Best R., Wrigley T., et al. Centre of pressure correlations with clubhead speed in the golf swing. XIX International Symposium on Biomechanics in Sports; 2001 Jun 26, San Francisco: 48-53
12. Lindsay D.M., Horton J.F. Comparison of spine motion in elite golfers with and without low back pain. J Sport Sci 2002; 20: 599-605
13. Okuda I., Armstrong C.W., Tsunozumi H., et al. Biomechanical analysis of professional golfer's swing: Hidemichi Tanaka. In: Thain E, editor. Science and golf VI. Proceedings of the 2002 World Scientific Congress of Golf; 2002 Jul 23-26; St Andrews London: E & FN Spon, 2002: 19-27
14. Schenau van Ingen G.J., Bobbert M.F., de Haan A. Does elastic energy enhance work and efficiency in the stretch-shorten cycle? J Appl Biomech 1997; 13: 389-415
15. Wilson G.J., Elliott B.C., Wood G.A. The effect on performance of imposing a delay during a stretch-shorten cycle movement. Med Sci Sports Exerc 1991; 23 (3): 364-370

16. Schenau van Ingen G.J., Bobbert M.F., de Haan A. Does elastic energy enhance work and efficiency in the stretch-shorten cycle? J Appl Biomech 1997; 13: 389-415
17. Burden A.M., Grimshaw P.N., Wallace E.S. Hip and shoulder rotations during the golf swing of sub 10 handicap players. J Sports Sci 1998; 16 (12): 165-76
18. Ball K.A., Best R.J., Dowlan S., et al. Different weight transfer patterns in golf. XX International Symposium on Biomechanics in Sports; 2002 Jul 1-5; Caceres, 192-195
19. Wiren G. Laws, principles and preferences: a teaching model. In: Cochran A.J., editor. Science and golf I. Proceedings of the First World Scientific Congress of Golf; 1990 Jul 9-13; St Andrews. London: E & FN Spon, 1990: 3-13
20. Ремизов Н.А. персональный сайт <http://www.golf.ru/page/library/>
21. International Journal of Golf Science/ [www. golfscience.org](http://www.golfscience.org)
22. МУТПИ.COM <http://www.mytpi.com/>

*Коростелева В.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ- МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Налогообложение доходов населения является важнейшим элементом налоговой политики любого государства. Статьей 57 Конституции Российской Федерации за гражданами Российской Федерации закреплена обязанность уплаты установленных законодательством налогов и сборов. Налог на доходы физических лиц является одним из таких налогов. Для реализации принципа равенства законодательно предусмотрены механизмы снижения тяжести налогового бремени. Среди них - право на налоговые вычеты.

Налоговые вычеты являются важным элементом системы налогообложения физических лиц. Они служат инструментом реализации функций налога, обеспечивая выполнение принципа равенства в налогообложении. С их помощью государство может решать не только экономические задачи, но и влиять на социальные процессы, перераспределять налоговую нагрузку, решать другие проблемы, например демографическую.

Налоговый вычет применяется только к доходам, которые облагаются налогом (НДФЛ) по ставке 13%. Основным источником такого дохода является заработная плата. Рассмотрим общее развитие данного округа, демографическую ситуацию в целом, уровень занятости населения и проанализируем динамику заработной платы за 2009-2011 года.

Демографическая ситуация в округе благополучна, приведем ниже сводную таблицу показателей (таблица 1).

Таблица 1

Динамика показателей демографической ситуации [3]

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год
Численность постоянного населения (среднегодовая), тыс. чел.	1 529	1 527	1 549
Ожидаемая продолжительность жизни, лет			
ХМАО-Югра	70,5	70,6	70,8
Россия	68,7	68,9	70
Численность родившихся, чел.	23 840	25 089	25 335
Коэффициент рождаемости, число родившихся на 1000 населения			
ХМАО-Югра	15,6	16,4	16,4
Россия	12,4	12,5	12,6
Численность умерших, чел.	10 107	10 447	10 072
Коэффициент смертности, число умерших на 1000 населения			
ХМАО-Югра	6,6	6,8	6,5
Россия	14,2	14,2	13,5
Естественный прирост населения, чел.	13 733	14 642	15 263
Коэффициент естественного прироста, на 1000 населения			
ХМАО-Югра	9,0	9,6	9,9
Россия	-1,8	-1,7	-0,9

На основании таблицы 1 видно, что численность населения за 2011 год составила 1542 тысяч человек, что на 1,5% больше чем в 2010 году. Наглядно динамика численности населения представлена на рисунке 1.

Средняя продолжительность жизни в округе за последние 3 лет увеличилась на 0,4% или на 0,3 года.

В автономном округе повышается уровень рождаемости, в 2011 году он повысился на 0,8% по сравнению с 2009 годом, округ занимает 8 место среди субъектов Российской Федерации и первое среди регионов Уральского федерального округа по числу родившихся на тысячу населения [3].

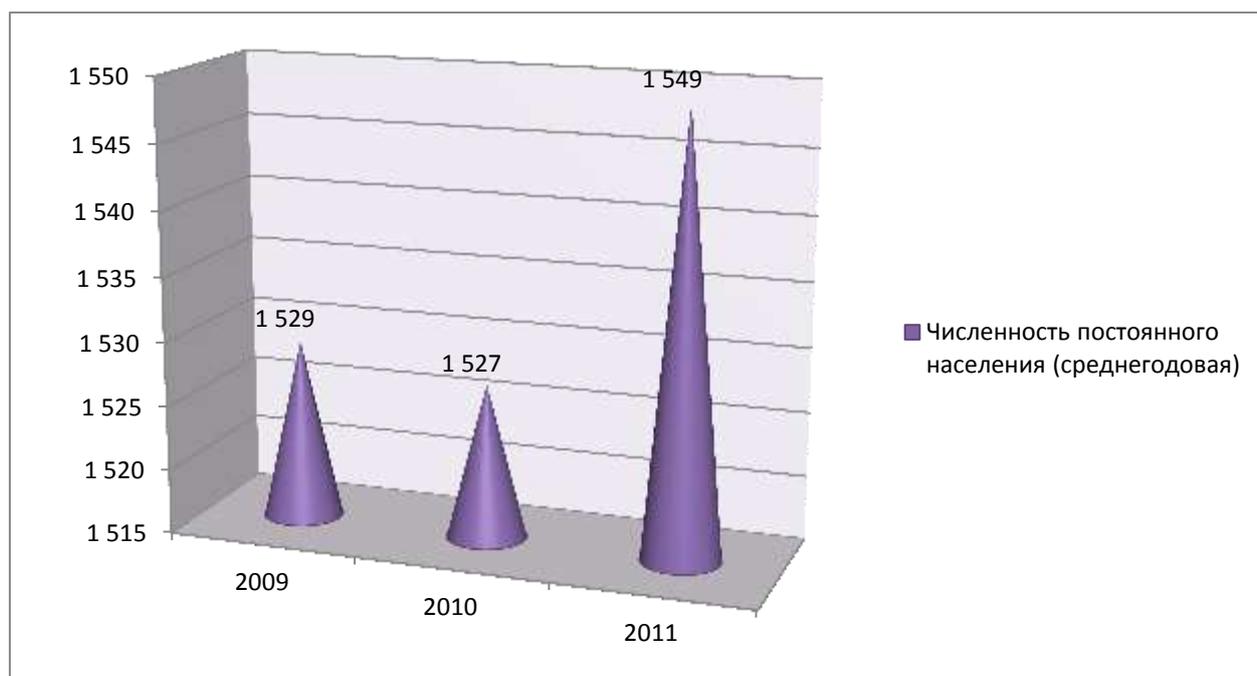


Рис.1. Численность постоянного населения (среднегодовая) Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2009-2011 г.г.

По естественному приросту населения Ханты-Мансийский автономный округ – Югра занимает седьмую позицию в рейтинге субъектов Российской Федерации, в 2011 году прирост увеличился на 11,1% по сравнению с 2009 годом (рисунок 2).

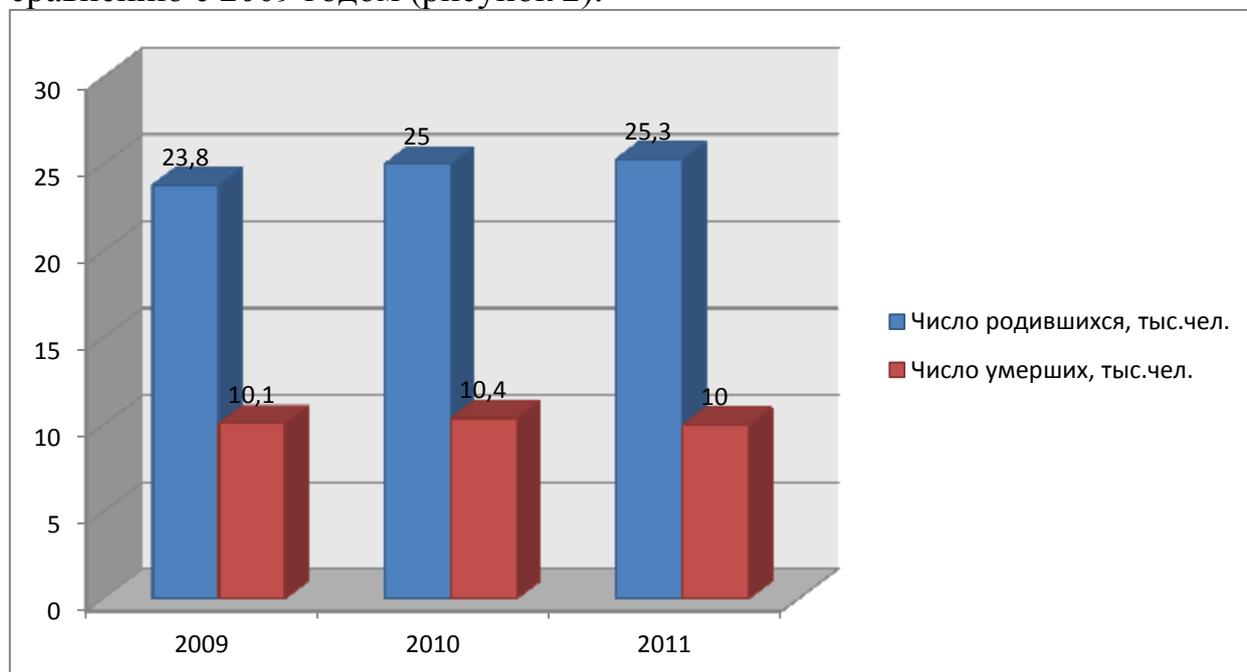


Рис.2. Динамика естественного прироста за 2009-2011 год

Благодаря процессам, происходящим в округе по модернизации здравоохранения, внедрения высокотехнологичных методов лечения, проведению профилактических мер, снижению смертности от управляемых причин смертность населения в 2011 году на 3,8 % меньше показателя 2010

года и существенно ниже (на 7 пунктов) показателя в среднем по Российской Федерации, что соответствует 5 месту среди субъектов России 6 с наименьшими показателями смертности и второму месту среди регионов Уральского Федерального округа [3] .

Основными приоритетами в области демографической политики автономного округа в среднесрочной перспективе являются: выявление возможных путей формирования положительной демографической динамики автономного округа, укрепление института семьи, повышение рождаемости, снижение показателей смертности.

Проанализировав общую демографическую ситуацию, рассмотрим занятость населения. Одной из первоочередных задач органов власти в 2011 году было создание условий для сохранения и повышения уровня занятости населения. Правительством автономного округа был реализован комплекс мероприятий, направленных на содействие занятости населения, высвобождаемого с предприятий или оказавшегося под угрозой увольнения:

- содействие самозанятости безработных граждан и стимулирование создания безработными гражданами, открывшими собственное дело, дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных граждан;
- содействие временному трудоустройству граждан, а также несовершеннолетних граждан;
- оказание услуг по профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации;
- содействие трудоустройству незанятых инвалидов и родителей, воспитывающих детей–инвалидов, многодетных родителей и другие.

В результате по итогам 2011 года Ханты–Мансийский автономный округ – Югра вошел в число 10 субъектов Российской Федерации имеющих наименьший уровень зарегистрированной безработицы - 1,0 % и менее, рассмотрим занятость населения в таблице 2.

Таблица 2

Динамика показателей занятости населения [3]

Показатель	2009 год	2010 год	Темп роста 2010 / 2009 году, %	2011 год	Темп роста 2011 / 2010 году, %
Численность трудовых ресурсов, тыс.чел.	1 228	1208	98,4	1 210	100,2
Численность экономически активного населения, тыс.чел.	953	966	101,3	966	100
Численность занятых в экономике, тыс. чел.	891	897	100,6	909	101,3
Среднесписочная численность работников организаций, тыс. чел.	770	770	100	771	100,1
Численность	15	10	66,6	8	80

зарегистрированных безработных на конец периода, тыс.чел.				
Уровень зарегистрированной безработицы, %				
Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	
ХМАО-Югра	1,7	1,1	0,87	
Россия	2,8	2,1	1,9	

Активная политика, проводимая Правительством Ханты–Мансийского автономного округа – Югры в сфере занятости населения, позволила стабилизировать ситуацию на рынке труда и достичь хороших результатов. Численность работающих в 2010 году увеличилась на 13 000 человек по сравнению с 2009 годом, численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости населения, снизилась в 1,8 раза: с 15 тыс. человек в 2009 году до 8 тыс. человек в 2011 году. Наглядно это можно увидеть на рисунке 3.

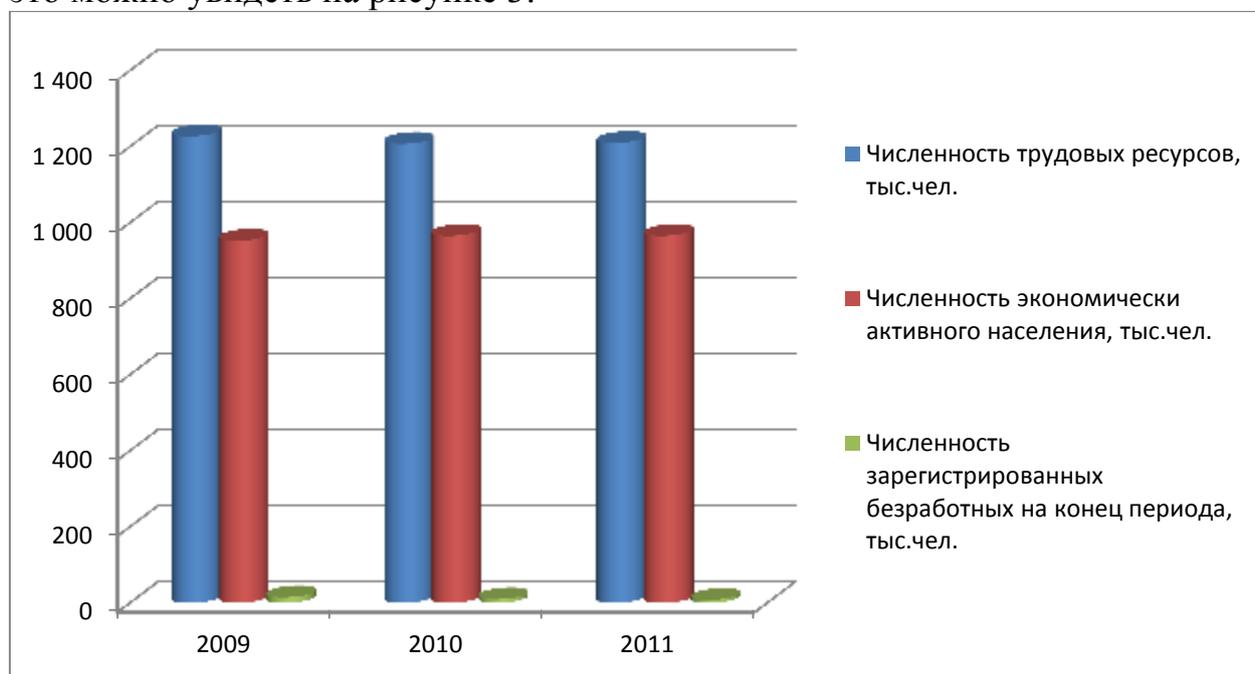


Рис.3. Численность работающего и безработного населения

Уровень регистрируемой безработицы снизился на 0,83% и составил на конец 2011 года 0,87 %, что в 2 раза ниже значения показателя в целом по Российской Федерации (по России на 31.12.2011 – 1,9 %).

Стабилизации ситуации на рынке труда способствовала реализация мероприятий программ автономного округа: «Содействие занятости населения» на 2011-2013 годы» и «О дополнительных мероприятиях, направленных на снижение напряженности на рынке труда автономного округа в 2011 году».

Объем консолидированных средств, направленных на реализацию политики в сфере занятости населения и снижения напряженности на рынке труда за 2011 год, составил 581,7 млн. рублей (включая субвенции федерального бюджета направленные на реализацию мероприятий, в том

числе: федеральные средства -177,8 млн. рублей, средства автономного округа – 403,9 млн. рублей).

Далее рассмотрим уровень жизни населения, денежные доходы и заработную плату. На основании Таблицы 3, в 2011 года среднедушевые денежные доходы населения составили 30 868 рублей, снизившись на 1,2 % по сравнению с 2010 годом, при этом реальные располагаемые денежные доходы населения составили 90,4 % (по Российской Федерации – 100,8 %).

Таблица 3

Динамика показателей уровня жизни населения [4]

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	Данные по России, 2011 год
Среднедушевые доходы населения, руб.	31 657	31 258	30 868	20 712
Реальные располагаемые доходы населения, %	87,8	89,7	90,4	100,8
Среднемесячная заработная плата, руб.	38 386	41 314	46 424	23 693
Темп роста заработной платы, %	102,6	107,6	112,3	113
Реальная заработная плата, %	92,7	99,4	104,3	104,2
Бюджет прожиточного минимума, руб.	8 017	8 626	9 242	6 287
Соотношение заработной платы к бюджету прожиточного минимума, раз	4,8	4,8	4,7	3,8

Источник: составлена автором на основе данных отчета Губернатора о результатах деятельности правительства Югры за 2011 год

Реальные расходы в 2011 годы снизились на 2,6%, по сравнению с 2009 годом, на это повлияло:

- недостаточный рост уровня заработной платы;
- увеличение на работающего нагрузки по содержанию семьи, в связи с положительным сальдо естественного прироста.
- постепенное снижение коэффициента совмещения ставок у работников бюджетной сферы, в связи с планомерным повышением уровня заработной платы и другое.

В то же время в номинальном выражении среднедушевые денежные доходы населения автономного округа на протяжении ряда лет остаются одними из самых высоких в Российской Федерации (за 2011 год – 4 место по Российской Федерации после Ямало–Ненецкого, Ненецкого и Чукотского автономных округов).

Среднемесячная заработная плата имеет довольно высокий темп роста, так в 2010 году она увеличилась на 7,6% по сравнению с 2009 году, а в 2011 году выросла еще на 12,3% по сравнению с 2010 годом. В 2011 году

среднемесячная заработная плата в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре составила 46 424 рубля, что в 2 раза больше данного показателя по России. Принципиальным результатом 2011 года является достижение темпа роста реальной заработной платы на уровне 104,3 %. Годом ранее автономный округ по этому показателю входил в группу аутсайдеров среди субъектов Российской Федерации с показателем в 99,4 %, при среднероссийском 105,2 %. В заключении рассмотрим таблицу 4 и проанализируем уровень заработной платы в Ханты-Мансийском автономном округе - Югра по видам деятельности.

Таблица 4

Уровень заработной платы работников Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2009 – 2011 г.г., руб.[1, 2, 4]

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год
Среднемесячная заработная плата, всего по округу	38 386	41 314	46 424
В том числе по отраслям			
Добыча полезных ископаемых	55 206	58 941	64 655
Производство нефтепродуктов	69 699	76 628	82 717
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	22 430	23 408	26 131
Деятельность предприятий общественного питания	15 328	15 227	14 721
Среднемесячная заработная плата работников по экономике региона, всего по округу	42 076	44 810	49 657
Среднемесячная заработная плата работников бюджетной сферы, в том числе:	25 924	26 876	32 370
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	27 802	28 720	34 348
Образование	24 821	25 490	30 840
Деятельность учреждений культуры и спорта	22 058	22 060	29 413

Источник: составлена автором на основе данных отчета Губернатора о результатах деятельности правительства Югры за 2011 год

Самый высокий уровень заработной платы наблюдается в нефтяных отраслях. По производству нефтепродуктов в 2011 году средняя заработная плата в 1,7 раз превышает размер среднемесячной платы по округу в целом. По добыче полезных ископаемых средняя заработная плата так же выше уровня средней по округу на 39,2%. Самые низкие уровни средних заработных плат наблюдаются в сфере предприятий общественного питания (14 721 рубль), в сфере сельского хозяйства (26 131 рубль) и деятельности учреждений культуры и спорта (29 413 рублей), наглядно продемонстрировано на рисунке 4.

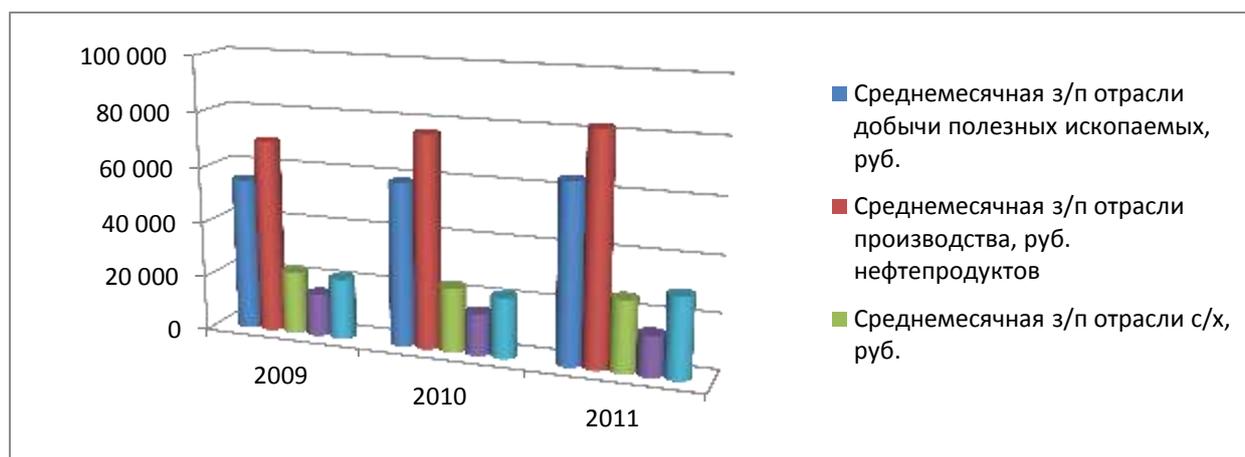


Рис.4. Среднемесячная заработная плата по видам деятельности, руб.

В завершении подведем основные итоги данного раздела. Демографическая ситуация в автономном округе благополучна. Численность населения за 2011 год составила 1542 тысяч человек, что на 1,5% больше чем в предыдущем. Численность работающих в 2010 году увеличилась на 13 000 человек по сравнению с 2009 годом, численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости населения, снизилась в 1,8 раза: с 15 тыс. человек в 2009 году до 8 тыс. человек в 2011 году. Уровень регистрируемой безработицы снизился на 0,83% и составил на конец 2011 года 0,87 %, что в 2 раза ниже значения показателя в целом по Российской Федерации (1,9 %). По итогам 2011 года среднедушевые денежные доходы населения за 2011 год составили 30 868 рублей, снизившись на 1,2 % по сравнению с 2010 годом, при этом реальные располагаемые денежные доходы населения составили 90,4 % (по России – 100,8 %). Среднемесячная заработная плата имеет довольно высокий темп роста, так в 2011 году она увеличилась на 20% по сравнению с 2009 годом и составила 46 424 рубля, что в 2 раза больше данного показателя по России. Самый высокий уровень средней заработной платы наблюдается в сферах добычи и производства нефтепродуктов (от 55 до 82 тыс. руб.).

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре очень большая доля работающего населения, доходы которого облагаются НДФЛ.

#### Использованные источники:

1. Отчет Управления Федеральной Налоговой Службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре по форме 1-ДДК «Отчет о декларировании доходов физических лиц» за 2009-2011 годы
2. Отчет Управления Федеральной Налоговой Службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре по форме 5-НДФЛ «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами» за 2009-2011 годы
3. Официальный сайт Российской Статистики <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.10.2012).

4.Официальный сайт Федеральной Налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 26.02.2013).

*Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики  
Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Подходный налог – основной вид прямых налогов, которым облагается сумма совокупного дохода граждан в денежном исчислении за истекший год. Впервые подходный налог был введен в 1798 г. в Великобритании. Исторически сложилось две формы подходного налога: шедулярная и глобальная. В России подходный налог появился впервые в начале 1916 г. Основы современного налогообложения физически лиц были заложены в России с принятием Закона РФ от 17.12.1991 № 1998-1 «О подходном налоге с физических лиц».

Налоговые вычеты являются важным элементом системы налогообложения физических лиц. Они служат инструментом реализации функций налога, обеспечивая выполнение принципа равенства в налогообложении. С их помощью государство может решать не только экономические задачи, но и влиять на социальные процессы, перераспределять налоговую нагрузку, решать другие проблемы

Не смотря на то, что налоговые вычеты по НДФЛ призваны служить инструментом для реализации конституционного принципа равенства, приходится констатировать тот факт, что в современном виде система данных вычетов в полной мере не обеспечивает социальное регулирование. Однако сам механизм предоставления налоговых вычетов по НДФЛ имеет возможности для реализации регулирующей и социальной функций. Стоит отметить, что для лучшей реализации принципа равенства следует довести размер стандартных вычетов до уровня прожиточного минимума и ежегодно его индексировать, так как с течением времени инфляция заметно сказывается на реальной величине вычета. Этому же правила стоит придерживаться и в отношении других налоговых вычетов по НДФЛ, среди которых социальный и имущественный вычеты в их фиксированной части.

Практически все доходы, полученные налогоплательщиком – физическим лицом, подлежат обложению НДФЛ. Налогоплательщик имеет право уменьшить налоговую базу по НДФЛ, облагаемую по ставке 13% на сумму налогового вычета. То есть, вычет – это выведенная из-под налогообложения часть личных доходов налогоплательщика. Любой человек старается сократить свои расходы, иметь больше доходов и пользоваться

различными скидками, льготами и т.д. Применение налоговых вычетов является как раз одним из вариантов, позволяющих налогоплательщику сэкономить часть личных доходов.

Произведем анализ применения права на налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц по данным Управления Федеральной Налоговой Службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре. Для этого рассмотрим динамику изменений по каждому виду вычета за 2009-2011 года.

Наибольший удельный вес по видам социальных вычетов имеет вычет за обучение детей (53, 45%), но постепенно он уменьшается, так в 2010 году доля данного вычета сократилась на 8,06% по сравнению с 2009 годом, а в 2011 году в сравнении с 2010 годом – на 5,56%, это может быть связано с тем, что процедура возврата вычета достаточно проблематична, так к примеру, налогоплательщик должен сам уплатить за обучение ребенка, что в большинстве случаев невозможно, так как ребенок учиться в другом городе, в следствие чего, многие налогоплательщики просто не подают заявление на вычет [4]. На втором месте по удельному весу среди видов социальных вычетов стоит вычет на свое обучение (25,95%), со временем этот вычет наоборот увеличивается, так в 2010 году данный вычет увеличился на 3,8% по сравнению с 2009 годом, а в 2011 году на 3,21% по сравнению с 2010 годом, это связано с хорошей информированностью населения, а так же с тем, что в России все меньше бюджетного финансирования образования. Темп роста данных вычетов стабилен, без резких скачков (вычет за обучение детей 87-88%, вычет на свое обучение 107-119%) [3, 4]. Прирост сумм социальных вычетов за оплату лечения и лекарств выявляет тенденцию к росту заболеваемости среди населения. По темпу роста можно заметить что к 2011 году на 40% увеличились суммы по вычету за дорогостоящее лечение, по сравнению с 2010 годом. По договорам страхования суммы вычетов достаточно стабильны, доля их в общем весе социальных вычетов осталась невелика, за исключением пенсионных взносов в негосударственные фонды, их удельный вес примерно равен доле вычетов на дорогостоящее лечение.

Наибольшим по удельному весу среди стандартных налоговых вычетов является налоговый вычет на ребенка в размере 1000 рублей (60,37%), но с каждым годом он постепенно уменьшается, так в 2011 году он уменьшился на 3,18% по сравнению с 2009 годом [3, 4]. Налоговый вычет на самого налогоплательщика в размере 400 рублей в общей сумме возрастает, так же как и по удельному весу (увеличился на 3,81%) в разрезе других стандартных вычетов. Резкий скачок темпа роста в 2011 году заметен при вычете 4000 рублей на ребенка инвалида единственному родителю (вырос на 116 % по сравнению с 2010 годом), хотя суммы по данному вычету не так и велики. Небольшое увеличение или уменьшение стандартных налоговых вычетов по срезу лет, является естественным явлением, так как население во все времена развивается не равномерно.

Перейдем к следующему анализу, рассмотрев структуру имущественных вычетов (таблица 1).

Таблица 1

Анализ имущественных налоговых вычетов по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре за 2009 – 2011 г.г., тыс.руб. [1, 2]

Показатель	2009 год		2010 год		Темп роста 2010 / 2009 году, %	2011 год		Темп роста 2011 / 2010 году, %
	Сумма	Уд.вес, %	Сумма	Уд.вес, %		Сумма	Уд.вес, %	
Имущественные вычеты (полагающиеся) всего: В том числе:	4368673	100	2765634	100	63	1886955	100	68
Сумма, израсходованная налогоплательщиком на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них.	2922779	66,90	2686305	97,13	92	1799469	95,36	67
Сумма, направленная на погашение процентов по целевым займам (кредитам), и фактически израсходованная налогоплательщиком на новое строительство или приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков и земельных участков,	108134	2,48	72902	2,64	67	74699	3,96	102

на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них								
Сумма, направленная на погашение процентов по кредитам, в целях рефинансирования (перекредитования) кредитов на новое строительство, приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них	13377 60	30,62	6427	0,23	2	12787	0,68	198

Источник: составлена автором на основе данных отчета 5-НДФЛ «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами» за 2009-2011 годы. Управления Федеральной Налоговой Службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре

Основную долю среди имущественных налоговых вычетов занимают вычеты на покупку или строительство жилья (95,36%), хотя удельный вес с каждым годом увеличивается - в 2011 году увеличился на 28,46% по сравнению с 2009 годом, сумма данных вычетов сократилась на 1 123 310 тыс.руб, что может быть связано с увеличением цен на жилье, материалы необходимые для строительства и т.д. Резкое уменьшение заметно в вычете на суммы, направленные на погашение кредитов и займов в целях рефинансирования. По темпу роста в 2010 году по сравнению с 2009 они сократились на 98%, однако в 2011 году по сравнению с 2010 годом наблюдается увеличение на 98 %.

Последним из анализируемых вычетов будет профессиональный. Рассмотрим структуру профессиональных вычетов, которыми пользуются не многие налогоплательщики, но суммы по которым очень велики (таблица 2).

Таблица 2

Анализ профессиональных налоговых вычетов по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре за 2009 – 2011 г.г., тыс.руб. [1, 2]

Показатель	2009 год			2010 год			2011 год		
	Кол-во н/п, ед.	Сумма	Уд.вес %	Кол-во н/п, ед.	Сумма	Уд.вес, %	Кол-во н/п, ед.	Сумма	Уд.вес %
ИП	836	14454399	97,64	757	18134434	98,27	721	18511434	98,16
Главы крестьянских (фермерских) хозяйств	21	29091	0,20	22	22005	0,12	24	19830	0,10
Нотариусы и другие лица, занимающиеся частной практикой	76	94880	0,64	76	99694	0,54	80	117636	0,62
Адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты	82	8701	0,06	82	9640	0,05	90	12599	0,07
Иные физические лица	37	216 047	1,46	59	188015	1,02	52	196340	1,04
Общая сумма предоставленных профессиональных налоговых вычетов	1052	14803118	100	996	18453788	100	967	18857839	100

Наибольший удельный вес профессиональных налоговых вычетов приходится на индивидуальных предпринимателей (97,64%), с каждым годом сумма вычетов по данным налогоплательщикам незначительно, но возрастает, так же как и удельный вес, среди остальных пользователей данного вычета, так в 2011 году сумма вычетов по сравнению 2010 годом увеличилась на 3 680 035 тысяч рублей, а в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 377 000 тысяч рублей. По всем остальным налогоплательщикам суммы достаточно стабильны в своем удельном весе, это означает, что профессиональный вычет в достаточной мере востребован в пользовательской среде.

Рассмотрев каждый вычет и проанализировав их динамику за три года, произведем анализ структуры налоговых вычетов за 2009-2011 года.

Приведем сводную таблицу всех налоговых вычетов в разрезе за период – 3 года.

Таблица 3

Анализ структуры налоговых вычетов по НДФЛ в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре за 2009 – 2011 г.г., тыс.руб. [1, 2]

Показатель	2009 год		2010 год		Темп роста 2010 /2009 году,%	2011 год		Темп роста 2011 / 2010 году,%
	Сумма	Уд.вес , %	Сумма	Уд.вес , %		Сумма	Уд.вес , %	
Всего налоговых вычетов: В том числе:	23738072	100	25669476	100	108	25214897	100	98
Социальный налоговый вычет	1228247	5,17	1282246	4,99	104	1278085	5,09	99
Стандартный налоговый вычет	3338034	14,06	3167808	12,34	95	3192018	12,65	101
Имущественный налоговый вычет	4368673	18,41	2765634	10,78	63	1886955	7,48	68
Профессиональный налоговый вычет	14803118	62,36	18453788	71,89	125	18857839	74,78	102

На основании Таблицы 3 можно сделать следующие вывод: наибольшее значение среди вычетов и наибольший удельный вес имеют профессиональные вычеты (62,36%), они имеют скорее не социальную направленность, а направление к поддержке малого бизнеса, то есть индивидуальных предпринимателей, так как именно им предоставлено наибольшее по суммам количество вычетов (14 803 118 тысяч рублей). Вторыми по значению и по суммам являются стандартные вычеты, хотя они и уменьшились к 2011 году на % 1,41 по сравнению с 2009 годом, но в сравнении с остальными вычетами они все-таки являются более востребованными для большинства людей. Последними по суммам идут имущественные и социальные вычеты. Имущественный вычет имеет социальную направленность, так как облегчает нагрузку на налогоплательщика в связи с покупкой или продажей имущества, но в тоже время можно отметить, что социальность данный вычет вносит не во все слои населения, а в наиболее обеспеченные, для которых является реальным покупка жилья, поэтому суммы по данному вычету стоят лишь на третьем месте. Социальные вычеты рассчитаны на более бедные слои населения, в то же время они не теряют актуальности, являются наиболее стабильными в применении, их колебания практически незаметны.

По темпу роста лидируют профессиональные налоговые вычеты. За данный период наблюдается постоянный темп роста, так в 2010 году они увеличились на 25% по сравнению с 2009 годом, а в 2011 году возросли еще на 2%. Самый же низкий темп роста присущ имущественным вычетам, в 2011 году они снизились на 43% по сравнению с 2009 годом.

Выяснив какую долю среди общего количества вычетов какой вычет занимает, далее рассмотрим каковы усредненные суммы вычетов по отношению к количеству налогоплательщиков, для этого рассмотрим сводную Таблицу 4 по всем вычетам.

Таблица 4

Анализ налоговых вычетов на одного налогоплательщика по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре за 2009 – 2011 г.г., руб. [1, 2]

Показатель	2009 год	2010 год	Отклонение	2011 год	Отклонение
Виды налоговых вычетов	Сумма	Сумма	В % к предыдущему году	Сумма	В % к предыдущему году
Социальный налоговый вычет	39 364	40 351	+2,5	41 420	+2,6
Стандартный налоговый вычет	4 555	5 515	+21,1	5 725	+3,8
Имущественный налоговый вычет	379 942	378 386	-0,4	398 680	+5,4
Профессиональный налоговый вычет	14 071 404	18 527 900	+ 31,7	19 501 384	+5,2

Источник: составлена автором на основе данных отчета 1-ДДК «Отчет о декларировании доходов физических лиц» за 2009-2011 гг. Управления Федеральной Налоговой Службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре

В данном разрезе видно, что профессиональные вычеты лидируют по среднему показателю в соотношении сумма вычета к количеству налогоплательщиков, занимаемой в общем количестве налоговых вычетов (14 071 404 тыс.рублей). И имеют достаточно большой прирост, так в 2010 году данные вычеты увеличились на 31,7% по сравнению с 2009 годом, а в 2011 году на 5,2% по сравнению с 2010 годом. Наглядно это видно на Рисунке 1.

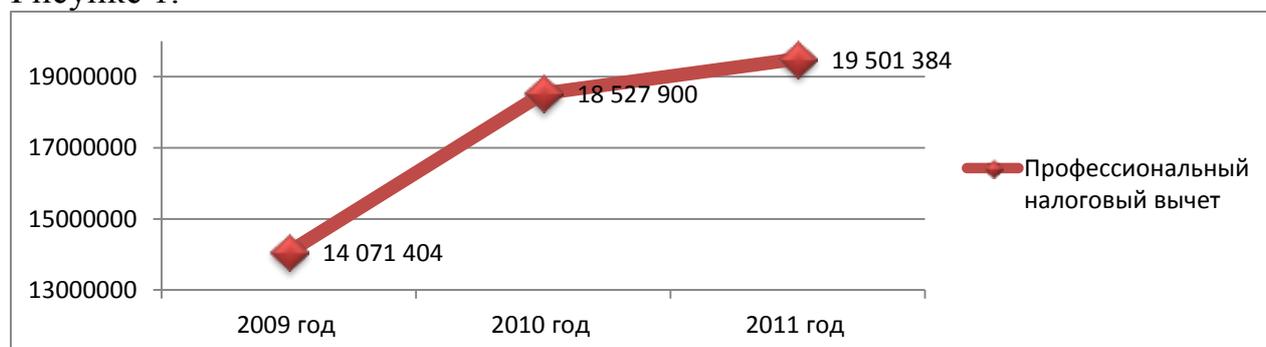


Рис.1. Динамика по средним суммам профессиональных налоговых вычетов на одного налогоплательщика, руб.

На втором месте по доле занимаемой среди вычетов, идут имущественные вычеты, их доля неоднозначно варьируется, так в 2010 году видна убыль на 0,4% по сравнению с 2009 годом, а в 2011 году прирост на 5,4%, сумму же в среднем на налогоплательщика стандартного вычета можно назвать незначительной (4 555 рублей на одного налогоплательщика), но есть достаточно явный темп роста, в 2010 году он составил 21,1%, а в 2011 году 3,8%. Социальные же вычеты достаточно стабильны в своих показателях прироста (процент прироста варьируется в пределах 2,5-2,6%). Наглядно это рассмотреть можно на Рисунке 2.

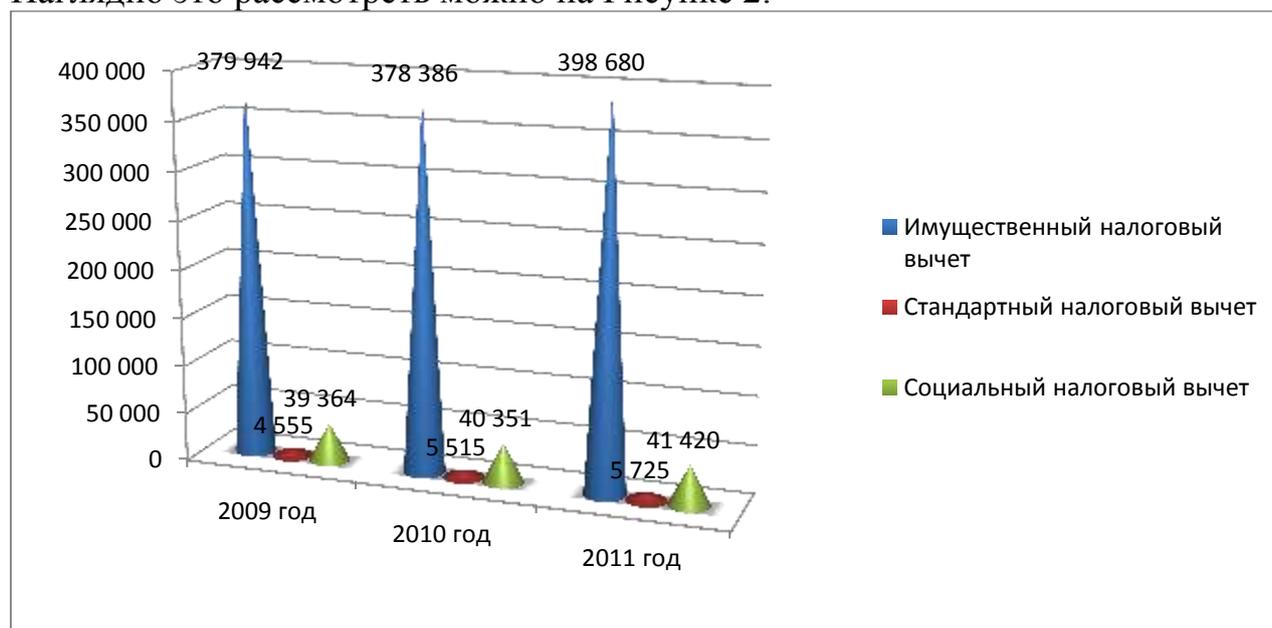


Рис.2. Динамика имущественного, стандартного и социального налоговых вычетов по средним суммам в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре, руб.

В заключении подведем итоги по данному разделу. Среди социальных вычетов наиболее востребованными в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре являются вычет за обучение детей (53,45%) и вычет на свое обучение (25,95%). Рассмотрев стандартные вычеты, можно сделать вывод о том, что больше всего применяют вычет на ребенка в размере 1000 рублей (60,37%), а так же вычет на самого налогоплательщика в размере 400 рублей (29,18%). Среди имущественных вычетов основную долю занимают вычеты на покупку или строительство жилья (95,36%), хотя данный вычет постепенно уменьшается, что связано с высокими ценами на жилье в округе. Суммы по профессиональному вычету имеют наибольшее значение среди всех вычетов (62,36%). По данным налоговым вычетам суммы велики, особенно популярен данный вычет у индивидуальных предпринимателей, что говорит о развитии малого бизнеса в округе. Вторыми по значению и по суммам являются стандартные вычеты, а наименьшие показатели у социальных вычетов (всего 5,17%).

При любом изменении НДФЛ и их вычетов необходимо помнить, что, с одной стороны, должны быть учтены интересы налогоплательщиков, а с

другой стороны – это не должно привести к сокращению платежей в бюджет.

#### **Использованные источники:**

1. Отчет Управления Федеральной Налоговой Службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре по форме 1-ДДК «Отчет о декларировании доходов физических лиц» за 2009-2011 годы
2. Отчет Управления Федеральной Налоговой Службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре по форме 5-НДФЛ «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами» за 2009-2011 годы
3. Официальный сайт Российской Статистики <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.10.2012).
4. Официальный сайт Федеральной Налоговой службы Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalog.ru/> (дата обращения: 26.02.2013).

*Коростелева В.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Подходный налог как наиболее затрагивающий материальное благосостояние граждан неоднократно подвергался кардинальным методологическим изменениям, побывав пропорциональным, дифференцированным, с простой и сложной ставкой прогрессией. Все изменения подчеркивают необходимость поиска сбалансированности интересов государства и граждан в подходном налогообложении. В соответствии с Налоговым Кодексом РФ налоговая ставка по НДФЛ составляет 13%. По поводу этой уравнительной ставки для «богатых» и «бедных» и возникает большинство споров среди экономистов. Считается, что плоская шкала налогообложения наиболее справедлива, так как обеспечивает равенство налогоплательщиков независимо от социальной и иной принадлежности, а также помогает вывести часть доходов из теневой экономики.

Налоговые вычеты играют для налогоплательщика значимую роль в законной минимизации облагаемых доходов и уменьшении сумм уплачиваемых налогов. Вычет - это та сумма дохода, которая не облагается налогом.

Нельзя забывать, что оставшиеся после уплаты налога средства должны обеспечивать возможность гражданина осуществлять расходы, необходимые для поддержания нормального уровня жизни как для него самого, так и для членов его семьи, связанные с питанием, проживанием,

образованием, здравоохранением и отдыхом. Поскольку все эти затраты (за исключением, пожалуй, отдыха) равны для всех налогоплательщиков, то в условиях плоской шкалы подоходного налогообложения удельный вес общих обязательных расходов и затрат в доходах низко обеспеченных слоев населения становится существенно выше, чем у более обеспеченных.

Целесообразно увеличить размер стандартных налоговых вычетов по НДФЛ на работника и его ребенка до величины прожиточного минимума. Данная реформа представляется наиболее справедливой и реально осуществимой. Она будет способствовать уменьшению разрыва между богатыми и бедными, защите и поддержке малообеспеченных слоев общества, экономическому развитию России, реализации приоритетных президентских Программ, вступлению на путь, по которому идут страны с успешной рыночной экономикой [7].

Относительно физических показателей налоговых вычетов по НДФЛ можно отметить, что в 80-х годах в СССР был установлен необлагаемый минимум в размере прожиточного минимума. В дальнейшем в 90-е годы в России в процессе налоговой реформы произошел уход от этого принципа. В 2005 г. отношение необлагаемого минимума к прожиточному составляло менее 15%, а отношение необлагаемого минимума к среднемесячной зарплате равнялось примерно 5%. В ходе налоговой реформы можно проследить снижение относительной величины необлагаемого минимума. Также необходимо отметить, что при введении гл. 23 НК РФ были отменены льготы, установленные Законом РФ от 07 декабря 1991 г. № 1998 -1 «О подоходном налоге с физических лиц» для социально незащищенных групп населения [6]. Реформирование механизма налогообложения доходов физических лиц привело к ухудшению материального положения слабо защищенных слоев населения, что было одним из факторов, действие которого привело к дальнейшему расслоению общества по уровню доходов.

Одним из аспектов реализации принципа равенства в налоговом праве является не только закрепление в законе необлагаемого минимума, но и установление такого его размера, который мог бы обеспечить удовлетворение минимально необходимых потребностей человека. В соответствии с Федеральным законом РФ от 24.10.1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» величина прожиточного минимума определяется на основании потребительской корзины. Стоимостная оценка потребительской корзины варьируется в каждом субъекте Российской Федерации. В связи с чем, представляется целесообразным в НК РФ установить не фиксированную величину стандартного налогового вычета, а ссылку на величину прожиточного минимума в каждом субъекте Российской Федерации [12].

Что касается существующего в настоящее время в России механизма предоставления стандартного вычета в целом, следует констатировать, что он даже не учитывает инфляцию. С 2001 г. в результате инфляции

стандартный налоговый вычет значительно обесценился. По данным Росстата ИПЦ с 2002 по 2011 гг. увеличился в 3,58 раза.

Согласно ст. 218 Налогового Кодекса Российской Федерации, сегодня налогоплательщики имеют право на получение одного из трех законодательно установленных, стандартных вычетов по доходам, к которым применяется ставка 13%. Вычет в сумме 3000 руб. за каждый месяц налогового периода могут получить налогоплательщики следующих категорий: инвалиды ВОВ, ветераны подразделений особого риска, и другие. На вычет в сумме 500 руб. за каждый месяц налогового периода имеют право герои Советского Союза и Российской Федерации, инвалиды с детства, инвалиды первой и второй группы, лица, отдавшие костный мозг для спасения жизни людей [11].

Если учитывать действие фактора увеличения ИПЦ, то в настоящее время стандартные налоговые вычеты должны составлять не 3000 рублей, а 10740 руб., не 500 рублей, а 1790 рублей.

Ещё одним важнейшим видом налоговых льгот, применяемых во всех развитых странах, являются вычеты на детей и льготы, учитывающие семейный статус. В российском законодательстве также существует данный вычет. С 2009 г. стандартный налоговый вычет на детей в соответствии с пп. 4 п. 1 ст. 218 Налогового Кодекса Российской Федерации составляет 1000 рублей, а сумма дохода налогоплательщика за год, до достижения которой предоставляется вычет - 280 000 руб. А с 1 января 2012 года стандартный налоговый вычет составляет 1400 рублей на первых двух детей и 3000 рублей, на каждого последующего.

После внесения изменений возникли трудности с определением размера вычета. По ранее действовавшему порядку вычет предоставлялся в фиксированном размере – 1000 рублей на каждого ребенка работника, вне зависимости от того, каким ребенок является по счету. А вот при применении новых правил становится проблематичным выяснить, в каком порядке определяется очередность детей: в хронологическом по дате рождения или в зависимости от того, предоставляется ли налоговый вычет на детей или нет. Сложно определить очередность детей, если их трое или более и если на одного из них вычет не положен. Это актуально для установления вычетов с учетом новых размеров как за 2011, так и за 2012 год [8].

Так же существуют проблемы в получении двойного вычета одним из родителей. Предусмотрено, что по соглашению между родителями (приемными родителями) одному из них стандартный налоговый вычет на детей может предоставляться в двойном размере, а другому родителю - не предоставляться вовсе. Для этого один из родителей должен написать заявление об отказе от получения налогового вычета. Однако Налоговый Кодекс не указывает, кому должно подаваться данное заявление. Законодательство не обязывает родителя, который отказался от стандартного налогового вычета, представлять - документы от работодателя,

подтверждающие, что такой родитель не получает вычета по месту своей работы.

Также стоит отметить, если родитель имеет право на получение двойного вычета по двум основаниям, например, как единственный родитель ребенка-инвалида, то вычет ему предоставляется по двум основаниям. Такой позиции придерживается Министерство Финансов Российской Федерации.

Однако следует отметить, что в России механизм такого вычета практически не решает проблемы социальной защиты семей с детьми, и не является мерой по стимулированию рождаемости и развития семьи. Не смотря на то, что различные виды поддержки семьи и стимулирования рождения детей являются для современной России важнейшей социальной задачей. Налоговые рычаги здесь, конечно, не являются решающими, но и они могли бы принести определенную пользу наряду с другими [9].

В сфере применения социальных вычетов тоже существует ряд проблем, рассмотрим некоторые из них. Наиболее часто налогоплательщики сталкиваются с проблемными ситуациями при получении вычетов на образование, лечение и благотворительность. Введение в России социальных вычетов по расходам на образование и лечение является отражением политики государства по уменьшению государственных гарантий гражданам на получение бесплатного образования и медицинской помощи. С учетом этого введение таких вычетов является положительным шагом.

В Налоговом Кодексе отсутствует перечень документов, которые должен приложить налогоплательщик к налоговой декларации для подтверждения права на «благотворительный» вычет. Целесообразно ввести следующий порядок: налогоплательщик должен представить документы, свидетельствующие о том, что перечисленные суммы являются пожертвованиями, которые направлены на осуществление уставной деятельности организации.

Если перечисление денежных средств производится в безналичном порядке на основании письменного заявления налогоплательщика, представляемого налоговому агенту, подтверждающими документами являются: справка о произведенных по его заявлению перечислениях и платежное поручение на перечисление указанных в справке сумм с отметкой банка об исполнении. Если денежные средства перечислены непосредственно налогоплательщиком с его банковского счета, то произведенные им расходы подтверждаются банковской выпиской. Если денежные средства внесены наличными в кассу организации, подтверждающим документом является квитанция к приходному кассовому ордеру. В платежных документах следует указать, что денежные средства направлены на осуществление уставной деятельности. Если дарение производится в натуральной форме, физическое лицо-жертвователю должен представить документы, подтверждающие стоимость пожертвования (справку оценщика, чек контрольно-кассовой техники).

Целесообразно представлять документы, подтверждающие статус организации, которой оказана помощь (например, учредительные документы), бюджетную смету, справки из органов казначейства о получении бюджетных средств, лицензии на право осуществления той или иной деятельности [10].

Социальный вычет на обучение на практике используется чаще всего при оплате обучения детей, а не самих работников. Однако если посмотреть на стоимость обучения в ведущих ВУЗах страны на востребованных специальностях, то становится ясно, что 50 000 руб. не покрывают и половины стоимости обучения за год. Стоит обратить внимание на то, что налогоплательщик получает возврат не 50 000 руб., а налог, который он уплатил с них, то есть 6 500 руб. В связи с чем можно сделать вывод, что не только сумма социального вычета на образование, но и его механизм не позволяют компенсировать затраты на обучение.

В связи с этим, учитывая достаточную трудоемкость получения социального налогового вычета на обучение и относительно небольшую сумму возвращаемого налога, не многие налогоплательщики тратят время на его получение.

Что касается вычета на оплату медицинских услуг, им чаще пользуются лица с низкими и средними доходами. Учитывая достаточно низкий уровень бесплатного здравоохранения, столь небольшой интерес налогоплательщиков к вычету на медицинские нужды можно объяснить отсутствием у населения средств на платные медицинские услуги. Однако указанный налоговый вычет можно считать вполне обоснованным [2].

В системе всех категорий налоговых вычетов для налогоплательщиков имущественные налоговые вычеты занимают важнейшее место. И если некоторые другие вычеты могут предоставляться всем налогоплательщикам - физическим лицам, то имущественные налоговые вычеты предоставляются только определенным категориям граждан, имеющим на это право. Правом на имущественный налоговый вычет обладают только плательщики НДФЛ, то есть работающие граждане (получающие выплаты от работодателей), как бюджетники, так и работающие в сфере бизнеса.

Имущественный налоговый вычет, предоставляемый по факту приобретения жилья, в основе своей лишен какой-либо социальной направленности, так как противоречит требованию справедливости налогообложения.

Имущественный вычет на приобретение и строительство квартиры или жилого дома имеет регулирующую направленность. Регулирующая направленность проявляется в том, что стимулируется развитие жилищного строительства, создается дополнительный спрос на строительные материалы и услуги, создаются новые рабочие места, а затем стимулируется и потребительский спрос на мебель, бытовую технику[1].

На практике вычет можно назвать вычетом для богатых: чем больше доход, тем проще приобрести жилье и тем больше сумма возврата, которую можно получить.

Ипотечное кредитование также рассчитано на достаточно обеспеченные слои населения. При действующих процентных ставках получить ипотечный кредит может лишь гражданин с ежемесячной средней заработной платой (без налога) не менее 30 000 руб. По причине отсутствия таких средств большая часть населения со средним достатком (и особенно молодое поколение) не может самостоятельно решить жилищные проблемы. Их надежды только на государственное социальное жилье

Процедура получения имущественного налогового вычета в тексте Налогового кодекса Российской Федерации прописана достаточно лаконично. Но это не значит, что данная процедура проста [4].

Имущественные вычеты можно разделить на две группы: вычеты по проданному имуществу и вычеты по приобретенному имуществу. К вычетам по проданному имуществу относятся налоговые вычеты в суммах, полученных налогоплательщиком от продажи жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в указанном имуществе, находившихся в собственности налогоплательщика менее трех лет, но не превышающих в целом один миллион рублей, а также в суммах, полученных в налоговом периоде от продажи иного имущества, находившегося в собственности налогоплательщика менее трех лет, но не превышающих в целом 250 000 руб. Стоит отметить, что вычет от продажи прочего имущества предоставляется в сумме 250 000 руб. только начиная с налогового периода 2010 года. Также к вычетам от продажи имущества относится вычет в размере выкупной стоимости земельного участка и (или) расположенного на нем иного объекта недвижимого имущества, полученной налогоплательщиком в денежной или натуральной форме, в случае изъятия указанного имущества для государственных или муниципальных нужд. Право на этот вычет закреплено в пп. 1.1 п. 1 ст. 220 Налогового Кодекса Российской Федерации [5].

К вычетам по приобретенному имуществу относятся суммы фактически произведенных налогоплательщиком расходов на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них. С 1 января 2010 г. к вычетам относятся суммы фактически произведенных расходов на приобретение земельных участков для индивидуального жилищного строительства и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома. Кроме того, вычетам подлежат суммы расходов на погашение процентов по целевым займам и кредитам, полученным от российских организаций или индивидуальных предпринимателей и фактически израсходованным на новое строительство. Общий размер имущественного налогового вычета, предусмотренного пп. 2 п. 1 ст. 220

Налогового Кодекса Российской Федерации, не может превышать двух миллионов рублей без учета сумм, направленных на погашение процентов. Обратим внимание на некоторые важные моменты:

- размер вычета ограничен суммой фактически произведенных расходов, но не более 1 000 000 рублей, без учета сумм, направленных на погашение процентов по целевым займам (кредитам), т.е. размер вычета по уплаченным процентам не ограничен;

- повторное предоставление налогоплательщику имущественного налогового вычета, предусмотренного пп. 2 п. 1 статьи 220 Налогового Кодекса, не допускается. Однако нужно учесть один нюанс: физические лица, которым имущественный вычет был предоставлен полностью до 2001 года на основании Закона РФ от 07.12.1991 №1998-1 «О подоходном налоге с физических лиц», могут получить льготу во второй раз на основании пп. 2 п. 1 ст. 220 НК, потому что речь идет о льготах, которые предоставляются на основании разных нормативных правовых актов (Письма МНС от 22.03.2002 № СА-6-04/341 и Минфина от 18.05.2001 №04-04-06/257);

- перечень объектов, по которым может быть предоставлен вычет, является закрытым, поэтому, например, вычет на приобретение нежилых помещений или земельных участков не предоставляется;

- вычет предоставляется только в отношении строительства или приобретения жилья на территории России (например, при покупке квартиры за границей вычет не предоставляется);

- заявление о зачете или о возврате суммы излишне уплаченного налога может быть подано только в течение трех лет со дня уплаты налога (п. 7 ст. 78 Налогового Кодекса) и не ранее того налогового периода, в котором соблюдены все условия для его получения. При этом Налоговый Кодекс не содержит ограничений срока, в течение которого налогоплательщик может использовать свое право на получение имущественного налогового вычета. Поэтому, если квартира была приобретена, к примеру, в 2001 году, то вычет в 2008 году можно заявить по доходам за 2005, 2006 и 2007 годы;

- вычет не применяется в случаях, если оплата расходов для налогоплательщика производится за счет средств работодателей или иных лиц, средств материнского (семейного) капитала, направляемых на обеспечение реализации дополнительных мер государственной поддержки семей, имеющих детей, за счет выплат, предоставленных из средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также в случаях, если сделка купли-продажи жилья совершается между физическими лицами, являющимися взаимозависимыми в соответствии со статьей 20 Налогового Кодекса. Взаимозависимыми, в частности, признаются физические лица, которые состоят в соответствии с семейным законодательством Российской Федерации в брачных отношениях, отношениях родства или свойства, усыновителя и

усыновленного, а также попечителя и опекаемого. Однако суд может признать лиц взаимозависимыми и по иным основаниям;

- если вычет не удалось полностью использовать в текущем году, то его остаток может быть перенесен на последующие годы до полного его использования. Право на использование остатка вычета не прекращается, если впоследствии Вы не будете являться собственником жилья (например, продадите его). Это не предусмотрено Налоговым Кодексом [3].

Выводы по данному разделу. В сфере стандартных вычетов необходимо увеличить размер вычетов до величины прожиточного минимума, это будет способствовать уменьшению разрыва между богатыми и бедными. Возникают проблемы определения очередности детей, при использовании вычета на ребенка, так же существуют проблемы в получении двойного вычета одним из родителей. В сфере социальных вычетов чаще всего налогоплательщики сталкиваются с проблемами при получении вычетов на образование, лечение и благотворительность. Имущественные вычеты на практике оказываются вычетами для богатых – чем больше доход, тем больше возможность приобрести жилье, и вернуть большую часть денег. Так же существует ряд сложностей в процедуре получения данного вычета.

#### **Использованные источники:**

1. Воробьева Е. «Как получить имущественный вычет при покупке жилья» [Текст] // Российская газета, 2010. - № 186
2. Гусева Т.А. Налоговые споры. Тенденции правоприменения [Текст] // Санкт-Петербург, Волтерс Клувер, 2009 г.- 400 с.
3. Карсетская Е.В. Налог на доходы физических лиц: выплаты, не облагаемые НДФЛ [Текст] //М.: АйСи групп, 2010. – 106 с.
4. Карсетская Е.В. Имущественные налоговые вычеты [Текст] //Москва, АйСи Групп, 2009 г.- 80 с.
5. Левадная Т.Ю. Вычеты по НДФЛ при продаже имущества [Текст] // Налоговый вестник, 2010 - № 2.
6. Михайловский А. Зарплата без налогов [Текст] // Московский бухгалтер. - 2009 - №7.
7. Рахманова С.Ю. Актуально о НДФЛ [Текст] //М.: Кнорр, 2011. – 79 с.
8. Семина, Л.Б. «Стандартные налоговые вычеты: какими они должны быть?» [Текст] //Налоговая политика и практика. - 2010. - №7.
9. Смирнова, Е.Е. Налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц [Текст] //Финансы. - 2009. - №3.
10. Смирнова Е.Е. Особенности предоставления налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц [Текст] // Налоговый вестник. – 2010. - № 11. –45 с.
11. Шаронова Е.А. «Про 2- НДФЛ, стандартные и имущественные вычеты» [Текст] // Главная книга, 2010. №4.
12. Ябулганова А.А. Налоговое право [Текст] //М.: ЮНИТИ, 2008. – 344 с.

*Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики  
Югорский государственный университет  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Существующая в Российской Федерации система налоговых вычетов и механизм их предоставления, регламентированный гл. 23 Налогового Кодекса Российской Федерации, дают возможность для реализации фискальной, регулирующей и социальной функции налогов. Вместе с тем при практическом применении налога в его сегодняшнем виде возникает много проблем и противоречий. В решении данных задач как раз и проявляется актуальность данного вопроса.

Для решения основных проблем необходимо вернуть льготам их социальную направленность. В сфере имущественных вычетов следует:

- ввести ограничение по сумме совокупного дохода для предоставления вычета. Так, нет основания оказывать материальную помощь в виде имущественного вычета физическим лицам, которые могут получить возврат налога за 1 год в размере 260 тыс. руб., т.е. годовой доход которых более 2 млн. руб.;

- предоставлять имущественный вычет на основании заключенного договора участия в долевом строительстве жилья на сумму фактически произведенных расходов, причем начиная с того налогового периода, в котором заключен соответствующий договор, т.е. не откладывая предоставление вычета до момента сдачи строительного объекта в эксплуатацию и регистрации права собственности. Единственное условие - внесение первого взноса. Это позволит стимулировать участие всех слоев населения в долевом строительстве собственного жилья;

- необходимо также упрощение порядка заполнения налоговой декларации по НДФЛ, причем не только за счет изменений в законодательстве о налогах и сборах, но и путем издания простых и понятных инструкций для налогоплательщиков по ее заполнению, включая случаи, когда налогоплательщики имеют право на получение имущественного вычета при реализации имущества в размере полученных доходов (т.е. налоговых обязательств перед бюджетом не возникает, однако для реализации права на вычет требуется представление налоговой декларации);

- в целях поддержания системы ипотечного кредитования предоставлять имущественный вычет также на суммы процентов за пользование заемными (кредитными) средствами на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них за весь период оплаты процентов. Это позволит заинтересовать все слои населения (особенно средний и

переходный) в инвестировании средств на решение жилищной проблемы как своей, так и подрастающего поколения [3].

Имеются предложения увеличить размер имущественного налогового вычета по расходам на приобретение жилья до 3 млн. рублей, с учетом роста цен на недвижимость, особенно в крупных городах.

В свете обсуждения проблемы налогообложения доходов физических лиц от сдачи имущества в аренду, возможно, предложить установить для них ставку 6% как по УСН при объекте налогообложения – доходы, чтобы уровнять уровень налогообложения предпринимателей, сдающих несколько объектов и физических лиц, сдающих один объект.

В части стандартных налоговых вычетов предлагаются следующие новации.

Прежде всего, это возврат стандартного вычета на каждого работника, получающего доход, вычет - в размере прожиточного минимума (вычет в размере 9100 рублей на налогоплательщика и 4250 рублей на ребенка). А так же ограничение дохода, который считается нарастающим итогом, высчитав его методом умножения величины прожиточного минимума на 12 месяцев рабочего года.

Так же необходимо рассмотреть возможность перехода в России к технологии налогообложения по семейному доходу, который должен осуществляться постепенно с обязательным закреплением в законодательстве возможности выбора налогоплательщиком индивидуального или объединенного налогообложения [2].

Установленный необлагаемый налогом минимум должен постоянно индексироваться на инфляцию исходя из динамики потребительской корзины.

В части социальных налоговых вычетов предлагается распространить налоговый вычет по НДФЛ не только на средства, израсходованные на обучение и лечение, но и на санаторно-курортные путевки в отечественные здравницы (предложение о распространении налогового вычета по НДФЛ на санаторно-курортные путевки направлено на оздоровление населения и на поддержку курортно-рекреационной деятельности в стране, стимулирование спроса на рынке внутреннего туризма). А также распространить вычет на сумму платы за обучение, на сумму уплаченных процентов по образовательному кредиту [1].

Данное предложение является экономически обоснованным. Однако это нововведение, по мнению Федеральной Налоговой Службы России, следует проводить в комплексе мероприятий по внесению социально ориентированных поправок в ст. 219 Налогового Кодекса.

Следует устранить ограничения, препятствующие получению социального налогового вычета, предоставляемого на сумму расходов на обучение детей, но не более 50 тыс. руб. на каждого ребенка в общей сумме на обоих родителей (опекуна или попечителя), предусмотрев возможность заключать договор с образовательными учреждениями и производить оплату

за обучение не только непосредственно налогоплательщиками-родителями, но также и самими обучающимися детьми и подопечными по поручению родителей (опекуна или попечителя).

В части профессиональных налоговых вычетов планируются следующие нововведения.

Налогообложение доходов адвокатов предлагается производить на основании специального режима, аналогичного вмененному доходу.

Налогообложение доходов индивидуальных предпринимателей, полученных в связи с осуществлением профессиональной деятельности, предлагается производить в порядке, предусмотренном для налогообложения прибыли организаций, что соответствовало бы общепринятым международным стандартам.

Предлагается определять налоговую базу по доходам ряда категорий самозанятых физических лиц (нотариусов, аудиторов, писателей) исключительно на основании уменьшения фактически полученных в налоговом периоде доходов на 20%.

Целесообразно рассмотреть возможности введения в российское налоговое законодательство следующих дополнительных вычетов, применяемых в зарубежных странах:

1) в размере компенсации проезда до места работы и обратно, несмотря на технические сложности применения данного вычета на практике;

2) в размере стоимости деловой литературы, профессиональной подписки в рамках рассмотренного выше реформирования профессиональных вычетов в Российской Федерации;

3) в размере стоимости приобретения персонального компьютера, оборудования и программного обеспечения;

4) взносов на научную деятельность;

5) потерь от воровства. Для вычета потерь от воровства должно быть установлено пороговое значение и требуется осуществление должного контроля, чтобы избежать злоупотреблений по данному вычету [28].

Разумное расширение перечня доходов, не подлежащих налогообложению, и налоговых вычетов по НДФЛ должно сопровождаться принятием новаций в области ставок налога.

Всякая развитая экономика государства должна содержать гибкую систему налогообложения, то есть систему скидок, вычетов, компенсации. Это необходимо для того, чтобы налоговая система наилучшим и эффективным образом работала на благо целей государства. Налоговый вычет - это важный инструмент налоговой политики государства, который имеет в практическом применении две стороны. С одной стороны это стимулирование государственных целевых программ (к примеру, как имущественный вычет, регулирующий такие отрасли экономики, как жилищно-строительный комплекс, рынок ценных бумаг и др., или социальный вычет, способствующий культурному развитию населения). А с

другой стороны сбережение средств налогоплательщиков. В этом случае налоговый вычет является «обратным ответом» государства населению, по части получаемых доходов.

**Использованные источники:**

1. Будакова Н.И. Изменения в порядке исчисления НДФЛ [Текст] // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложению - №3. – 2013. – С.25.
2. Гармаева М.А. Соотношение налоговых вычетов и налоговых льгот [Текст] // Право и экономика. 2012. №7.
3. Караханян С.Г. Налоговые споры: проблемы, анализ, решение. [Текст] // М.: Бератор, 2013.

*Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономики*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ  
НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-  
МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Налоговые вычеты являются важным элементом системы налогообложения физических лиц. Они служат инструментом реализации функций налога, обеспечивая выполнение принципа равенства в налогообложении. С их помощью государство может решать не только экономические задачи, но и влиять на социальные процессы.

Вычеты Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по своей структуре занимают различные доли в вычетах по всей России, из чего можно сделать вывод, что к примеру, в автономном округе высока роль имущественного вычета, то есть суммы по вычетам велики, но с каждым годом их доля снижается [3]. Следующее место занимают социальные вычеты, их доля так же с каждым годом снижается, но совсем не значительно, так в 2011 году они уменьшились лишь на 0,17% по сравнению с 2009 годом.

Таблица 1

Сравнительный анализ налоговых вычетов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и России за 2009 – 2011 г.г., тыс.руб. [1, 2]

Показатель	2009 год	2010 год	Темп роста 2010/2009 году, %	2011 год	Темп роста 2011/2010 году, %
Всего вычетов по ХМАО-Югре	23 738 072	25 669 476	108,1	25 214 898	98,2
Всего вычетов по России	1 674 071 308	1 622 364 959	96,9	1 643 751 871	101,3

Так, в 2010 году сумма налоговых вычетов по России уменьшилась на 3,1% по сравнению с 2009 годом, в то время как сумма налоговых вычетов по автономному округу возросла на 8,1%, а в 2011 году по сравнению с 2010 годом сумма налоговых вычетов по России увеличилась лишь на 1,3%, в то время как сумма налоговых вычетов по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре уменьшилась на 1,8%.

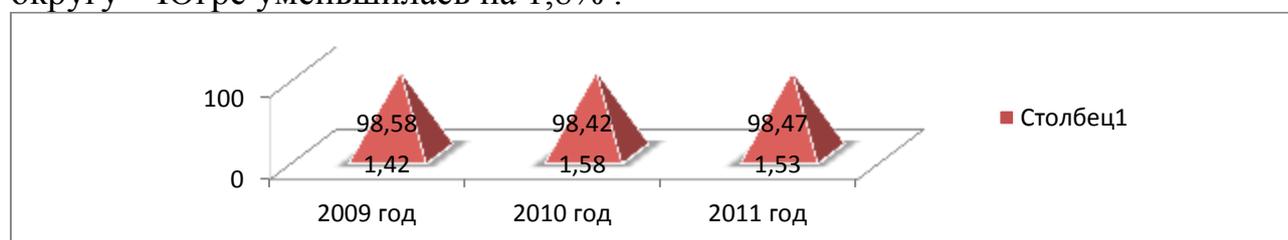


Рис. 1. Динамика вычетов Ханты-Мансийского автономного округа - Югры в вычетах по России, %

Доля сумм вычетов по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре к сумме вычетов по России хоть и не велика, но если учесть масштаб сумм, то речь идет уже не о тысячах рублей и даже не миллионах, а о миллиардах рублей вычетов. Важность этих показателей неоспорима. Если же оценить долю вычетов по автономному округу в целом, то она кардинально не меняется, остается в границах от 1,42 до 1,58% и колеблется в пределах 0,16 процента.

По темпу роста в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре виден значительный прирост профессионального и социального вычетов [6]. Стандартный вычет по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре уменьшился на 4%, зато по России вырос на 6%. И только имущественные вычеты сократились в 2011 году как по автономному округу (57%) так и по России (13%) по сравнению с 2009 годом.

Рассмотрим суммы налоговых вычетов по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре и России приходящихся в среднем на одного налогоплательщика за 2009-2011 года [1, 2] (Таблица 2, 3, 4).

Таблица 2

Сравнительный анализ налоговых вычетов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Российской Федерации за 2009 год, руб.

Вычеты	По ХМАО – Югре		По России		Абсолютное отклонение	
	Сумма	%	Сумма	%	Руб.	%
Социальный налоговый вычет	39 364	0,27	28 308	0,26	- 11 056	+ 0,01
Стандартный налоговый вычет	4 555	0,04	6 465	0,06	- 1 910	+ 0,02
Имущественный налоговый вычет	379 942	2,62	238 884	2,19	- 141 058	- 0,43
Профессиональный налоговый вычет	14 071	97,07	10 617 887	97,49	- 3 453 517	+ 0,42
Итого по видам вычетов:	14 495	100	10 891 544	100		

Таблица 3

Сравнительный анализ налоговых вычетов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Российской Федерации за 2010 год, руб.

Вычеты	По ХМАО – Югре		По России		Абсолютное отклонение	
	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	Руб.	%
Социальный налоговый вычет	40 351	0,21	30 011	0,30	- 10 340	+ 0,09
Стандартный налоговый вычет	5 515	0,04	6 675	0,06	+ 1 160	+ 0,02
Имущественный налоговый вычет	378 386	1,99	292 895	2,93	- 85 491	+ 0,94
Профессиональный налоговый вычет	18 527 900	97,76	9 674 118	96,71	- 8 853 782	- 1,05
Итого по видам вычетов:	18 952 152	100	10 003 699	100		

Таблица 4

Сравнительный анализ налоговых вычетов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры и Российской Федерации за 2011 год, руб.

Вычеты	По ХМАО – Югре		По России		Абсолютное отклонение	
	Сумма, руб.	%	Сумма, руб.	%	Руб.	%
Социальный налоговый вычет	41 420	0,21	31 334	0,32	- 10 086	+ 0,11
Стандартный налоговый вычет	5 725	0,04	6 682	0,07	+ 957	+ 0,03
Имущественный налоговый вычет	398 680	1,99	258 482	2,66	- 140 198	+ 0,67
Профессиональный налоговый вычет	19 501 384	97,76	9 432 446	96,95	- 10 068 938	- 0,81
Итого по видам вычетов:	19 947 209	100	9 728 944	100		

По трем таблицам видно, что наибольший удельный вес среди вычетов занимает профессиональный. По России на протяжении трех лет он ниже, чем по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре и с каждым годом разрыв в суммах становится всё больше в абсолютном отклонении, в 2011 году по сравнению с 2010 годом в абсолютном отклонении в процентах разрыв немного сокращается (на 0,24%), но в основном из-за уменьшения доли других вычетов. Из чего следует, что в автономном округе в среднем на налогоплательщика сумма профессиональных вычетов выше, чем по Российской Федерации, связано это с интенсивным развитием малого предпринимательства в округе. Имущественные вычеты занимают вторую позицию по доле среди остальных вычетов, в сумме за три года они весьма не однозначно колеблются. В 2010 разрыв в суммах по России и по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре сократился на 55 567 рублей по

сравнению с 2009 годом, но в 2011 году разрыв снова увеличился на 40% по сравнению с предыдущим годом, (наглядно это можно рассмотреть на Рисунке 2), связано это с высокими ценами на жилье, а так же с более высоким уровнем заработных плат в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре.

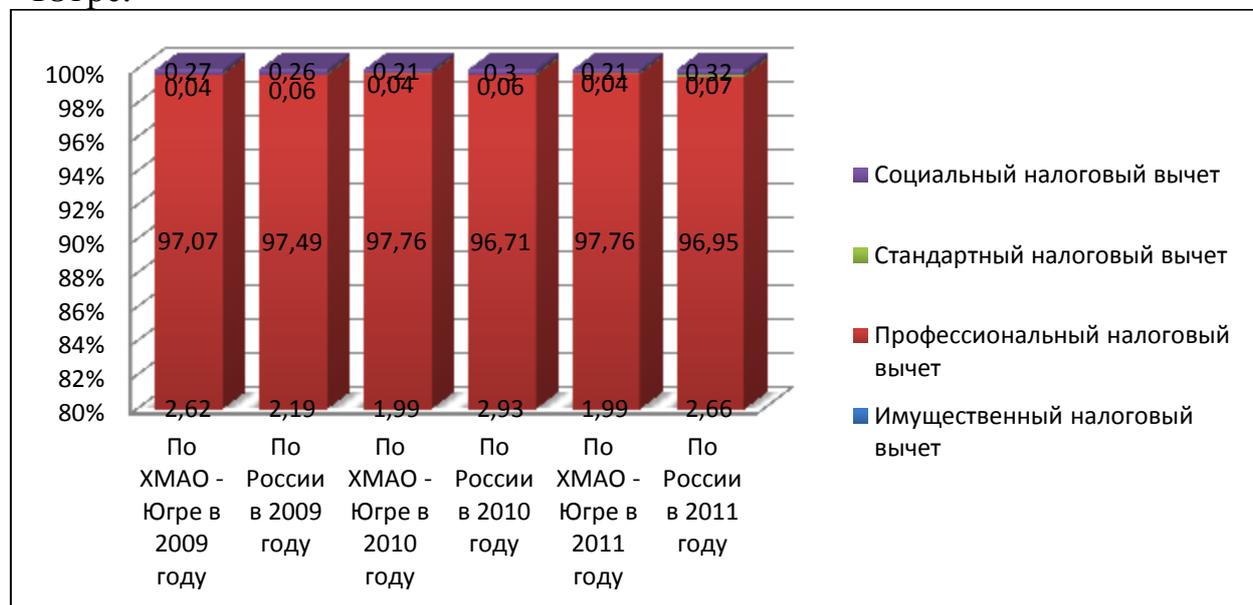


Рис.2. Структура средних сумм налоговых вычетов в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре и вычетов по России за 2009-2011 годы, %

Самым стабильным за 2009 – 2011 годы являлся стандартный вычет, его абсолютное отклонение в процентах варьировалось от 0,02 до 0,03%, по суммам данный вычет выше по России чем по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре, хотя разница и небольшая [50]. В 2011 году разрыв сократился на 953 рубля по сравнению с 2009 годом, и стал равен всего лишь 957 рублей. Социальный вычет на протяжении трех лет по автономному округу выше, чем по России, и почти всегда на 10-11 тысяч рублей по средним суммам на одного налогоплательщика в сумме. Наибольшие суммы вычетов приходятся на вычет за образование ребенка, данные вычеты в суммарном выражении велики по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре в связи с тем, что становится всё меньше бюджетных мест в образовательных учреждениях, и налогоплательщики всё чаще оплачивают образование самостоятельно.

Итак, подведем итоги данного раздела. Вычеты Ханты-Мансийского автономного округа - Югры по своей структуре занимают различные доли в вычетах по всей России.

Доля сумм вычетов по автономному округу к сумме вычетов по России невелика, но важность этих показателей неоспорима, так как речь идет не о тысячах, миллионах, а о миллиардах рублей. Суммы в среднем приходящиеся на одного налогоплательщика в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре не сильно отличаются от аналогичных сумм по

России. Наибольший удельный вес среди таких сумм занимает профессиональный налоговый вычет (96-97%), в автономном округе данные суммы выше чем по России. Имущественные вычеты занимают второе место, средние суммы этого вычета выше по России чем по округу, а разница колеблется от 85 до 140 тыс. руб. Социальные вычеты по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре выше, чем по России, и почти всегда на 10-11 тысяч рублей. А самым стабильным за 2009 – 2011 годы являлся стандартный вычет, его абсолютное отклонение в процентах варьировалось от 0,02 до 0,03%. Стабильность в таком показателе как налоговые вычеты важна, так как это один из показателей социальной направленности государства на население и экономику страны.

#### **Используемые источники:**

1. Отчет Управления Федеральной Налоговой Службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре по форме 1-ДДК «Отчет о декларировании доходов физических лиц» за 2009-2011 гг.
2. Отчет Управления Федеральной Налоговой Службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре по форме 5-НДФЛ «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами» за 2009-2011 годы
3. Официальный сайт Российской Статистики <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.10.2013).

*Коротких Е.А.  
студент (магистр)  
Тюменский Государственный Университет  
Институт права, экономики и управления  
Россия, г. Тюмень*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Особую значимость приобретают вопросы бухгалтерского учета лизинговых операций в связи с многовариантностью лизинговых операций в РФ, порядок отражения которых в бухгалтерском учете не урегулирован полностью.

Лизинг – достаточно новый вид деятельности для российских компаний и далеко не все вопросы учета лизинговых операций решены в нормативных документах, регулирующих правила учета в Российской Федерации. В статье описываются имеющиеся противоречия в нормативных документах по ведению бухгалтерского учета лизинговых операций лизингополучателем. Проведен сравнительный анализ российских правил учета лизинговых операций и Международных стандартов финансовой отчетности, выявлены те различия, которые существуют на настоящее время и предлагаются возможные пути их решения.[15, с.164]

Причиной актуальности тематики, методики бухгалтерского учета лизинговых операций у лизингополучателя являются возникающие

многочисленные вопросы относительно бухгалтерского учета на стадии исполнения лизинговых соглашений, чему способствуют противоречия в нормативных документах и специальной литературе по данной тематике.

Под воздействием рыночных факторов, складывающихся в России, лизинговые отношения все более уходят от классической формы трехсторонних лизинговых отношений и приобретают более многосторонний характер с многочисленными участниками и более сложной и многоступенчатой формой реализации лизинговых отношений. Прямыми участниками лизинговых отношений являются лизингодатель, лизингополучатель и поставщик. Косвенными участниками лизинговых отношений могут выступать банки, трастовые компании, финансирующие сделки, страховые организации, посреднические организации, брокерские фирмы и консалтинговые фирмы.

Исследованию вопросов лизинговой деятельности уделяется значительное внимание в трудах таких отечественных ученых-экономистов, как В.Д. Газман, В.А. Горемыкин, В.М.

Джуха, М.В. Карп. Изучением вопросов проблем инвестирования посредством лизинга, исследования содержания договоров лизинга и их роли в преобразовании отношений собственности занимались отечественные ученые-экономисты Е.В. Кабатова, В.Н. Прокопьев, Н. Е. Тарасова, Ю.С. Харитоновна. Методы стимулирования лизинговой деятельности и различные аспекты лизинга представлены в работах Г. Гамильтона, Т. Кларка, С. Плата.

Изучением проблем бухгалтерского учета лизинговых операций занимались отечественные ученые-экономисты И.В. Антоненко, В.А. Горемыкин, В.В. Ковалев, Н.Н. Шишкеедова, Т.Г. Философова. Многообразие существующих видов лизинга позволяет лизингодателю и лизингополучателю выработать наиболее оптимальную схему ведения бухгалтерских записей по лизинговым операциям в рамках конкретной сделки. Посредством выбора и применения определенного вида лизинговых отношений возможно регулирование:

- формирования первоначальной стоимости предмета лизинга;
- учета операций по передаче, возврату и выкупу предмета лизинга;
- учета лизинговых платежей;
- определения полезного срока использования предмета лизинга и момента ввода в эксплуатацию;
- определения метода амортизации предмета лизинга;
- определения выкупной цены предмета лизинга;
- учета дебиторской и кредиторской задолженности субъектов лизинговых отношений;
- учета неотделимых улучшений в предмет лизинга;
- учета затрат, возникающих в ходе исполнения лизинговой сделки, деление их между лизингодателем и лизингополучателем;

- разграничения доходов от реализации лизинговых услуг и предмета лизинга.

Единственным нормативным документом, прямо регулирующим на сегодняшний день вопросы бухгалтерского учета лизинговых операций как у лизингополучателя, так и у лизингодателя, являются Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, которые основаны на Плана счетов, применявшемся до 1 января 2002 г. Поэтому бухгалтерам приходится самостоятельно перерабатывать этот документ, чтобы привести его в соответствие с действующим Планом счетов. Порядок отражения в бухгалтерском учете лизингополучателя операций, связанных с лизингом, определяется как положениями учетной политики для целей бухгалтерского учета, принятой лизингополучателем, так и условиями договора лизинга.

Вопросы по бухгалтерскому учету у лизингополучателей еще остаются, о чем свидетельствует непрекращающийся поток судебных решений и разъясняющих писем чиновников. [12, с.107]

Немаловажное значение имеет правильный выбор оценки предмета лизинга в случае учета предмета лизинга на балансе лизингополучателя.

Учет предмета лизинга на балансе лизингополучателя позволяет качественно улучшить структуру его баланса за счет того, что предмет лизинга включается в состав основных средств, что важно, например, при получении кредита. Если данной позиции не придерживаться, то степень раскрытия величины контролируемых экономических ресурсов, уровня и структуры обязательств у лизингополучателя оказываются заниженными.

Даже в сравнительно узкой сфере учета – лизинговые операции существует множество проблем законодательного, учетного, методического характера и существует возможность гармонизации российской практики учета с требованиями и рекомендациями

Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Акцент при гармонизации российской практики учета лизинговых операций в соответствии с требованиями МСФО должен быть сделан на объяснение принципов осуществляемых оценочных, учетных и учетно-аналитических процедур, поскольку не существует какого-либо единственно возможного алгоритма, который можно было бы задать в виде жестко predetermined последовательности процедур, учетных записей, оценочных расчетов. Данный тезис актуален в отношении трансформации отчетности на международные стандарты. Трансформация не механический процесс, это процесс творческий, а потому результаты не являются жестко predetermined.

В категорию лизинга в российском законодательстве вкладывается иной смысл, нежели на Западе. Что касается отечественного подхода к проблеме выбора балансодержателя при лизинге принцип экономического контроля, с определенными оговорками принятый на Западе для идентификации активов организации, в РФ подменен юридическим принципом. Но в отдельных случаях современное отечественное

законодательство позволяет учитывать на балансе активы, на которые у организации нет права собственности, так предмет лизинга по соглашению сторон может отражаться на балансе лизингополучателя. Имеющиеся на практике отступления от данного правила вызваны не экономическими или учетными проблемами, а чисто формальными или конъюнктурными обстоятельствами. В случае с финансовой арендой разработчики Закона «О финансовой аренде (лизинге)», в котором закреплено право лизингополучателя на учет предмета лизинга на своем балансе, несомненно обратили внимание на достаточно жестко установленное в западном учете правило о капитализации предмета лизинга лизингополучателем, забывая при этом о существовании различий прежде всего в принципах формирования активов бухгалтерского баланса и подходов в определении финансовой и операционной аренды. Указанные противоречия между отечественными и западным подходами в классификации и учете лизинговых операций имеют значение в связи с объявленным Правительством РФ переходом на МСФО, при реализации которого ряд принципиальных несовпадений вряд ли представляется оправданными.

Несмотря на многочисленные аргументы о необходимости учета предмета финансового лизинга на балансе экономического собственника, то есть лизингополучателя, в РФ в отношении операций лизинга продолжают следовать традиции отражения предмета лизинга на балансе юридического собственника, в нашем случае лизингодателя. Ситуация во многом объясняется конъюнктурными соображениями; если для финансирования приобретения предмета лизинга лизингодатель использует банковский кредит, условие о балансодержателе предмета лизинга определяется кредитором сделки (финансовым донором), и в этом случае предпочтительным является баланс заемщика, то есть лизингодателя.

Формально условие о балансодержателе предмета лизинга в соответствии с требованиями МСФО может быть соблюдено на основе существующих нормативно-правовых актов, в которых предусмотрен вариант учета предмета лизинга на балансе лизингополучателя. Изменение балансодержателя предмета лизинга при отражении этого условия в договоре лизинга устранил расхождения в оценке финансового положения лизингополучателя. [9]

Отметим, что каких-либо унифицированных и однозначно определенных рекомендаций в отношении нивелирования различий в технике учета лизинговых операций не существует, что определяется исключительным многообразием различных вариантов осуществления лизинговых сделок, а потому цель суждений приводимых ниже предложений состоит не в полном и точном описании процедуры учета лизинга в соответствии с отечественным или западным подходом, и не в характеристике преимуществ или недостатков того или иного метода учета, а заключается в оценке сопоставимости учетных данных и их корректности для принятия управленческих решений.

В связи с влиянием на формирование результатов лизинговой деятельности для целей анализа схемы бухгалтерского учета, применяемой в рамках конкретной лизинговой сделки нами рассмотрены вариации корреспонденции счетов бухгалтерского учета у лизингополучателя, обусловленные содержанием той или иной формы организации лизинга и техники ее проведения и предложены изменения и дополнения в схемы ведения бухгалтерских записей по лизинговым операциям у лизингополучателя. [8]

Таким образом, в качестве констатирующего заключения статьи необходимо привести следующие выводы:

- о необходимости совершенствования норм бухгалтерского законодательства для внесения элемента системности и исключения противоречий, допущенных в нормативных документах по ведению бухгалтерского учета у лизингополучателя; о необходимости оптимизации схемы учета и совершенствования методологии бухгалтерского учета лизинговых операций лизингополучателя по мере развития рынка лизинговых услуг и созданий сложных схем в целях оптимизации денежных потоков лизингополучателя;

- для целей анализа схема бухгалтерского учета обеспечивает подробный аналитический учет и оперативный контроль за движением предмета лизинга и за состоянием расчетов между субъектами договора лизинга;

- важное значение имеет правильный выбор оценки предмета лизинга и лизинговых обязательств, раскрываемых в финансовой отчетности лизингополучателя, что является решающим моментом для оценки финансового положения, результатов деятельности лизингополучателя и для принятия управленческих решений.

#### **Использованные источники:**

1. Гаврилова Н. Лизинговое имущество учитывается по условиям договора на балансе лизингополучателя с правом выкупа [Текст] / Н. Гаврилова // Финансовая газета. – 2009. – №12.
2. Галкина Е.В. Финансовая аренда: учетные аспекты [Текст] / Е.В. Галкина // Аудиторские ведомости. – 2009. – №7.
3. Ефремова А.А. Лизинг: бухгалтерский учет и налоговые последствия [Текст] / А.А. Ефремова // Налоговый учет для бухгалтера. – 2006. – №4.
4. Кисурина Л.Г. Сложные сделки: учет, налоги, право [Текст] / Л.Г. Кисурина // АКДИ Экономика и жизнь. – 2007. – №6.
5. Применение МСФО [Текст] : в 4 ч. / Майк Бонэм, Мэтью Кертис, Майк Дейвис, Питер Деккер, Тим Дентон, Ричард Мур, Хеди Ричардс, Грегори Уилкинсон-Риддл, Мэтт Уильямс, Аллистер Уилсон. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 776 с.
6. Прилуцкий Л.Н. Лизинг: правовые основы лизинговой деятельности в РФ [Текст] / Л.Н. Прилуцкий. – М.: Ось-89, 1996. – 128 с.

7. Семенихин В.В. Аренда – лизинг: договор аренды [Текст] / В.В. Семенихин // *Налоги*. – 2009. – №18.
8. Шишкоедова Н.Н. Лизинг: бухгалтерский и налоговый учет [Текст] / Н.Н. Шишкоедова. – М.: Вершина, 2008. – 224 с.
9. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть вторая от 26 января 1996 г. №14-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. О финансовой аренде (лизинге) [Электронный ресурс] : федер. закон от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов РФ от 31 октября 2000 г. №94н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. Расходы организации [Электронный ресурс] : ПБУ 10/99 :утв. приказом М-ва финансов РФ от 6 мая 1999 г. №33н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
13. Учет основных средств [Электронный ресурс] : ПБУ 6/01 :утв. приказом М-ва финансов РФ от 30 марта 2001 г. №26н. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
14. Об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга [Электронный ресурс] : утв. приказом М-ва финансов РФ от 17 февраля 1997 г. №15. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
15. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкции по его применению [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов СССР от 1 ноября 1991 г. №56. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

*Косенчук О.В., к.с–х.н.*

*доцент*

*ОмГАУ имени П.А. Столыпина*

*Россия, г. Омск*

## **О ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСАХ В ОМСКОМ РЕГИОНЕ**

Современный кризис села проявляется в накопившихся социально-экономических проблемах. Наиболее значимые из них это низкий уровень занятости и доходов сельского населения, отсутствие привлекательных рабочих мест, тяжелые условия труда. Ухудшение условий жизни привели к ухудшению демографической ситуации на селе.

Численность населения на территории Омской области из года в год снижается (таблица 1), при этом наблюдается незначительный рост городского населения и снижение сельского.

Таблица 1 – Численность населения Омской области, тыс.чел. \*

Показатель	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Численность населения — всего	1987,7	1984,0	1976,6	1974,8	1974,0
в т.ч.: городское	1414,5	1413,3	1413,0	1414,4	1416,6
сельское	573,2	570,7	563,6	560,4	557,4

\***Источник:** Численность населения Омской области // Федеральная служба государственной статистики территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Омской области URL: <http://omsk.gks.ru> (дата обращения: 12.03.2014).

Сокращение численности сельского населения происходит из-за его естественной убыли и миграции людей из села в город. Характерно, что уровень миграции в целом по Омской области с 2008 по 2012 годы повысился в 8,8 раза и достиг отметки за последний год 6098 человек. При этом наблюдается устойчивая тенденция роста миграционных потоков из районов северной и северной лесостепной природно-климатических зон Омской области: так на 1000 человек населения в 2012 году покинуло территорию Усть-Ишимского района 33,6 чел., Колосовского – 23,4 чел.. Также уезжают люди из степной зоны Омской области, наибольшие значения миграционной убыли отмечаются в Русско-Полянском районе - 24,6 человек на 1000 человек населения.

Тяжелое экономическое положение сельскохозяйственных предприятий, их неплатежеспособность непосредственно оказало влияние на динамику процессов занятости населения в регионе. Негативная тенденция повлекла за собой сокращение рабочих мест и рост безработицы на селе (таблица 2).

Таблица 2 – Доля безработных граждан Омской области в численности населения трудоспособного возраста, % \*

Природно-климатические зоны	Год				
	2008	2009	2010	2011	2012
Северная	3,8	4,0	4,1	5,4	3,1
Северная лесостепь	4,0	3,6	3,6	2,8	3,1
Южная лесостепь	2,5	2,6	2,4	1,8	1,7
Степная	3,8	3,3	3,5	2,8	3,0

\***Источник:** рассчитано по данным стат.сб. «Социально-экономическое положение муниципальных районов Омской области» Омскстата за 2010, 2013 годы

В последнее время в муниципальных районах Омской области наблюдается значительная дифференциация социально-экономического положения. Северная и южная природно-климатические зоны, в которые соответственно входят 6 и 9 районов области, характеризуются наиболее яркими негативными тенденциями. На данных территориях наблюдается максимальная доля безработных граждан. В целом происходит обезлюдение удаленных сельских территорий и наоборот урбанизация пригородов.

За анализируемый период в муниципальных районах Омской области наблюдается снижение численности постоянного населения и лиц в трудоспособном возрасте. Так за 2008-2012 годы сокращение трудоспособной части населения составило 80,6 тыс. человек, с одновременным ростом численности населения старше трудоспособного возраста на 5,9%.

При анализе качественного состава населения и определения тенденции формирования трудовых ресурсов на селе были рассчитаны коэффициенты демографической нагрузки (таблица 3).

Таблица 3 – Коэффициенты демографической нагрузки

Год	К трудоспособного населения	К потенциальной нагрузки	К пенсионной нагрузки
2008	0,62	0,30	0,31
2009	0,62	0,30	0,31
2010	0,60	0,32	0,35
2011	0,59	0,33	0,36
2012	0,58	0,35	0,38

Коэффициенты показывают, что увеличилась нагрузка на трудоспособное население Омской области. Так если в 2008 году на 1 тыс. человек трудоспособного возраста приходилось 306 граждан старше трудоспособного возраста, то уже в 2011 и 2012 годах приходилось соответственно 363 и 380 граждан старше трудоспособного возраста.

За последние пятьдесят лет произошли огромные изменения в стране, что отразилось на количестве и качестве трудовых ресурсов (таблица 4).

Таблица 4 – Состав трудовых ресурсов, тыс.чел.\*

Годы	Трудовые ресурсы, всего	В том числе		
		занятое население	учащиеся	другие категории **
1960	899,3	681,0	37,1	181,2
1970	1019,5	868,0	90,8	60,7
1980	1208,5	1033,8	118,2	56,5
1990	1228,1	1089,3	96,5	42,3
2000	1292,8	957,9	126,9	208,0
2008	1306,9	947,5	122,6	236,8
2009	1300,4	942,8	126,2	231,4
2010	1293,0	944,6	118,7	229,7
2011	1257,2	945,5	112,6	199,1
2012	1247,1	944,7	108,4	194,0

\* **Источник:** Федеральная служба государственной статистики территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Омской области URL: <http://omsk.gks.ru> (дата обращения: 12.03.2014)

\*\* Трудоспособное население в трудоспособном возрасте: безработные; работающие за границей; находящиеся в отпусках по уходу за ребенком; выполнявшие домашние обязанности, ухаживающие за детьми и др. членами семьи; находящиеся в местах лишения свободы; др. незанятые

Так в 1960 году численность трудовых ресурсов Омской области насчитывала 899,3 тыс. человек, из них 880,1 тыс. человек – трудоспособное население в трудоспособном возрасте и 19,2 тыс. человек – подростки и продолжающие трудиться пенсионеры. В составе трудовых ресурсов: работали – 76 процентов, учились с отрывом от производства – 4 процента, не имели занятия – 20 процентов. Занятое население в основном было сконцентрировано в отраслях: сельское хозяйство (31 %), промышленность (26 %), строительство (9 %), транспорт (9 %), просвещение (9 %).

Основные тенденции формирования трудовых ресурсов Омской области в 2012 году свидетельствовали о том, что их воспроизводство проходило в условиях, когда, помимо сокращения численности основного источника населения трудоспособного возраста (по сравнению с 2011 г. на 26,9 тыс. человек), наблюдалось увеличение числа трудоспособных граждан, уезжающих на работу в другие регионы России (на 211 тыс. человек). В результате, по сравнению с 2011 годом трудовые ресурсы уменьшились на 10,1 тыс. человек (0,8 %) и составляли 1247,1 тыс. человек.

Таким образом, автор считает, что при формировании трудовых ресурсов сельских территорий Омской области необходимо учитывать текущие демографические тенденции. В настоящее время воспроизводство трудовых ресурсов протекает в условиях, когда численность молодежи не успевает компенсировать выбытие населения из группы трудоспособного возраста. В связи с этим становится актуальным сохранение и развитие трудовых ресурсов, а также повышение эффективности использования уже сформированного трудового потенциала Омской области.

Современный этап развития экономики связан с новым взглядом на рабочую силу как на один из ключевых ресурсов. Органами государственной власти и местного самоуправления Омской области все больше внимания должно уделяться поиску новых возможностей, средств, резервов, которые могли бы быть использованы для целей регионального развития.

*Котова В. В.  
инженер-строитель  
Савельева Н. В.  
инженер по технадзору  
Старостина Н.А.  
доцент  
Комкова А. В.  
ст. преподаватель  
МАМИ (Рязанский филиал)  
Россия, г. Рязань*

## **ПРОИЗВОДСТВО ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ: НАРАЩИВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

По оценке аналитиков, объем рынка теплоизоляционных материалов в России в 2013 году вырос на 9% и составил не менее 52 млн куб. м. В ближайшие годы участники рынка ожидают рост потребления теплоизоляционных материалов на 8-9% в год.

Структура объемов выпуска утеплителей в России близка к структуре, сложившейся в передовых странах мира, где волокнистые утеплители также занимают 60-80% от общего выпуска теплоизоляционных материалов.

Следует признать, что качество и ограниченная номенклатура отечественных утеплителей, выпускаемых многими предприятиями Российской Федерации, не в полной мере отвечает нуждам жилищного строительства. Это позволяет ведущим фирмам западных стран успешно продавать свою продукцию на рынках России. До последнего времени Россия импортировала порядка 70-80 процентов пенополистирола из Кореи, Китая и других стран.

На территории Рязанской области находится более 3000 строительных организаций и более 270 предприятий по производству строительных материалов.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в 2013 году составил 44 949,1 млн. рублей, или 120,2% к 2012 году.

В регионе широко представлено и продолжает развиваться производство теплоизоляционных материалов. В данной сфере деятельности постоянно происходит наращивание действующих мощностей и внедрение новых видов современных материалов.

Завод «ТЕХНОПЛЕКС» в г. Рязани (первый завод Корпорации «ТехноНИКОЛЬ», лидера рынка гидро- и теплоизоляционных материалов, по производству экструзионного пенополистирола ТЕХНОНИКОЛЬ XPS) был запущен в ответ на высокие темпы прироста объема потребления теплоизоляционных плит строительным рынком России.

Полностью автоматизированное оборудование, установленное на заводе, позволяет выпускать 450 000 кубометров готовой продукции в год.

Плиты ТЕХНОНИКОЛЬ XPS - это современный теплоизоляционный материал, широко применяющийся в строительстве при устройстве теплоизоляции фундаментов, кровли, полов, утеплении фасадов, теплоизоляции железных и автодорог. Это теплоизоляционный материал с равномерно распределенными замкнутыми ячейками, который не впитывает воду, не набухает и не дает усадки, химически стоек и не подвержен гниению. Высокая прочность позволяет получить ровное и одновременно жесткое основание, что существенно увеличивает срок эксплуатации всей теплоизоляционной системы.

В городе Рязани действует предприятие европейского масштаба ООО «Завод ТЕХНО» корпорации «ТехноНИКОЛЬ» по выпуску широкого спектра тепло-звукоизоляционных изделий из минеральной ваты на основе базальтового камня. Проектная мощность предприятия за период производственной деятельности увеличилась вдвое и на сегодняшний день составляет 240 тыс. тонн в год. Завод имеет аккредитованную лабораторию контроля качества, которая не имеет аналогов на территории СНГ. Специалисты лаборатории осуществляют контроль качества продукции на протяжении всего технологического процесса: проверяют сырье, контролируют сам процесс создания теплоизоляционных изделий, и особое внимание уделяют на выходе показателям конечного продукта.

Особое внимание уделяется охране окружающей среды и обеспечению безопасности труда на предприятия.

В 2008 году Корпорация ТехноНИКОЛЬ представила рынку инновационную теплоизоляцию — плиты двойной плотности. Процесс производства утеплителя включает этапы от переработки сырья до упаковки готовой продукции. Для упаковки готовой продукции используется термопленка, готовая продукция укладывается на поддоны, которые в свою очередь упаковываются в стрейч хууд, что дает неоспоримое преимущество в транспортировке и хранении продукции.

Продукцию ТЕХНОНИКОЛЬ отличают высокая теплосберегающая способность, пожарная безопасность, хорошее звукопоглощение, гидрофобность, прочность и устойчивость к деформации. Все теплоизоляционные материалы марки «ТЕХНОНИКОЛЬ» производятся в соответствии с техническими условиями, сертифицированы и экологически безопасны.

Завод оснащен высокотехнологичным оборудованием производства, установленная на линии система управления и визуализации позволяет с одной точки контролировать и регулировать все технологические параметры, необходимые для выпуска качественной продукции. Кроме этого, линия, стоящая в Рязани, имеет ряд специфических особенностей, главная из которых – в специальной технологии обволакивания каменного волокна связующим в камере волокноосаждения – ESBE Plus (ElectroStatic Binding Enhancement). Технология ESBE Plus является know-how

ТехноНИКОЛЬ, разработана в Научно-исследовательском центре Корпорации, и не имеет аналогов у конкурентов.

Инвестиции Корпорации ТехноНИКОЛЬ в научные разработки — это поддержка российской отрасли строительных материалов и сохранение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

Теплоизоляционные изделия из экструзионного пенополистирола также производит ООО «Завод «Лоджикруф». На предприятии действуют три технологические линии по выпуску данного вида продукции общей мощностью 525 тыс. куб. м изделий в год.

Согласно данным компании «Строительная информация», на волокнистые виды теплоизоляционных материалов приходится около 70% совокупного объема потребления в строительстве. В этой группе доля каменной ваты несколько выше – 40%, стеклянная вата занимает меньшую долю – 31%. На долю экструдированного пенополистирола приходится около 9% в объеме потребления теплоизоляционных материалов, и около 20% занимает продукция из вспененного пенополистирола [1].

Группой компаний «ВБМ про» в 2011 г. построен современный завод немецкой фирмы E.A. Heitz GmbH & Co KG. В качестве сырья используется Стиропор и Неопор - инновационный строительный материал, разработанный немецким концерном BASF. Он является отличным утеплителем, применение неопора позволяет более эффективно сохранять тепло. Несомненными достоинствами неопора, выгодно отличающими его среди аналогов, стали высокие показатели теплопроводности, звукоизоляции и отражающие возможности. А благодаря высокому уровню экологической безопасности, его использование в строительстве становится еще более популярным. Группа компаний ООО «ВБМ про-Рязань» предлагает клиентам формованные плиты из вспененного полистирола. При производстве теплоизоляционных плит используется только высококачественное сырье при строгом соблюдении технологических процессов. Вся выпускаемая продукция сертифицирована на соответствие российским строительным нормам и имеет сертификаты пожарной безопасности. Экономический эффект достигается сокращением расходов на материалы, сокращением сроков монтажа и строительства в целом, сокращением расходов на отопление.

Таким образом, в настоящее время Рязанская область активно наращивает инновационный потенциал в сфере производства теплоизоляционных материалов, тем самым обеспечивая себя и близлежащие регионы.

#### **Использованные источники:**

1. «Строительная информация», <http://asninfo.ru/asn/55/67713>.
2. [http://www.tn.ru/about/o\\_tehnonikol/industry/zavody\\_k\\_v/zavot techno\\_r/](http://www.tn.ru/about/o_tehnonikol/industry/zavody_k_v/zavot techno_r/)
3. [http://www.tn.ru/about/o\\_tehnonikol/industry/zavody\\_e\\_p/tehnopleks\\_rjazan/](http://www.tn.ru/about/o_tehnonikol/industry/zavody_e_p/tehnopleks_rjazan/)
4. [http://www.tn.ru/about/o\\_tehnonikol/quality/](http://www.tn.ru/about/o_tehnonikol/quality/)
5. <http://www.ryazanreg.ru/economics/building/>

*Крепышева А.М.  
магистрант  
ФГБОУ ВПО Саратовский государственный технический  
университет им. Гагарина Ю.А.  
Россия, г. Саратов*

## **ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР КАК РАЗВИТАЯ ФОРМА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ**

Начиная с конца XX века промышленные кластеры стали одним из значимых факторов развития экономики. Регионы, на территории которых формируются кластеры, становятся лидерами экономического развития и определяют конкурентоспособность страны в сравнении с другими государствами. Промышленные кластеры – это одна из самых эффективных форм интеграции финансового и интеллектуального капитала, вот почему правительства большинства стран разрабатывают кластерные стратегии, цель которых – выявить преимущества национальной экономики. Отличие промышленного кластера от других форм экономического объединения заключается в том, что в кластере не происходит полного слияния компаний, а создается особый механизм взаимодействия, который позволяет им сохранить статус юридического лица, сотрудничая с другими предприятиями, входящими в состав кластера. При этом возникает сложная комбинация конкуренции и кооперации.

Существует несколько определений понятия кластер. Самым распространенным является следующее: кластер – это совокупность однородных элементов, идентичных объектов, образующих группу единиц. Для каждой отрасли можно дать свое определение кластера.

В экономическую среду идея кластеризации была впервые подана в 1890 году известным английским экономистом Альфредом Маршаллом. А.Маршалл включил в свою работу «Принципы Экономической науки» отдельную главу, которая называлась «о концентрации специализированных отраслей в отдельных местностях». Маршалианский анализ таких концентраций «специализированных отраслей в отдельных местностях» основывался на трех основных терминах внешних экономик:

1. наличие доступного квалифицированного труда;
2. рост поддерживающих и вспомогательных отраслей;
3. специализация различных фирм на различных стадиях и сегментах производственного процесса [2, с. 195].

Идеи формирования и использования кластеров в экономике применялись еще в 1950-60 годах в СССР в виде межотраслевых и отраслевых комплексов терминология которых была определена отечественными учеными – Н.Н. Колосовским, Г.М. Кржижановским, В.С. Немчиновым. Н.Н. Колосовский определяет производственный комплекс, как системность территориальной организации экономики и комплексное

использование естественных и общественных ресурсов района [1, с. 96]. Вопросам кластеризации посвящены также работы следующих экономистов: С.Г. Важенина, С.В. Валдайцева, А.Г. Гранберга, Г.И. Дударева, С.В. Лозинского, А.Н. Праздничных и др.

Помимо термина кластер для описания географических скоплений фирм нередко используются следующие понятия:

- индустриальные районы;
- территориально-производственные комплексы;
- региональная инновационная среда.

Взяв за основу работы А. Маршалла, М.Портер в 1993г. определил кластер как «группу географически соседствующих, взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга» [3, с.141].

М.Портер в работах об индустриальных кластерах «The Competitive Advantage of Nations, 1990 и о региональных кластерах «On Competition» подробно описал взаимосвязи между наличием кластеров и конкурентоспособностью фирм, либо отраслей промышленности. В соответствии с другим определением М.Портера, кластер представляет собой «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но в месте с тем и ведущих совместную работу» [3, с.251]

М.Портер считал, что конкурентоспособность экономики страны «во многом зависит от уровня развития кластеров отдельных отраслей». Кластеры могут зарождаться по инициативе «сверху» (при участии органов государственного управления), по инициативе самих участников кластера, либо при взаимодействии с государства с участниками кластера.

Существуют как общие, так и отличительные черты кластеров в сравнении с другими организационными структурами. К схожим чертам можно отнести: кооперацию, концентрацию, территориальную локализацию, межотраслевое взаимодействие. Отличительными особенностями являются: внутренняя конкуренция, научный потенциал, ориентированность на рынок. Существуют различные определения понятия кластер. Проанализировав их, можно найти общие черты. Многие исследователи отмечают, что предприятия, входящие в кластер должны быть из одной отрасли, либо специфической области. Кроме того, организации должны быть географически близко расположенными.

Во многих странах государственная поддержка создания кластеров является основой экономической политики. Кластеры активно используются для увеличения конкурентоспособности стран. Стоит отметить, что кластеры являются совокупностью различных институтов и подсистем, следовательно, имеют институциональное устройство. В зарубежных

странах существуют специальные советы по вопросам кластеризации, выполняющие информационно-аналитическую работу. Основной задачей кластеров является снижение уровня неопределенности в экономике за счет создания устойчивых структур взаимодействия между предприятиями, а также рациональной системы управления научно-техническими инновациями. Кластер оказывает влияние на экономические процессы, так как воздействует на поддержание обмена инновациями и ресурсами между предприятиями, способствует минимизации транзакционных издержек. По мнению Э.Тоффлера, кластеризацию можно считать «новой волной» развития капитализма, поскольку она выступает в качестве нового вектора развития мировой системы капитализма [4, с.174]. Все экономисты сходятся в едином мнении, что кластеры оказывают положительное влияние на состояние экономики в целом.

Кластеры позволяют реализовывать все этапы процесса инноваций, начиная с идеи нового продукта, до его реализации, позволяют быстрее достигать и дольше сохранять высокий уровень конкурентоспособности. Кроме того, кластеры способствуют интенсификации обмена информацией, появлению новых технологий и управленческих подходов, возникновению новых производителей.

В настоящее время в России ведется работа по созданию государственных программ стимулирования возникновения промышленных кластеров. Таким образом, структуризация экономики по кластерному типу оказывает значительное влияние на экономическую политику государств – поддержку науки, инноваций, внешнеэкономической деятельности, создание современной инфраструктуры.

#### **Использованные источники:**

1. Колосовский Н.Н. Теория экономического районирования. М.: Мысль, 1969. – 335 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993 – 594 с.
3. Портер М. Конкуренция.: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 1999. – 268 с.

*Креницкая Е.С.  
Потапова О.В.  
Попова О.Ю  
Старостина Н.А.  
МАМИ (Рязанский филиал)  
Россия, г. Рязань*

## **МАЛОЭТАЖНАЯ ЗАСТРОЙКА КАК ОПТИМАЛЬНЫЙ ФОРМАТ В ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ**

Строительная отрасль в России играет более значимую роль в создании ВВП. В России ежегодный прирост жилищного фонда должен составлять 145 млн. м<sup>2</sup>, а на деле этот показатель в 2,5 раза ниже.

По мнению экспертов национального агентства малоэтажного и коттеджного строительства (НАМИКС) к 2015 году объем ввода жилья в России должен увеличиться до 90 млн кв. м. в год. Увеличение доли ввода жилья, в том числе малоэтажного, в соответствии с ФЦП «Жилище» к 2015 году должно составить 60 % или порядка 54 млн кв. метров. Программа состоит из 4 подпрограмм и 3 мероприятий и представляет взаимоувязанный комплекс мер, направленный на повышение доступности жилья путем массового строительства энергоэффективного и экологичного жилья экономкласса. Две подпрограммы – «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» и «Обеспечение жильем молодых семей» - направлены на стимулирование спроса на жилье, а две подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» и «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации» - на увеличение объема предложения. Эксперты федеральных ведомств и институтов развития - АИЖК, Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд «РЖС»), Фонд ЖКХ – считают что изменился сам подход к развитию жилищного строительства: теперь он включает в себя координацию всех участников инвестиционно-строительного процесса. Для выхода к 2020 году на показатель ввода 1 кв. метра жилья на человека в год, Минрегионразвития РФ совместно с экспертами вышеперечисленных ведомств утвердило плановые показатели строительства по каждому региону и разработало стратегии по достижению этих показателей на следующие 5 лет. Эти стратегии нашли отражение в региональных программах развития жилищного строительства.

Сроки программных мероприятий взаимоувязаны и синхронизированы: АИЖК будет оказывать поддержку платежеспособного спроса на жилье эконом класса, Фонд РЖС - вовлекать земельные участки в развитие жилищного строительства и промышленности стройматериалов.

Основной спектр проблем развития «малоэтажки» лежит в области изменения категории земель, выдачи разрешительной документации, получения технических условий на подключение к сетям и непосредственно инфраструктурной подготовке земельного участка. Для успешного развития

строительства малоэтажного жилья эконом-класса необходима оптимизация процедуры формирования и предоставления земельных участков для строительства и получения разрешения на строительство, ускорение принятия поправок в действующее законодательство в части совершенствования порядка выдачи разрешений на строительство и ввод объектов в эксплуатацию. Кроме того, нужно сокращение проведения государственной экспертизы проектной документации, определения видов подготовительных работ и рассмотрения результатов инженерных изысканий. Сокращению периода ожидания будет способствовать возможность упразднения процедуры присвоения категории землям и определение вида разрешенного использования. Это упростит проведение кадастра и снизит как сроки вовлечения земель в хозяйственную деятельность, так и коррупционную составляющую. Строительство объектов коммунальной инфраструктуры должны осуществлять организации коммунального комплекса - сетевые компании (с их последующей эксплуатацией). Окупаемость затрат на строительство будет достигаться путем формирования и защиты инвестиционных программ развития, с включением инвестиционной составляющей в надбавку к тарифу на оказание жилищно-коммунальных услуг. Инвестиционные программы необходимо синхронизировать с региональными программами стимулирования развития жилищного строительства. Проблемы обеспечения инженерной и социальной инфраструктурой можно не выделять в отдельную группу, так как они актуальны для любого строительства. При возведении жилых объектов часть инженерной инфраструктуры берет на себя застройщик (все внутренние сети), а внешние сети и подведение их к участку предполагает участие государства. Но в реальности большую часть на себя приходится брать застройщику. Успешным взаимодействием можно считать такие партнёрские отношения, когда администрации максимально берут на себя обязательства по созданию инженерной и социальной инфраструктур (строительство школ и детских садов). Реализация таких проектов происходит через конкурсы, финансируемые субъектами или муниципалитетами. Возможно взаимодействие застройщиков и властей с представителями монополистов для получения технических условий, подведения газа, электричества, обеспечения транспортной доступности с учетом условий развивающейся территории. Как правило, объекты малоэтажного строительства зачастую располагаются в более экологичных зонах, чем многоэтажные комплексы, а значит, окружающая среда рядом с домом будет более чистой. Если говорить о градостроительной политике в целом, то здесь важно учитывать особенности зонирования и расположения высотных и малоэтажных жилых домов. Исходя из необходимой плотности застройки и мирового опыта, в центральных частях города жилье должно быть многоэтажным, а чем дальше от центра – этажность должна быть более низкая. В России малоэтажными считаются как отдельно стоящие, так и многоквартирные дома, которые имеют непосредственную связь с

прилежащим земельным участком. Высотность таких зданий не должна превышать 3-х этажей и может включать мансарду без окон. Девелоперам этот формат интересен из-за высокой скорости строительства, для расширения продуктовой линейки и минимизированного, по сравнению с высотной застройкой, количества согласований. Понятие малоэтажного жилья регламентируется несколькими нормативными документами, например, Градостроительным Кодексом РФ (ст.48, 49), Сводом правил "Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений", Приказом Минрегиона РФ №79 и Сводом правил по проектированию и строительству, изданных Госстроем России. По мнению специалистов АВАРУS Market Research, важнейшим классификационным признаком жилья является не многоэтажное/малоэтажное, а индивидуальное/коллективное. Критерием отличия индивидуального жилья от коллективного является наличие общей стены. В данном случае речь идет об эксплуатации готового жилья. К малоэтажному жилью относятся: дома на одного человека или одну семью (коттеджи), малоэтажные дома с множеством квартир и малоэтажные дома на 2-8 квартир и таунхаусы. В целом, малоэтажная застройка является одним из наиболее оптимальных форматов для всех участников рынка. На малоэтажное жилье приходится 52 % от общего объема жилищного строительства в РФ. Относительная доля ввода малоэтажного жилья за последние 20 лет увеличилась более чем в 7 раз. По прогнозам Правительства РФ этот показатель должен в 2015 г. не менее 60 %, а в 2020 г. около 70 %. Поставлена цель, вернуться к нормальной плотности населения на 1 гектар — 8 тыс. человек, как это было в 1970 году.

Государство сейчас рассматривает малоэтажное строительство как способ повысить доступность жилья для широких слоев населения и увеличить темпы строительства жилой недвижимости. Ведь стоимость квадратного метра здесь ниже, чем в многоэтажных проектах. Реализация задачи радикального наращивания объемов строительства в сжатые сроки при соблюдении современных требований к качеству жилья и градостроительной среде возможна лишь с использованием ресурсов постепенно набирающей размах комплексной малоэтажной застройки.

#### **Использованные источники:**

1. <http://real.nn.ru/articles/?news=5006>
2. <http://rway.ru/interview/3164>
3. [http://laded.clan.su/news/perspektivy\\_maloehtazhn](http://laded.clan.su/news/perspektivy_maloehtazhn)

*Крылова Е.В.  
студент 5 курс  
специальность «ГМУ»  
Салихова С.Ф., к.э.н.  
доцент  
кафедра ГМУ  
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Уфа*

## **ВЛИЯНИЕ ОЭЗ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНОВ.**

Сегодня повышение экономической самостоятельности субъектов России, является главнейшим фактором для развития потенциала регионов. Поэтому нынешняя региональная политика направлена на формирование самостоятельной долгосрочной инвестиционной и предпринимательской стратегии в регионах. Руководству на местах необходимо развивать комплексную систему по повышению инвестиционной привлекательности региона. Повышать его инвестиционный потенциал и соответственно понижать риски. В первую очередь это связано с созданием определенного пакета льгот и привилегий для тех инвесторов, которые соглашаются на долгосрочное вложение в регион.

Учитывая мировой опыт, ставку было решено сделать на создание ОЭЗ, где для различных инвесторов предоставляются площадки под организацию производств. Нынешнее положение страны, как развивающейся экономики, предопределило успех в первую очередь промышленно-производственных ОЭЗ.[1] В настоящее время действуют такие как ОЭЗ "Алабуга" и "Липецк". Особый успех по развитию индустриальных парков и промышленных зон нового типа в Калужской области. Сегодня там насчитывается 9 индустриальных парков, в которых реализуются 70 инвестиционных проектов, развивается ОЭЗ «Людиново». Объем производства на 1 человека увеличился с 89 тысяч рублей, до 437 тысяч - это 2-ое место в РФ.[2] Инвестиционные площадки региона поделены на кластеры: машиностроительный, фармацевтический, пищевая промышленность и т.д. Кроме удобства организации это позволяет получить синергетический эффект. Будучи некогда дотационным регионом, Калужская области выбилась в лидеры по уровню жизни не только ЦФО, но и всей страны в целом.

На успех Калужской области влияют 2 фактора. Первый - наличие комплексной программы по развитию региона, с созданием организующего государственного института ОАО «Корпорация развития Калужской области». Второй - удачное географическое положение, а точнее близость к крупнейшему рынку сбыту в России – Московской агломерации. Второй фактор повлиял на выбор Калуги, как места размещения своих производств, даже больше чем наличие у региона хорошей программы развития. Так как в

последнее время конкуренция среди регионов за инвесторов усилилась, и одними льготными условиями уже не выделиться.

Туристско-рекреационная зона к настоящему времени пока наименее развитый тип ОЭЗ в России, ввиду высокой конкуренцией с зарубежными курортами. К тому же наиболее интересные, с экономической точки зрения, регионы для развития туристических ОЭЗ - Алтай и Байкал обладают крайне неразвитой инфраструктурой. Однако инфраструктура не всегда является камнем преткновения для развития ОЭЗ. В Калининградской области, в благоприятном с точки зрения инфраструктуры регионе, согласно постановлению Правительства РФ №1330 от 18 декабря 2012 года было досрочно прекращено существование ОЭЗ туристско-рекреационного типа Куршская коса, так как за время работы ОЭЗ не был привлечен ни один резидент.[3] Стоит отметить слабую работу областной администрации, ведь не была решена проблема по разграничению земель муниципального образования и национального парка по соседству, не урегулировано право собственности РФ на участки туристско-рекреационной зоны и множество других упущений местного руководства.

Можно сделать вывод, что просто создание ОЭЗ не достаточно для долгосрочного развития региона. Необходима планомерная и постоянная взаимосвязь местной администрации с инвесторами, создание максимально упрощенного положения для их присутствия в регионе.

#### **Использованные источники:**

- 1) <http://www.rg.ru/2013/03/19/kompanii.html>
- 2) <http://tropki.ru/kaluzhskaya-oblast>
- 3) <http://www.rg.ru/2012/12/22/reg-szfo/turzona.html>

*Кудрина У.В.  
студент 2-го курса  
«Организация работы с молодежью»  
Чурапчинский Государственный Институт  
Физической Культуры и Спорта  
Республика Саха (Якутия), с. Чурапча*

#### **ДЕЛОВАЯ КАРЬЕРА В ООО «СЫРДАХСКОЕ»**

Актуальность выбранной темы состоит в необходимости совершенствования процесса управления карьерой в организации, что обусловлено ситуацией в отрасли, современным состоянием кадрового вопроса, проблемой рационального использования кадрового потенциала, а значит – новыми требованиями, которые организации выдвигают к своим сотрудникам и которым необходимо соответствовать.

ООО «Сырдахское» находится в Усть - Алданском улусе в селе Сырдах, ул.Победы 29. Основной вид деятельности ООО «Сырдахское» - розничная торговля.

Деловая карьера — поступательное продвижение личности в какой-либо сфере деятельности, изменение навыков, способностей, квалификационных возможностей и размеров вознаграждения, связанных с деятельностью; продвижение вперед по однажды выбранному пути деятельности, достижение известности, славы, обогащения. Например, получение больших полномочий, более высокого статуса, престижа, власти, большего количества денег. <sup>[1]</sup>

Управление деловой карьерой — это комплекс мероприятий, проводимых кадровой службой организаций, по планированию, организации, мотивации и контролю служебного роста работника, исходя из его целей, потребностей, возможностей, способностей и склонностей, а также исходя из целей, потребностей, возможностей и социально-экономических условий организации. Управлением своей деловой карьеры занимается и каждый отдельный работник.

Из данных организации видно, что за отчетный год сотрудников свыше 60 лет в организации отсутствует, а другие группы возрастают. А в качественном отношении среди кадров ООО "Сырдахское" преобладают работники со средним и средне-специальным образованием, чуть более трети — это сотрудники с высшим образованием. Удельный вес групп сотрудников по образованию за исследуемый период практически не менялся.

<sup>1)</sup>А.Я. Кибанов «Управление персоналом организации» Москва ИНФРА-М 2005;

Что касается стажа сотрудников ООО "Сырдахское" (учитывается общий стаж по записям в трудовой книжке, а не только стаж работы на исследуемом предприятии), то необходимо отметить, что значительная доля работающих обладает длительным стажем работы — в совокупности, сотрудников, имеющих трудовой стаж более 10 лет на предприятии — 74%. Возросло количество малоопытных сотрудников (со стажем до 5 лет) с 2 человек в 2011 г. до 4 человек в 2012 г.

ООО "Сырдахское" использует оплату труда как важнейшее средство стимулирования добросовестной работы. На предприятии широко используется премирование как средство мотивации.

Таким образом, как установлено в ходе выполнения курсовой работы, управление персоналом ООО "Сырдахское" осуществляется с помощью сочетания административных, экономических и социально-психологических методов мотивации.

По итогам анализа системы управления персоналом ООО "Сырдахское", проведенного в курсовой работе, с учетом выявленных недостатков предлагаю систему мер, направленных на ее оптимизацию:

1. разработка и внедрение системы вовлечения в процесс непрерывного совершенствования деятельности ООО "Сырдахское";
2. совершенствование системы нематериального стимулирования;
3. разработка программы управления карьерой.

Предлагаю рабочее название программы вовлечения персонала в процесс непрерывного совершенствования деятельности ООО "Сырдахское": "Идеи и инициативы".

Основой системы управления карьерой ООО "Сырдахское" должна являться ясная и четкая система продвижения сотрудников по службе.

#### **Использованные источники:**

1. А.Я. Кибанов «Управление персоналом организации» Москва ИНФРА-М 2005;

*Кулешова Е.О.*

*Шацких О.С.*

*маркетинг, 5 курс*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Липецк*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ**

Развитие предпринимательства в России сопровождается углублением экономических преобразований, что предопределяет повышенный интерес к новым теориям и направлениям развития маркетинга.

Маркетинг – один из наиболее мощных инструментов, используемых различными организациями в бесконечной борьбе за выживание и процветание.

Маркетинг является разноплановой концепцией, он известен как философия бизнеса, направленная на выявление потребности потребителей, целевых рынков. С другой стороны, маркетинг имеет и общественное звучание, связывая общественные потребности и экономическую реакцию общества, направленную на их удовлетворение.

Многие концепции по-прежнему применимы, но маркетологам приходится переосмысливать их значение в новых экономических условиях[1].

Становится необходимым использование таких направлений развития современного маркетинга, бенчмаркинг. Бенчмаркинг связан с поиском и изучением наилучших методов и способов предпринимательства, чтобы осуществлять собственный бизнес еще лучше и производительнее.

Современные предпринимательские структуры переходят к использованию новых маркетинговых подходов для развития своего бизнеса, используют новые тенденции в маркетинге, такие как:

- маркетинг, сконцентрированный на интересах потребителя;
- конкуренция за определенного потребителя;
- сохранение и удовлетворение уже существующего потребителя;
- маркетинг взаимоотношений с клиентами;
- прямой маркетинг и диалог с потребителем.

Можно с уверенностью полагать, что по мере дальнейшего развития рыночных отношений маркетинг все более будет интегрироваться в общую систему управления предприятием, при которой в основе принятия

практически всех производственных, сбытовых, финансовых, административных и других решений будет лежать информация, поступающая от рынка.

Вырисовывается картина будущих приоритетных направлений развития маркетинговой деятельности российских предприятий. Уже сейчас для многих фирм очень актуальной является работа по выявлению рыночной информации о спросе, конъюнктуре, конкурентах. По мере формирования развитой информационной структуры эта работа должна стать общедоступной и относительно недорогой[2].

Следующим по значимости приоритетом является маркетинговая деятельность, направленная на усиление конкурентных позиций предприятий в долгосрочном аспекте. Это предполагает стратегический анализ возможностей и угроз со стороны внешних факторов, воздействующих на предприятие, а также оценку сильных и слабых сторон его рыночного потенциала – способности формирования каналов распределения, использования гибкого ценообразования, эффективного продвижения продуктов и т.п.

На сегодня, наиболее актуальными, являются два направления развития маркетинга на российских предприятиях:

- инвестиционный маркетинг, связанный с освоением новой продукции и новых рынков, что находит отражение в инвестиционных проектах предприятия;

- маркетинговое планирование, т.е. разработка концепции формирования маркетингового плана как основы внутрифирменного планирования[3].

Потребность в маркетинге у российских фирм усиливается сейчас и благодаря тому, что на большинстве рынков, особенно потребительских, ужесточилась конкуренция со стороны как иностранных, так и отечественных товаров. Все больше предприятий работает на насыщенном рынке, несмотря на обширное поле неудовлетворенных потребностей. Для многих из них главным ограничителем роста производства стал недостаток платежеспособного спроса покупателей.

В разных отраслях и сферах российской экономики приобщение к маркетингу происходит неодинаковыми темпами. Ранее всего технологию маркетинга начали применять предприятия, осуществляющие внешнеэкономические сделки. Большое развитие он получил в фирмах, работающих с сегментами высококачественной продукции на рынках одежды, бытовой техники, компьютеров, автомобилей, дорогих услуг и пр.

Маркетинговая деятельность как важнейшая функция в сфере предпринимательства должна обеспечивать устойчивое, конкурентоспособное функционирование и развитие того или иного субъекта маркетинговой системы на рынке товаров и услуг, позволять разрабатывать более прогрессивные методы управления спросом и оптимизации прибыли.

В этом представлении маркетинговая деятельность предполагает проведение маркетинговых исследований и на их основе разработку стратегии и программу маркетинговых мероприятий, которые используются в целях повышения производительности фирмы и эффективности удовлетворения потребности конечного потребителя или клиента[4].

**Использованные источники:**

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг на предприятии. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2011. – 84 с.
2. Зюзина Н.Н. Современный рынок в описании внешней среды организации / Н.Н.Зюзина// Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ», Саратов.- 2011.-7 с.
3. Научно-аналитический центр "Этноэкономика", Умавов Ю.Д. "Состояние маркетинга в России", Липецк – 2011. – 251с.
4. ВЕСТНИК КГТУ им. А.Н. Туполева. 2002 №1, Р.С. Сафина, Д.К. Бикчантаева, "Состояние и перспективы развития маркетинга в России", Липецк – 2011.- 69 с.

*Кучур В.Э.  
магистрант  
ВГСПУ*

*Россия, г. Волгоград*

**РЕЗЕРВЫ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ**

Вечной темой в экономике навсегда останется тема конкурентоспособности организаций и предприятий. В современном, динамически меняющемся мире, постоянно происходят стремительные изменения, которые тем или иным образом время от времени меняют ситуацию во всех сферах жизни человека. Не исключением является и экономическая сфера. Статистика показывает, что с каждым десятилетием все информационные процессы в мире ускоряются, объёмы информации неизбежно растут, а знания, как ни прискорбно, устаревают. Так как же современным организациям обрести стабильную и прочную конкурентоспособность? Как обрести стабильность на рынке и приспособиться ко всем изменениям?

В данной статье, ответ на все эти вопросы, хотелось бы раскрыть в малозатрагиваемой теме резервов качества организации. Пожалуй, самым известным примером, находящимся у всех на слуху, станет Система менеджмента качества ISO:9000 (серия стандартов международного уровня, описывающих требования к системе менеджмента качества организаций и предприятий), условно изображённая на (рис. 1). В основе данных стандартов находятся более глубокие идеи из теории всеобщего менеджмента качества (TQM).



Рис. 1. Визуальная схема Системы менеджмента качества ISO:9000.

Основным принципом любой системы качества является непрерывность и цикличность всех внутренних процессов, так называемые «циклы PDCA» (Plan-Do-Check-Act). Это скорее «золотое правило» менеджмента качества, которое систематически отражено на (рис. 2). Основная суть данного цикла (известного ещё и как цикл Деминга) сводится к планированию любой задачи организации; непосредственному выполнению поставленных целей и задач; сборе и анализе информации о ходе и результатах проведённой работы в ходе выполнения процесса, выявления и анализа отклонений; и принятии мер по устранению причин повлекших к отклонениям на любой из стадии выполнения поставленных целей. Таким образом, процессы внутри организации будут постоянно совершенствоваться и улучшаться, что неизбежно приведёт к улучшению качества этих процессов.

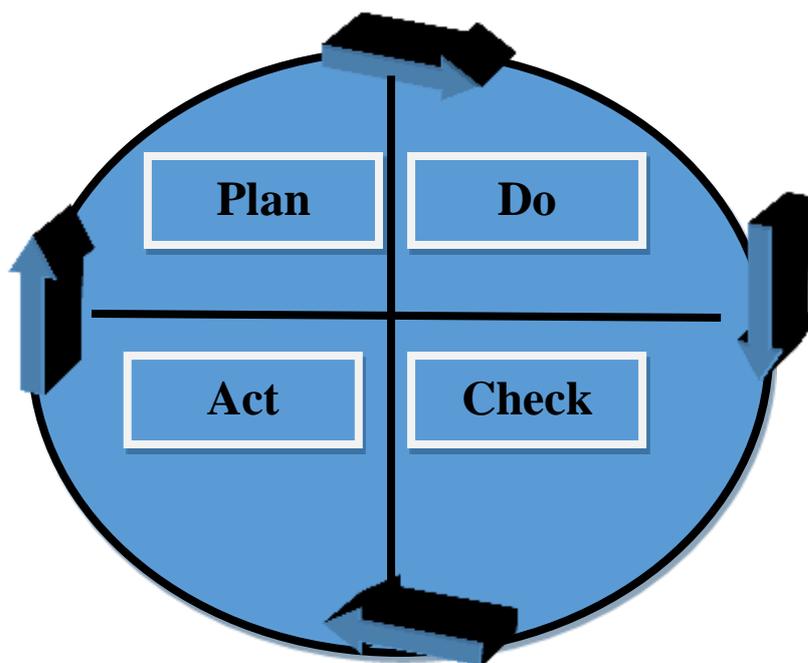
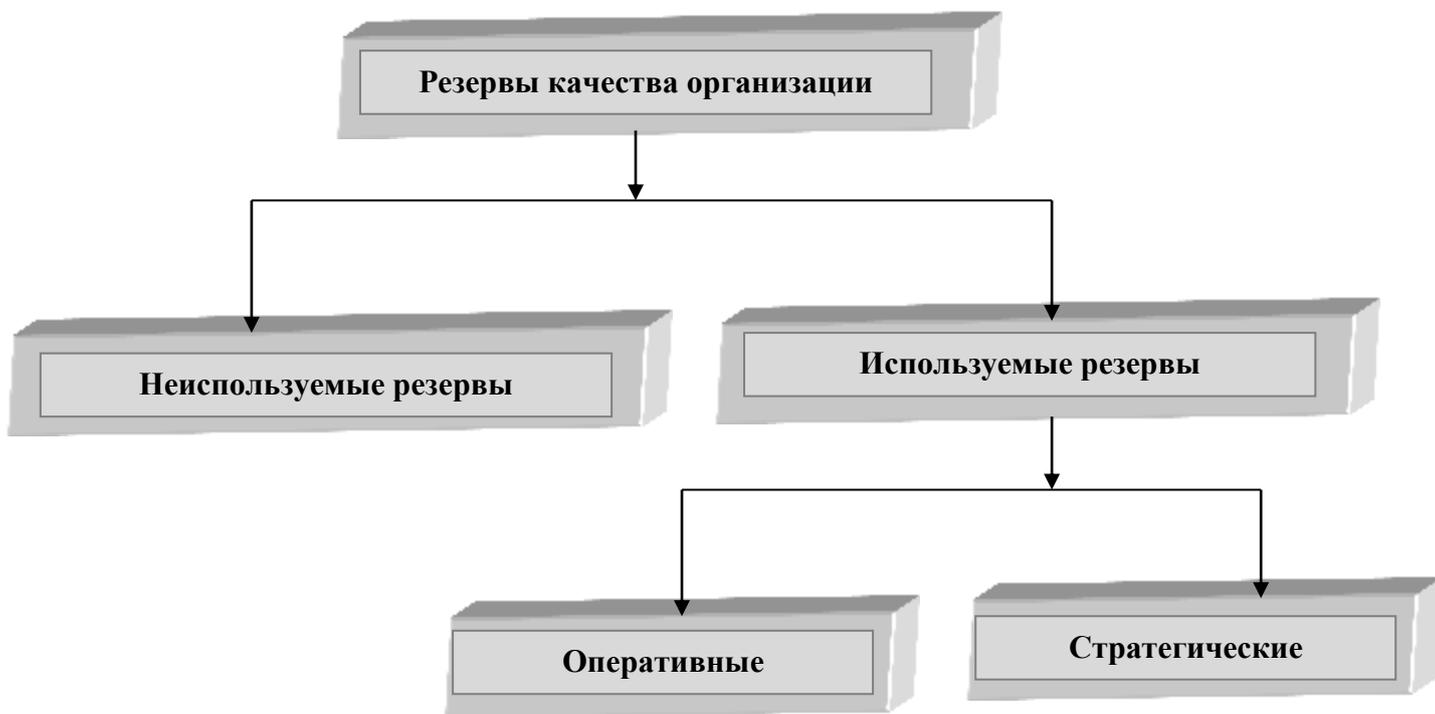


Рис. 2. Визуальная схема цикла Деминга (PDCA).

С каждым разом от организации и предприятия потребуется всё более сложные и ресурсоёмкие действия по оптимизации системы качества, что неизбежно приведёт к необходимости поиска резервов качества организации. Исходя из этого, следует, что одной из важнейших задач для любой организации является способность своевременно найти и внедрить на практике скрытые ранее резервы качества. Существует несколько видов классификации резервов качества, самый распространённый из них отображён на (рис. 3). Данная классификация является наиболее простой и универсальной для любого вида организаций, а как следствие может быть понятна любому менеджеру качества и адаптирована под любые условия. Усложнение данной классификации зависит от большого количества факторов, начиная от специфики деятельности и масштабов организации; заканчивая узкопрофильной структурой управления и направленностью деятельности. Таким образом, чем более развито управление резервами качества в организации, тем стремительнее будет падать соотношение неиспользованных резервов по отношению к освоенным и использованным. В свою очередь, дальнейшая классификация на оперативные и стратегические резервы больше нужна для формирования ключевых показателей эффективности. Следует отметить, что современная экономика уже добилась от организаций выступающих на международной арене обязательного внедрения Системы менеджмента качества и всяческих процессов оптимизации; и это лишь дело времени, когда волна глобализации заставит средний и малый бизнес осваивать неизведанные для него просторы резервов качества.



#### **Использованные источники:**

- 1 Астапов, К. И. Инновации промышленных предприятий и экономический рост / К.И. Астапов // *Экономист* . – 2006. – № 6. – С. 51.
- 2 Бабурин, В. Л. Инновационные циклы в российской экономике : учебник / В. Л. Бабурин. – М.: МГУ. – 2009. – 119 с.
- 3 Барышева, Г.А. Инновационная модель развития региона / Г. А. Барышева // *Экономист* . – 2008 . –№ 11. – С. 67-75.
- 4 Барышева, Г. А. Инновационный (венчурный) бизнес в структуре национальной экономики : учебник / Г. А. Барышева. – Ростов н/Д : Терра, 2007. –178с.
- 5 Бекетов, Н. А. Перспективы развития национальной инновационной системы в России / Н. А. Бекетов // *Вопросы экономики*. – 2009. – №7. – С. 96-105.
- 6 Белоусов, А. В. Инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства : учебник / А. В. Белоусов. – Воронеж: Терра. –2009. – 244 с.
- 7 Бойко, И. М. Инновационная экономика: мировой опыт и Россия / И. М. Бойко // *ЭКО*. – 2004. – № 11. – С. 170-178.
- 8 Бойко, И. М. Технологические инновации и инновационная политика / И. М. Бойко // *Вопросы экономики*. – 2006. – № 2. – С. 141-144.

*Кучур В.Э.  
магистрант  
ВГСПУ*

*Россия, г. Волгоград*

## **ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ИНДЕКС РЕПУТАЦИИ УНИВЕРСИТЕТОВ**

На современных этапах развития ВУЗов, на первый план выходит научно-исследовательская деятельность. В государственной стратегии развития Высшего Профессионального Образования (ВПО) России, особое внимание стало уделяться научно-исследовательскому потенциалу ВУЗов. Одной из целей ставится попадание ведущих ВУЗов России в международные образовательные рейтинги. Всё это требует не только серьёзного развития фундаментальных и прикладных наук, подкреплённых различными исследованиями, но и создание дополнительных структур и подразделений, способствующих развитию научно-исследовательского потенциала ВУЗа. Одним из наиболее известных и значимых является международный рейтинг университетов мира «TheTimes» (полное наименование: «The\_Times\_Higher\_Education\_World\_University\_Rankings»). Данный рейтинг использует расчёты одного из британских изданий «Times Higher Education (ТНЕ). В общей форме методика приведена на рисунке №1. Из представленных данных видно, что для соответствия современным требованиям рейтингов, необходимо соответствовать огромному количеству критериев. Таким образом, академическая и научная репутация университетов должна подтверждаться активностью и качеством научной деятельности. Важным фактором отсева качества публикуемых трудов служит общая цитируемость данных работ, что говорит о их весомости и всеобщей полезности, для этого анализируется более 12 тысяч научных журналов в период за последние 5 лет. Для оптимизации количества профессорско-преподавательских составов, введён такой показатель, как «отношение опубликованных статей к численности профессорско – преподавательского состава», что позволит выявлять количество научных работ в расчёте на одного сотрудника. Не маловажное значение уделяется и объёму финансовых вложений в научно-исследовательскую деятельность по отношению к численности состава. И множество других факторов, которым современные ВУЗы будут вынуждены соответствовать.

Показатель	Вес	Показатель	Вес
Академическая репутация университета, включая научную деятельность и качество образования (данные глобального экспертного опроса представителей международного академического сообщества).	15,0%	Объем финансирования сторонними компаниями исследовательской деятельности университета по отношению к численности профессорско-преподавательского состава.	5,5%
Научная репутация университета в определенных областях (данные глобального экспертного опроса представителей международного академического сообщества).	19,5%	Отношение государственного финансирования исследовательской деятельности к общему исследовательскому бюджету университета.	0,75%
Общая цитируемость научных публикаций, нормализованная относительно разных областей исследований (данные анализа 12 тысяч научных журналов за пятилетний период).	32,5%	Отношение профессорско-преподавательского состава к численности обучающихся студентов.	4,5%
Отношение опубликованных научных статей к численности профессорско-преподавательского состава (данные анализа 12 тысяч научных журналов за пятилетний период).	4,5%	Отношение количества иностранных представителей профессорско-преподавательского состава к численности местных.	3,0%
Объем финансирования исследовательской деятельности университета по отношению к численности профессорско-преподавательского состава (показатель нормализуется по паритету покупательной способности, исходя из экономики конкретной страны).	5,25%	Отношение количества иностранных студентов к численности местных.	2,0%
		Отношение защищенных диссертаций (Ph.D) к численности преподавательского состава.	6,0%
		Отношение количества иностранных диссертаций (Ph.D) к численности бакалавров, претендующих на звание магистра.	2,25%
		Средний размер вознаграждения профессорско-преподавательского состава (показатель нормализуется по паритету покупательной способности, исходя из экономики конкретной страны).	2,25%

Рисунок №1. Основы методики «The Times».

Хочется отметить, что таких рейтингов великое множество и принципы расчёта в них различны. Но неизменным остаётся одно – современная тенденция к развитию научно-исследовательской деятельности набирает всё более масштабные обороты.

#### Использованные источники:

1. Никитина Н.Ш. Рейтинговая оценка деятельности факультетов как элемент системы мониторинга качества образования в университете // Университетское управление: практика и анализ. – 2003.
2. Закон РФ от 10.07.1992 N 3266-1 (ред. от 10.07.2012). «Об образовании» URL: <http://www.consultant.ru/popular/edu/> (дата обращения: 07.01.2014).
3. Шанхайский рейтинг лучших ВУЗов мира (ARWU). URL: <http://www.education-medelle.com/articles/schankhajskej-rejting-luchschikh-vuzov-mira-arwu.html> (дата обращения 07.01.2014).

*Кучур В.Э.  
магистрант  
ВГСПУ*

*Россия, г. Волгоград*

## **ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

Важную часть любой развивающейся организации составляет оценка инвестиционной привлекательности различных проектов. Для производственного сектора – это целесообразность приобретения основных средств, запуска новых продуктовых линий или же смена технологий производства; для образовательной сферы – это целесообразность финансирования научных проектов или же открытие и содержание новых структурных подразделений. В любом случае всё сводится к оценке целесообразности и прибыльности тех или иных вложений, будь то финансовые вложения или вложения трудовых ресурсов.

Пожалуй, самыми активными сферами использующими оценку инвестиционной привлекательности являются консалтинговые компании и банки, что связано с огромным количеством клиентов и ещё большим количеством различных проектов и их вариаций. Общая классификация инвестиционной привлекательности представлена на рисунке №1.

Можно выделить ряд дополнительных параметров, присущих той или иной сфере, но данная классификация является стандартной и наиболее точно отражающей общую структуру. Конечной целью может являться максимизация прибыли, минимизация рисков и затрат, достижение стратегических результатов и много другое. В свою очередь стандартными показателями эффективности инвестиционного проекта являются такие параметры как: NPV, IRR, PP, DPP и многие другие.



Рисунок №1. Общая классификация инвестиционной привлекательности.

Факторы же можно условно разделить на внутренние и внешние. Для простоты понимания к внешним факторам относят четыре основные категории:

- Отрасль;
- Место расположения;
- Отношение к иерархии власти;
- Собственники.

В свою очередь внешние факторы делятся на следующие категории:

- Производственный персонал;
- Финансовое состояние;
- Менеджмент;

- Инвестиционная программа.

Практика показывает, что зачастую определяющими факторами являются именно финансовое состояние и инвестиционная программа. В свою очередь как западные организации делают существенный уклон на развитие качественного менеджмента в компанию.

**Использованные источники:**

1. Бочаров В.В. Инвестиционный менеджмент (управление инвестициями): Учебное пособие. СПб: Питер, 2000. – 160с.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. Пер. с англ. - М.: Олимп-Бизнес 2007. - 554 с.
3. Орлова Е.Р. Инвестиции: учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2008. – 237с.

*Ларина Т.В.*

*Шинкаренко Л.И., к.т.н.*

*доцент*

*кафедра ФКиЭБ*

*Ивановский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Иваново*

**ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНЫХ  
ОБРАЗОВАНИЙ**

*Аннотация:* В статье приведена оценка налогового потенциала Ивановского муниципального района. Проведен расчет возможности предоставления дотаций местным бюджетам для финансового стимулирования муниципальных образований, обеспечивающих развитие предпринимательской деятельности на своей территории и снижающих финансовую зависимость от регионального бюджета, за счет создания Регионального Фонда развития налогового потенциала.

*Ключевые слова:* налоговый потенциал, налоговый потенциал муниципальных образований, методы оценки налогового потенциала

Традиционно цель оценки налогового потенциала – более справедливое распределение налогов и увеличение их отдачи. Налоговый потенциал играет весомую роль в совершенствовании межбюджетных отношений вообще и в определении порядка предоставления трансфертов в частности. Если реально определены налоговые возможности регионов, то тем самым резко уменьшается вероятность субъективного подхода к оценке действительной потребности в помощи, повышается самостоятельность муниципалитетов в использовании своего налогового потенциала, снимаются в какой-то мере противоречия между центром и муниципалитетами, так как устраняется главная причина – несправедливость в распределении финансовой помощи. Регион вправе проводить ту или иную налоговую политику, а именно использовать или нет предоставленные ему налоги, менять ставки, льготировать что-либо в рамках имеющихся прав или

полностью отказаться от льгот. К тому же это будет его собственным выбором, который влияет на доходную часть бюджета, но в то же время должен быть исключен при распределении средств для обеспечения сопоставимых условий. С этой целью и следует использовать налоговый потенциал [3].

Налоговый потенциал муниципальных образований, рассчитываемый субъектом Федерации в целях межбюджетного регулирования, может не совпадать с прогнозом доходов, которые рассчитывают сами муниципалитеты в процессе бюджетного планирования. Например, если органы местного самоуправления своим решением и в пределах имеющихся у них полномочий предоставили местным налогоплательщикам льготы, то такое решение, снижающее бюджетную обеспеченность муниципалитета собственными доходами, должно быть учтено в прогнозе, который сам муниципалитет готовит для своих нужд в процессе бюджетного планирования, но не должно отражаться на оценке налогового потенциала этого муниципалитета, которую готовит правительство субъекта Федерации в целях межбюджетного регулирования.

Методика оценки налогового потенциала должна быть простой и понятной. Однако в настоящее время это сопряжено с рядом трудностей, и в первую очередь с отсутствием официальной статистики, содержащей необходимые данные для расчетов. Имеются лишь разрозненные показатели, которые в косвенной форме могут давать представление о налоговом бремени [2].

Самую точную оценку налогового потенциала можно получить с помощью подробного обследования и аудита всей экономической деятельности, происходящей на данной территории, в том числе и теневого бизнеса. Безусловно, это задача практически невыполнимая и чрезвычайно дорогостоящая. В результате изучения различных методических подходов, используемых зарубежными странами, а также некоторыми субъектами Федерации, для оценки налогового потенциала выделены показатели, характеризующие эффективность налогообложения – показатели экономического дохода, позволяющие при незначительных затратах времени и средств с достаточно большой степенью достоверности дать оценку налогового потенциала муниципального образования [4].

В качестве основы для расчета налогового потенциала предлагается использовать какую-либо совокупность показателей экономического дохода либо их комбинацию, наиболее полно учитывающую объем налогооблагаемых ресурсов, и рассчитывать один или несколько компонентов в целях упрощения. Этим предопределяется многообразие возможных показателей оценок налогового потенциала [1].

Данные показатели основываются на концепции экономического дохода как ресурса бюджетных доходов и различаются степенью его охвата. В то же время фактор наличия ресурсов бюджетных доходов - важнейший, но не единственный при оценке налогового потенциала территории.

Экономический доход трансформируется в бюджетные доходы только тогда, когда установлены правила налогообложения (определены объекты налогообложения, налоговые базы и ставки). На практике не все виды экономического дохода могут облагаться налогами. Необлагаемые виды доходов не образуют налогового потенциала и исключаются из расчетов. С другой стороны, отдельные виды доходов субъектов межбюджетных отношений подлежат обложению несколькими налогами. Например, доходы физических лиц являются налогооблагаемой базой по НДФЛ. В этом случае такие налоги должны быть неоднократно учтены при оценке налогового потенциала. В результате считаем, что такой показатель, как объем совокупных налогооблагаемых ресурсов, может дать только приблизительную оценку налогового потенциала территории.

Расчет налогового потенциала в мировой практике производится с использованием целого ряда методов: через оценку валового местного продукта, методом репрезентативной оценки налоговой системы, методом регрессионного анализа, методом прямого счета и т.д., каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки (табл. 1). Общее условие расчетов состоит в предположении, что во всех муниципальных образованиях берется единая налоговая система в полном объеме с учетом применения максимальной (предельной) ставки или ее доли для налогов, поступающих в местные бюджеты в целях обеспечения равенства базовых условий.

На основе двух из представленных пяти зарубежных методов проведена оценка налогового потенциала Ивановского муниципального района.

*1. Метод репрезентативной налоговой системы (РНС)* предполагает использование детальной информации по налоговым базам отдельных налогов в муниципальном образовании. Содержание этого метода заключается в расчете суммы бюджетных доходов, которые были бы собраны в муниципалитете, если бы он прилагал для их сбора средний по региону уровень налоговых усилий при средних для региона ставках налогообложения. Для применения этого метода использованы данные по фактически собранным налогам и по налоговым базам по всем рассматриваемым налогам в муниципальном образовании.

Налоговый потенциал равен сумме налоговых потенциалов отдельных налогов:

$$\text{НП}_n = \sum \text{НБ}_i * t_i / 100, \quad (1)$$

где  $n$  – число налогов, шт.;

$\text{НБ}_i$  – налоговая база налога, руб.;

$t_i$  – ставка (предельная) налога  $i$ -го налога, %.

Таблица 1 – Методы оценки налогового потенциала, их преимущества и недостатки [1]

Методы	Преимущества	Недостатки
<b><i>Методы, основывающиеся на показателях экономического дохода</i></b>		
На основе показателя среднедушевых доходов	Учет зависимости бюджетов территорий от уровня доходов проживающего на них населения. Простота расчетов и доступность данных.	Неадекватность отражения способности регионов генерировать бюджетные доходы (не учитывает доходы нерезидентов, теневые доходы, а также налоги юридических лиц, занимающие существенную долю в общей массе налоговых поступлений в России)
На основе показателя валового регионального продукта	Учет совокупного дохода, произведенного в регионе	Игнорирование особенностей налоговых баз и ставок отдельных налогов. Показатель ВРП включает элементы, которые не являются базой налогообложения, соответственно, нет строгой прямой зависимости между налоговым потенциалом и ВРП
На основе показателя совокупных налоговых ресурсов	Более высокая точность оценки фактических налоговых ресурсов региона, достигаемая корректировкой показателя ВРП	Необходимость значительной информационной базы
<b><i>Методы, основывающиеся на показателях налоговых баз</i></b>		
На основе прямого счета	Точность и полнота	Высокая трудоемкость, существенные требования к качеству и сопоставимости информации
На основе построения репрезентативной налоговой системы	Учет реальных возможностей и существующей практики формирования налоговых баз по основным бюджетообразующим налоговым источникам	Достаточная трудоемкость; Результаты оценки зависят от достоверности представленных налоговыми органами данных; Необходимо наличие большого объема данных о показателях, косвенно отражающих налоговые базы основных налогов в разрезе отдельных территорий
<b><i>Методы, основывающиеся на данных о фактических налоговых поступлениях и их корректировке</i></b>		
На основе фактических налоговых поступлений	Простота расчетов, доступность данных	Не учитывает различия налоговых ставок, наличия льгот, налоговых усилий властей
На основе корректировки фактических	Простота расчетов, доступность данных	Не достаточная достоверность результатов, обусловленная использованием информационной

налоговых поступлений		базы прошлых периодов, что не позволяет учесть текущее и перспективное состояние налоговой базы
-----------------------	--	---

Так, для налогового потенциала муниципалитета в качестве  $n$  используются налоги, поступающие только в местный бюджет, а  $t$  – соответствующая ставка (или ее часть), по которой данный налог идет в бюджет местного уровня. Однако база налогов, зачисляемых в местный бюджет, не учитывает региональных и местных льгот.

Репрезентативная система включает основные налоги, зачисляемые в бюджеты муниципальных районов (городских округов), и отражает доходные возможности, которые учитываются при распределении финансовых средств в рамках межбюджетного регулирования. Прочие виды налоговых и неналоговых доходов, не входящие в репрезентативную систему, не учитываются при расчете бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов).

Таким образом, в данном расчете непосредственно исчисляются и складываются потенциалы всех налогов требуемого уровня методом, так называемого прямого счета.

Налоговый потенциал муниципального района (городского округа) по отдельному налогу рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{НП}_i = \text{ПД}_i * \text{Норм}_i * (\text{НС}_{ji} / \text{НС}_i), \quad (2)$$

где НП – налоговый потенциал по  $i$ -му налогу;

ПД – прогноз поступлений  $i$ -го налога в консолидированный бюджет в планируемом году;

Норм $_i$  – норматив отчислений в бюджеты муниципальных районов  $i$ -го налога в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ;

НС $_{ji}$  – начисленные суммы  $i$ -го налога по  $j$ -му муниципальному району (городскому округу) в последнем отчетном году, скорректированные на единовременные поступления (подтвержденные справками налогового органа);

НС $_i$  – суммарные начисления  $i$ -го налога в консолидированный бюджет региона в последнем отчетном году, скорректированные на единовременные поступления (подтвержденные справками налогового органа).

Таблица 2 – Расчет налогового потенциала и коэффициента налоговой активности Ивановского района методом репрезентативной налоговой системы.

Налог, собираемый на территории Ивановского района	Прогноз поступлений i-го налога в консолидированный бюджет в планируемом году, тыс. руб.	Норматив отчислений	Начисленные суммы i-го налога по муниципальному району в последнем отчетном году, тыс. руб.	Суммарные начисления i-го налога в консолидированный бюджет региона в последнем отчетном году, тыс. руб.	Налоговый потенциал по i-му налогу, тыс. руб.	Коэффициент налоговой активности К
<b>Налог на доход физических лиц</b>	7 892 361, 6	1	84 034,6	7 969 735, 5	83 218,8	0,99
<b>Налоги на совокупный доход</b>						
Доходы от выдачи патентов на осуществление предпринимательской деятельности при применении упрощенной системы н/о	1 101 388, 7	1	67,0	1 155 450,2	63,9	0,95
ЕНВД для отдельных видов деятельности	514 379,8	1	12 348,4	525 585,2	12 085,1	0,97
Единый налог с/х	5 531,9	0,5	423,4	5 445,3	215,1	0,5
<b>Налоги на имущество</b>	94 632,6	1	64,9	81 998,1	74,9	1,15
<b>Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами</b>	15 035,0	1	745,2	16 380,0	684,0	0,91
<b>Государственная пошлина</b>	85 039,1	1	383,0	95 794,1	340,0	0,89

Затем следует суммировать все налоги, входящие в репрезентативную систему, и определить коэффициент налоговой активности (К) по формуле:

$$K = \text{НП}_\phi / \text{Н}_\phi, \quad (3)$$

где  $\text{Н}_\phi$  – фактические поступления налогов, руб. [5]

Рассмотренный метод широко используется в практике расчета дотаций многих субъектов Федерации. Например, в Тульской области и Ставропольском крае расчет налогового потенциала муниципального района (городского округа) проводится по репрезентативной системе налогов в разрезе отдельных видов налогов исходя из доли начислений, приходящейся на муниципальный район (городской округ), в общей сумме начислений в консолидированный бюджет в последнем отчетном году по налогам, прогноза поступлений налогов с территории всех муниципальных районов (городских округов) в консолидированный бюджет, а также нормативов отчислений от налогов в бюджеты муниципальных районов (городских округов).

2. *Фактический метод* предусматривает расчет налогового потенциала исходя из фактических значений налоговых сумм с учетом льгот и недоимок. Фактический метод основан на утверждении, согласно которому «полному использованию налогового потенциала препятствуют только две вещи: неплатежи (недоимки) и льготы.

Расчет выполняется по формуле:

$$\text{НП}_\phi = \text{Н} + \text{З} + \text{Л}, \quad (4)$$

где  $\text{Н}$  – фактические налоговые поступления, тыс. руб.

$\text{З}$  – прирост задолженности за отчетный период, тыс. руб.;

$\text{Л}$  – сумма налога, приходящаяся на региональные и (или) местные льготы, тыс. руб. [5]

Таблица 3 – Расчет налогового потенциала и коэффициента налоговой активности Ивановского района фактическим методом.

Налог, собираемый на территории Ивановского района	Фактические налоговые поступления, тыс. руб	Прирост задолженности за отчетный период, тыс. руб	Сумма налоговых льгот по налогам, тыс. руб	Налоговый потенциал	Коэффициент налоговой активности К
Налог на доход физических лиц	84 034, 6	-21,3	1 125,6	85 138,9	0,98
Налоги на совокупный доход. в т.ч. -Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы	12 838, 8 67,0	675 726,32	0	13 514, 5 67,6	0,95

налогообложения - ЕНВД - ЕСХН	12 348,4 423,4			12 973,9 473,0	
Налог на имущество	64, 9	-11 568,45	3 102,33	56, 4	1,1
Налоги, сборы и регулярные платежи	745, 2	37 710	45 090	828, 0	0,9
Государственная пошлина	383,0	47 337,08	0	430, 3	0,89

Все данные представлены в налоговой отчетности. Расчет налогового потенциала данным методом показал, что в среднем по району в разрезе практически всех налогов фактическая собираемость ниже норматива, рассчитанного фактическим методом.

К недостатку фактического метода расчета налогового потенциала относится сложность планирования показателей, так как не используется (не предполагается) налоговая база. В то время как другие рассмотренные методы с достаточно высокой степенью надежности допускают перспективную оценку налогового потенциала путем планирования налоговой базы.

Результаты расчета налогового потенциала двумя методами показали, что практически по всем видам налогов коэффициент налоговой активности близок к 1. Причем по единому сельскохозяйственному налогу он не превышает 60% нормативной величины. Данный факт свидетельствует о недостаточной собираемости данного налога в муниципальном образовании.

Таблица 4 – Сравнительная оценка налогового потенциала Ивановского района

Налог, собираемый на территории Ивановского района	Фактические поступления налога	Оценка налогового потенциала методом РНС	Оценка налогового потенциала фактическим методом.
Налог на доход физических лиц	84 034 600	83 218 753	85 138 900
Налоги на совокупный доход	12 838 800	12 364 061	13 514 526
Налог на имущество	64 900	74 899	56 434
Налоги, сборы и регулярные платежи	745 200	684 008	828 000
Государственная пошлина	383 000	339 997	430 337

3. Упрощенный метод предполагает использование данных по десяти основным налогам, которые составляют почти 90% всех налоговых доходов региона. Причем он применяется в случае недостатка данных для метода

репрезентативной налоговой системы. Оценку налогового потенциала оставшихся налогов можно сделать без большой погрешности исходя из итога оценки по десяти налогам.

Однако этот метод невозможно использовать для расчета налогового потенциала муниципальных образований, поскольку в местные бюджеты не попадают многие из опорных десяти налогов (НДС, акцизы и др.).

4. *Метод оценки налогового потенциала через валовой местный продукт* (ВМП) отражает вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории муниципального образования с использованием собственных экономических ресурсов (земли, труда, капитала) за некоторый период времени. Показатель ВМП определяется как разница между выпуском продукции и промежуточным потреблением. Расчет индекса налогового потенциала, отражающего возможную собираемость налогов на территории субъекта Федерации на основе данных о величине добавленной стоимости, создаваемых в различных отраслях и секторах экономик, ведет Росстат. К сожалению, расчет валового продукта на уровне ниже регионального статистическими органами не ведется, поэтому для оценок ВМП предлагается пользоваться данными отчета о базе налогообложения по налогу на добавленную стоимость, которыми располагают региональные налоговые органы. Для получения оценки величины добавленной стоимости, созданной на территории муниципального образования за год, из стоимости реализованных товаров, работ, услуг следует вычесть стоимость оприходованных и оплаченных ценностей. К сожалению, использование данных налоговых органов может внести свои неточности из-за того, что добавленная стоимость отражается не там, где она была создана, а там, где предприятие зарегистрировано для уплаты НДС. Тем не менее, при использовании полученного показателя для оценки налогового потенциала привнесенные искажения нивелируются тем, что многие налоги также платятся по месту регистрации предприятия, а не по месту его экономической активности. В связи с этим использование данного метода в России считаем нецелесообразным.

5. *Метод регрессионного анализа* позволяет количественно описать зависимость между исследуемой переменной (зависимой) и одной или несколькими независимыми переменными. Так, наличие данных по налоговым поступлениям, налоговой базе и численности населения в разрезе муниципалитетов позволяет проследить зависимость между объемом бюджетных доходов, собранных в муниципальном образовании, и факторами, которые прямо или косвенно влияют на размер налоговых поступлений местного бюджета. Недостаток данных и сложность расчётов не позволяют определить анализ налогового потенциала Ивановского района.

С организационной стороны считается, что расчеты налогового потенциала целесообразно возложить на региональные органы ФНС, так как налоговая служба обладает не только наиболее достоверной информацией,

но и своим федеральным статусом способна обеспечить единство применения методики расчета налогового потенциала на всей территории страны. Причем для налоговых органов расчет налогового потенциала необходимо учитывать при планировании, исполнении и составлении отчета об исполнении бюджета (т.е. на всех этапах бюджетного процесса). Его использование позволит обеспечить объективность при внутрирегиональном бюджетном выравнивании [5].

Таким образом, из пяти предложенных зарубежных методик наиболее близким к практике бюджетного планирования в современных условиях России представляется прогноз налогового потенциала на основе метода репрезентативной налоговой системы.

Таким образом, налоговый потенциал – объективная оценка доходов, которые могут быть собраны на территории муниципалитета в планируемом году, исходя из реальной обеспеченности муниципалитета налоговой базой, это прогноз доходов, рассчитанный в целях межбюджетного регулирования. Чтобы у местных властей не возникало отрицательных стимулов, толкающих их к снижению мобилизации доходов в бюджет, оценка налогового потенциала должна быть по возможности свободной от влияния принимаемых на местном уровне налоговых решений и мер по обеспечению собираемости налогов.

Рассчитав налоговый потенциал методом репрезентативной налоговой системы и фактическим методом средние значения в целом по району практически равнозначны (0,91 – методом репрезентативной налоговой системы и 0,96 – фактическим методом).

В настоящее время в целях стимулирования субъектов Российской Федерации, принимающих меры по привлечению инвестиций и увеличению регионального налогового потенциала, Правительством Российской Федерации был создан Фонд развития налогового потенциала, который предоставляет дотаций бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации, достигших наилучших результатов по увеличению регионального налогового потенциала.

Цель фонда – финансовое стимулирование регионов, обеспечивающих развитие предпринимательской деятельности на своей территории и снижающих финансовую зависимость от федерального бюджета.

Для оценки субъектов Российской Федерации, достигших наилучших результатов по увеличению регионального налогового потенциала, применяются показатели:

1. Численность постоянного населения субъектов Российской Федерации на конец года (тыс. человек).

2. Объем инвестиций в основной капитал (здания (кроме жилых), сооружения, машины, оборудование и транспортные средств) по следующим видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство; обрабатывающие производства;

гостиницы и рестораны, являющиеся частной, смешанной российской, иностранной или смешанной российской и иностранной, (тыс. рублей).

3. Объем налоговых доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации (за исключением налога на добычу полезных ископаемых, налога на прибыль организаций и региональных налогов, поступающих от организаций добывающей отрасли) (тыс. рублей).

4. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей) по следующим видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство; обрабатывающие производства; гостиницы и рестораны (тыс. руб.).

Для предоставления дотаций Министерство финансов Российской Федерации по согласованию с Министерством экономического развития Российской Федерации и Министерством регионального развития Российской Федерации отбирает 20 субъектов Российской Федерации, имеющих наилучшие результаты среди оцениваемых.

Определение результатов деятельности субъектов Российской Федерации по увеличению регионального налогового потенциала осуществляется на основании значения комплексной оценки показателей увеличения регионального налогового потенциала, которое определяется исходя из достигнутого уровня и динамики показателей в следующих сферах:

- инвестиционной деятельности,
- налогообложении,
- промышленном производстве.

По результатам комплексной оценки субъектов Российской Федерации выстраивается их рейтинг.

В 2011 году на поддержку субъектов Российской Федерации было выделено 10 000 тыс. руб.

На основе правил распределения дотаций бюджетам субъектов РФ были выбраны 20 субъектов РФ, которые имеют лучшие результаты при расчете комплексной оценки.

Необходимо заметить, что большинство субъектов РФ, которые получили в 2011 году дотацию на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджета, относятся к Центральному Федеральному округу. Если рассматривать Ивановскую область, то она находится лишь на 64 месте. Самый низкий показатель у Ивановской области по промышленному производству.

Распределение дотаций осуществляется в размере 20% от общего объема дотаций [6].

Таблица 6 – Распределение дотаций между субъектами Российской Федерации в 2011 году

Субъект Российской Федерации	Распределение средств Фонда, тыс. руб.
Калужская область	2 000 000
Тюменская область	1 913 041
Ленинградская область	956 520
Республика Татарстан	588 628
Новгородская область	588 628
Рязанская область	382 608
Тульская область	340 096
г. Санкт-Петербург	318 840
Ставропольский край	288 761
Пермский край	283 413
Омская область	283 413
Ямало-Ненецкий АО	263 868
Московская область	259 395
Тверская область	246 844
Воронежская область	225 064
Липецкая область	221 802
Ульяновская область	218 634
Ярославская область	206 815
Приморский край	206 815
Ростовская область	206 815

По нашему мнению, необходимо формировать и оценивать налоговый потенциал не только субъектов федерации, но и муниципальных образований. Для этого, в частности, в Ивановской области необходимо создать Региональный Фонд развития налогового потенциала.

Таблица 7 – Расчет комплексной оценки Фондом развития налогового потенциала

Субъект Российской Федерации	Инвестиции		Налоговые доходы		Промышленное производство		Итоговое место
	Ср. темп роста инвестиций в отд. отрасли за 3 года, %	Ср. объем инвестиций в отд. отрасли на 1 жителя за 3 года, тыс. руб.	Ср. рост налоговых доходов за 3 года, %	Ср. объем налоговых доходов на 1 жителя за 3 года, тыс. руб.	Ср. темп роста отгруж. товаров собств. пр-ва за 3 года, %	Ср. объем отгруженных товаров собств. пр-ва на 1 жителя за 3 года, тыс. руб.	
Калужская область	134,1	29 443	122	25 589	142	197 372	1
Тюменская область	137,3	10 404	120	31 031	201,6	185 487	2
Ленинградская область	110,8	23 026	115	31 591	113	205 564	3
Республика Татарстан	120,5	20 445	112	24 925	113,1	159 307	4
Новгородская область	109,6	13 828	115	23 984	113,1	156 088	5
Рязанская область	109,4	10 717	115	19 399	114,1	101 233	6
Тульская область	120,1	14 514	113	22 382	109,3	137 164	7
г. Санкт-Петербург	108,3	8 101	108	58 918	134	189 734	8
Ставропольский край	125,3	5 793	118	15 487	117,5	55 978	9
Пермский край	98,6	13 643	111	26 966	11,4	195 822	10
Омская область	122,6	7 305	112	20 755	144,5	187 738	11
Ямало-Ненецкий АО	106,9	8 983	121	57 953	119,2	35 189	12
Московская область	95,4	8 782	113	39 740	112,1	165 049	13
Тверская область	102,8	7 124	116	20 722	109,8	88 880	14
Воронежская область	116,1	7 206	117	18 640	111,8	66 423	15
Липецкая область	107,7	35 305	104	29 128	106,8	260 869	16
Ульяновская область	131,4	7 471	115	17 114	110,1	84 110	17
Ярославская область	110,1	11 731	111	28 127	105,9	122 132	18
Приморский край	151,1	2 924	116	18 229	117,5	49 796	19
Ростовская область	101,3	7 285	116	19 730	109,8	83 243	20

Таблица 8 – Расчет комплексной оценки налогового потенциала Ивановского района

Субъект Российской Федерации	Инвестиции		Налоговые доходы		Промышленное производство	
	Средний темп роста инвестиций в отдельной отрасли за 3 года, %	Средний объем инвестиций в отд. отрасли на 1 жителя за 3 года, тыс. руб.	Средний рост налоговых доходов за 3 года, %	Средний объем налоговых доходов на 1 жителя за 3 года, тыс. руб.	Средний темп роста отгруженных товаров собств. пр-ва за 3 года, %	Средний объем отгруженных товаров собственного пр-ва на 1 жителя за 3 года, тыс. руб.
Показатели для расчета средних значений по Ивановскому району	2010 — 109,2 2011 — 82,6 2012 — 167,1	2010 — 5,462 2011 — 4,509 2012 — 7,524 Численность населения - 36 618 чел.	2010 — 120,1 2011 — 107,9 2012 — 143,1	2010 — 37029 2011 — 37030 2012 — 37074 Численность населения - 36 618 чел.	2010 — 141,0 2011 — 132,3 2012 — 113,7	2010 — 147,2 2011 — 194,8 2012 — 221,3 Численность населения - 36 618 чел.
Средние показатели по Ивановскому району	119,6	477	123,7	1 011	129	51,3

Целью Регионального Фонда развития налогового потенциала должно стать предоставление дотаций местным бюджетам для финансового стимулирования муниципальных образований, обеспечивающих развитие предпринимательской деятельности на своей территории и снижающих финансовую зависимость от регионального бюджета.

За основу можно взять методику, утвержденную Правительством РФ, согласно которой комплексная оценка налогового потенциала производится по трем направлениям: инвестиционной деятельности, налогообложении и промышленном производстве.

На примере Ивановского района проведена комплексная оценка налогового потенциала по показателям, используемым в Федеральной методике:

- Средний объем роста инвестиций в отдельные отрасли за 3 года;
- Средний объем инвестиций в отдельные отрасли на 1 жителя за 3 года;
- Средний рост налоговых доходов за 3 года;
- Средний объем налоговых доходов на 1 жителя за 3 года;
- Средний темп роста отгруженных товаров собственного производства за 3 года;
- Средний объем отгруженных товаров собственного производства на 1 жителя за 3 года.

Вместе с тем можно отметить, что показатели, используемые для комплексной оценки налогового потенциала субъекта РФ, не в полной мере характеризуют налоговый потенциал муниципального образования.

Поэтому мы считаем, что Региональным Фондом развития налогового потенциала при определении результатов деятельности муниципальных образований по увеличению регионального налогового потенциала необходимо учитывать специфику муниципалитета. Для этого комплексную оценку муниципальных образований необходимо проводить по специальной методике, в которую, по нашему мнению, необходимо включить дополнительно такие показатели, как:

- численность населения в трудоспособном возрасте;
- объем отгруженных товаров собственного производства;
- инвестиции в основной капитал;
- количество малых предприятий;
- объем розничной торговли;
- среднемесячная заработная плата;
- объем налоговых доходов.

Основная часть показателей отражена в инвестиционном паспорте района, соответственно, комплексная оценка муниципального образования для получения финансовой помощи от бюджета субъекта РФ строится в основном при анализе инвестиционного паспорта муниципалитета.

С целью апробации данной методики в работе проведена сравнительная оценка налогового потенциала следующих муниципальных образований Ивановской области:

- Ивановского муниципального района;
- Кинешемского муниципального района;
- Родниковского муниципального района;
- Фурмановского муниципального района;
- Шуйского муниципального района.

Для ранжирования налогового потенциала предлагается применение рейтинговой бальной оценки. По итогам проведенной оценки налогового потенциала выстраивается рейтинг территорий. Муниципальному образованию, показавшему наилучшие результаты по конкретному показателю присваивается 5 баллов, худшие – 1 балл.

Как видно из таблицы 9 наилучшие результаты при комплексной оценке показал Ивановский муниципальный район и Фурмановский муниципальный район.

Таблица 8 – Расчет показателей, используемых для оценки налогового потенциала муниципальных образований Ивановской области

Название муниципального образования	Численность населения в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	Среднемесячная заработная плата, руб.	Объем отгруженных товаров собственного производства, млн. руб.	Объем инвестиций в основной капитал, тыс. руб.	Количество малых предприятий, ед.	Объем розничной торговли, млн. руб.	Объем налоговых доходов, тыс. руб.
Ивановский муниципальный район	22,05	19 558,2	8 203,8	666 462	665	2 993,2	98 176
Кинешемский муниципальный район	14,4	11 960	1 042,1	178 800	150	1 615,5	30 184
Родниковский муниципальный район	20,11	13 200	2 885,6	409 490	498	2 911	53 274
Фурмановский муниципальный район	24,9	14 078	3 577,9	81 900	214	4 145,8	78 284
Шуйский муниципальный район	12,7	11 208	1 135,3	37 414	231	1 056,9	14 955

Таблица 9 – Рейтинг муниципальных образований по результатам комплексной оценки

Название муниципального образования	Численность населения в трудоспособном возрасте, тыс. чел.	Среднемес. заработная плата, руб.	Объем отгруженных товаров собственного производства, млн. руб.	Объем инвестиций в основной капитал, тыс. руб.	Количество малых предприятий, ед.	Объем розничной торговли, млн. руб.	Объем налоговых доходов, тыс. руб.	Итого по баллам
Ивановский муниципальный район	4 бал.	5 бал.	5 бал.	5 бал.	5 бал.	4 бал.	5 бал.	33 бал.
Фурмановский муниципальный район	5 бал.	4 бал.	4 бал.	2 бал.	2 бал.	5 бал.	4 бал.	26 бал.
Родниковский муниципальный район	3 бал.	3 бал.	3 бал.	4 бал.	4 бал.	3 бал.	3 бал.	23 бал.
Кинешемский муниципальный район	2 бал.	2 бал.	1 бал.	3 бал.	1 бал.	2 бал.	2 бал.	13 бал.
Шуйский муниципальный район	1 бал.	1 бал.	2 бал.	1 бал.	3 бал.	1 бал.	1 бал.	10 бал.

Муниципальным образованиям, продемонстрировавшим наилучшие результаты в развитии предпринимательства, привлечении инвестиций, наращивании налоговых сборов, будут предоставляться дотации из областного бюджета.

Собственное производство является одним из основных рычагов в формировании обеспечения любого муниципального образования. Ивановский район имеет большой потенциал в аграрном комплексе. Но в условиях кризиса, данная отрасль пришла в упадок из-за отсутствия финансирования. Ивановскому району необходимо решение, которое поможет улучшить ситуацию с развитием АПК. Необходима полная модернизация данной отрасли, но в силу финансовых трудностей и отсутствия заинтересованности со стороны государства, это является нереальным желанием.

Государство постоянно предпринимает попытки улучшить ситуацию в развитии и становлении аграрного сектора за счет принятия различных государственных программ, но как показывает время – все попытки недостаточно эффективны, а иногда и совершенно бесполезны.

Комплекс аграрного сектора – является достоянием, которое было передано муниципалитету много лет назад. Данная отрасль со своими потенциалами и технологиями сильно устарела и изнасилась. В данной отрасли почти не было капитальной реорганизации сельхоз фондов, а, наоборот, из-за политических и экономических изменений, данный сектор испытал упадок. А в некоторых районах и вовсе был разрушен из-за недостатка финансирования и государственной поддержки. Основной причиной отсутствия развития аграрного сектора в районе, на наш взгляд, является нехватка бюджетных средств, для обеспечения развития аграрного сектора. Поэтому мы предлагаем полученные дотации из Регионального Фонда направить на финансирование государственно-частного партнерства в сфере АПК со стороны муниципалитета.

#### **Использованные источники:**

1. Коломиец А.Л., Новикова А.И. О соотношении финансового и налогового потенциалов в региональном разрезе // Налоговый вестник. 2010. № 3. – С. 14.
2. Куницына Н.Н., Рощупкина В.В. Проблемы оценки налогового потенциала региона // Финансы и кредит. – 2008. – № 2 (59)
3. Серебрякова, О. В. Методы оценки налогового потенциала региона / О. В. Серебрякова // Проблемы экономики и статистики в общегосударственном и региональном масштабах. Сб. ст. III Всерос. Науч.-практич. конф. – Пенза: РИО ПГСХА, 2011. – 0,31 п. л.
4. Слободчиков Д.М. Оценка налогового потенциала муниципального образования [Электронный ресурс] <http://www.lawmix.ru/bux/16880>
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] <http://www.minfin.ru/ru/>

6. Луговой О., Синельников-Мурылев С., Трунин И. Оценка налогового потенциала субъектов Российской Федерации. – <http://www.jet.ru>

*Латинова Д.Ш.  
преподаватель  
кафедра иностранных языков,  
педагогике и психологии  
Ташкентский Педиатрический Медицинский институт  
Россия, г. Ташкент*

**ОСОБЕННОСТИ ЗАНЯТИЙ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В ГРУППЕ  
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗА  
FEATURES LESSONS OF ENGLISH IN A GROUP OF  
UNIVERSITY TEACHERS**

В статье рассматриваются вопросы обучения английскому языку преподавателей вузов. Автор изучает положительные и негативные факторы, влияющие на успешность изучения английского языка.

**Ключевые слова:** преподаватель, английский язык, изучение, аттестация, вуз.

In the article the questions of education in groups of University teachers. The author examines the positive and negative impact on the success of learning English.

**Keywords:** teacher, English language, learning, certification University,

Сегодня, как никогда, требования к преподавателю вуза очень высоки. Педагогов вузов отличает постоянное стремление к совершенствованию профессиональной деятельности. Помимо профессиональных знаний, современный педагог обязан владеть всем набором информационных современных средств- компьютер, Интернет, (составление презентаций, многоответных тестов в Excel и т.д.) а также владеть английским языком, хотя бы на уровне *elementary*. Успешное нахождение в профессии предполагает обязательное участие в международных форумах, очно или заочно, расширяются международные связи, расширяется англоязычная среда – студенты из-за рубежа. Нельзя забывать об аттестации преподавателей и вуза. На изучение английского языка руководство института выделяет всего 72 часа, далее предполагается тестирование внутривузовское, а потом республиканское.

Изучение английского языка преподавателями имеет ряд особенностей, как положительных, так и отрицательных. Группы созданы стихийно по 10-12 человек с различных кафедр, с уровнем владения на уровне *beginner*. К положительным мы можем отнести высокую мотивацию (см.выше). Взрослые, особенно преподаватели, не привыкли к ситуациям, в которых они выглядят неудачниками, особенно среди коллег, поэтому явных отстающих нет. Исполнительность, способности систематизировать, анализировать и синтезировать информацию помогают преподавателям

осознанно и ответственно отнестись к обучению. За годы преподавания в вузе педагоги так часто изучают что-то новое, что у них сложился своеобразный механизм, который помогает быстро переработать, изучить, внедрить, а также снабдить студентов новыми знаниями и навыками. Интенсивный курс нацелен на восприятие большой информации, но в то же время помогает составить систему всего языка в целом в голове, определить объем, который необходимо изучить, и выработать стратегию. Исчезает страх перед необъятным. Преподаватели концентрируются и начинают делать успехи. Представление о языке как о системе помогает преподавателям делать аналогии с родным языком, сопоставлять морфологию и грамматику в целом.

К отрицательным особенностям можно отнести большую загруженность преподавателей. Занятия английского языка проходят после четвертой пары. У многих существуют общественные или кафедральные нагрузки, всевозможные собрания проходят также после занятий, сказывается усталость. Многие не успевают или не хотят выполнять домашнее задание. Но опять же, преподаватели не хотят выглядеть отстающими, поэтому успеваемость варьирует от «удовлетворительно» к «хорошо», иногда к «очень хорошо». У старших по возрасту преподавателей восприятие слабее, они вынуждены переспрашивать, медленнее выполняют аудиторную работу. Им требуется больше времени, чем молодым.

Программа, составленная для обучения преподавателей включает следующие требования: уметь рассказывать о себе, своей семье, профессии, своих интересах и планах на будущее, сообщать краткие сведения о своем городе, стране и стране изучаемого языка; делать краткие сообщения, описывать события или ситуации, передавать основное содержание прочитанного, выражать свое отношение к прочитанному, описывать героев текстов. Успех во многом зависит и от правильного выбора пособия и методов обучения. Лучшими считаются пособия, изданные издательствами Оксфорда и Кембриджа. Мы занимаемся по Total English. В этом комплексе чувствуется стройная методическая система. Красочный дизайн, фото известных личностей. Много разнообразных интересных упражнений на все виды речевой деятельности и текстов, имеющих страноведческий характер. Имитативные упражнения имеют образец каждого речевого действия, упражнения на подстановку грамматических структур, на трансформацию, на проверку понимания текста, ключи к заданиям. Здесь используются методически адаптированные аутентичные тексты, что позволяет максимально приблизить аудиторную работу к реальным ситуациям общения, эмоционально обогатить ее и сделать интересной, они мотивируют преподавателей к разговору и эмоциональной дискуссии. В текстах реализован адекватный отбор языкового, речевого и страноведческого материала, что помогает формировать необходимые навыки и умения, побуждает к обсуждению и размышлению. Все это, несомненно,

способствует развитию коммуникативных способностей. С каждым новым занятием пополняется словарный запас, который постепенно определяет степень раскрытия темы и количество предложений в монологической речи обучающегося преподавателя. Преподаватели английского используют на занятиях минимагнитофоны (ручные), с их помощью проводятся задания на аудирование, применяются интерактивные методы, парная работа, ролевая игра.

Резюмируя, можно предположить, что усидчивость, ответственность преподавателей помогут в овладении речевой деятельностью. Кроме этого, им необходимо регулярно посещать занятия, выполнять домашние задания, заучивать лексику, искусственно создавать микросреду (на кафедре развесить устойчивые выражения, правила времен, вместе выполнять задания, стараться общаться с коллегами на английском, смотреть фильмы, слушать песни и т.п.).

#### **Использованные источники:**

1. Гальскова Н.Д. Современная методика обучения иностранному языку. – М., 2000.
2. Подласый И.П. Педагогика: Учеб. для студентов высших пед. учеб. заведений. – М.: Просвещение, 1996.
3. Foley M., Hall D. Total English.

*Латыпова Р.Ф.  
студент  
Нигматуллина Г.Р., к.э.н.  
старший преподаватель  
БГАУ  
РФ, г. Уфа*

#### **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ПУШНОМ ЗВЕРОВОДСТВЕ**

Звероводство - является подотраслью животноводства. Учитывая, что организации, занимающиеся звероводством, относятся к числу сельскохозяйственных, при обеспечении учета затрат и исчисления себестоимости продукции звероводства целесообразно руководствоваться рекомендациям по учету затрат и калькулированию себестоимости продукции сельскохозяйственных предприятий, утвержденный приказом МинсельхозпродаРБ от 14.12.1999 №316.

При формировании в бухгалтерском учете информации о затратах на производство, следует руководствоваться положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденный Приказом Минфина России от 06.05.1999 №33н (в ред. от 08.11.2010) [1].

Согласно п.8 ПБУ 10/99 организация должна обеспечить группировку затрат по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты.

В звероводстве, затраты на производство продукции осуществляются в течении года равномерно. Поэтому нет необходимости разграничивать их в учете по смежным годам. Все расходы отчетного года, как правило, если хозяйство неспециализирующееся, включают в состав себестоимости продукции текущего года. При этом все затраты учитываются в целом по подотрасли. Однако в специализированных зверохозяйствах учет затрат осуществляется по видам зверей с выделением качества объектов основного стада и молодняка зверей.

Себестоимость звероводческой продукции определяется исходя из затрат, приходящихся на вид (технологическую группу) зверей. Общая сумма затрат по отдельным объектам учета складывается как из прямых затрат, непосредственно относимых на соответствующие виды зверей, так и распределяемых в конце отчетного периода с помощью предусмотренных способов и приемов.

В звероводстве, кроме себестоимости прироста живой массы и другой продукции, исчисляют себестоимость живой массы, по которой оценивают выбывших зверей и оставшихся на конец года. В фактическую себестоимость прироста живой массы по соответствующим видам (группам) зверей включаются потери от гибели (падежа) молодняка и взрослых зверей, за исключением потерь, подлежащих возмещению виновными лицами и возникших в следствии эпизоотии и стихийных бедствий. Стоимость молодняка и взрослых зверей, погибших в результате стихийных бедствий, относят на расходы организации. Стоимость побочной продукции пушных зверей (навоза) определяется, исходя из фактических затрат на ее уборку и хранение, стоимость подстилки (соломы, торфа, опилок и т.д) суммы амортизации основных средств по удалению навоза из ферм и навозохранилищ и других расходов. Прочая побочная продукция, получаемая в звероводстве, оценивается по ценам возможной реализации или использования. Перед составлением отчетных калькуляций себестоимости другой побочной продукции корректируется с учетом изменения затрат, обусловленных ее заготовкой. Калькуляция предполагает разграничение затрат, относящихся на продукцию производства, а так же использование отдельных счетов исчисления себестоимости конкретных видов продукции [4].

В аналитическом учете затрат продукции животноводства группируют по следующим статьям и элементам, установленным учетной политикой:

1) Оплата труда с отчислениями страховых взносов: учет всех видов основной и дополнительной оплаты труда работников. Данные собираются по нарядам на сдельную работу, по учетным листам трактористов-машинистов, по табелям учета рабочего времени;

2) Корма: затраты на мясные корма (мясо сильно истощенных животных, вынужденной прирезке и т.д), рыба, отходы птицеводства, так же растительные корма (зерно, пшеница, ячмень, шрот, жмых и т.д) [2];

3) Содержание основных средств: учет амортизационных отчислений, затраты на ремонт и др. затраты на содержание основных средств, используемые в звероводстве. Отнесение соответствующих затрат производится прямым путем, а сумма износа амортизации начисленного на основные средства отражаются по статье амортизации;

4) Потери от падежа животных: учет гибели (падеж) молодняка или взрослых зверей, либо потери в следствии стихийных бедствий;

5) Средства защиты животных: учитывают стоимость медикаментов, антибиотиков использованных на группу зверей;

6) Прочие затраты: учет основных затрат, не вошедших в предыдущие статьи. Сюда относятся износ спецодежды и спец обуви, выдаваемые работникам звероводства и т.д. Так же здесь отражаются:

- затраты на подстилку;
- расходы по искусственному осеменению;
- затраты по ограждению фермы, строительству санпропускников и других объектов, связанных с ветеринарно-санитарными мероприятиями;
- затраты на строительство и строительство летних лагерей, загонов, навесов и других сооружений для животных не капитального характера, учитываемые в составе расходов будущих периодов [3].

Затраты и выход продукции отрасли пушного звероводства учитывают на операционном калькуляционном счете 20 «Основное производство»:

- 20-2 «Животноводство»;
- 20-2-1 «Пушное звероводство»;
- 20-2-1-1 «Разведение норки»;
- 20-2-1-1-1 «Основное стадо норки»;
- 20-2-1-1-2 «Молодняк норки».

По дебету этих счетов отражают накопление затрат в разрезе приведенных статей калькуляции, по кредиту – суммы фактической себестоимости законченной производством продукции. В том числе стоимость приплода и прироста молодняка. Конечное сальдо по счету – размер незавершенного производства на конец года.

Принятые организацией животные на ответственное хранение, забой и последующую переработку учитываются только на забалансовых счетах. По источникам поступления в организацию разделяют зверей, полученных от собственного стада, и покупные.

Следовательно, затраты в звероводстве разграничиваются в первую очередь по отраслям и видам производства, т.е. по специализациям, и это должно найти отражение в бухгалтерском учете. В свою очередь затраты производства должны строго разграничиваться их по видам: затраты живого и общественного труда, использование средств труда, основных средств, кормов, средств защиты животных и т.п.

### Использованные источники:

1. Ильина Е.Д. Звероводство [Текст] : учебник/ Е.Д. Ильина, А.Д. Соболев, Т.М. Чекалова. – СПб. : Лань, 2004. – 96 с.
2. Клычова Г.С. Организация аналитического и синтетического учета в пушном звероводстве // Г.С. Клычова, А.Р. Закирова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2012. – №2. – С. 15-20.
3. Давлетбаева Л.Р., Нигматуллина Г.Р., Шайнурова З.М., Сафина З.З. Учет наличия и движения животных в сельскохозяйственных организациях [Электронный ресурс] // учебное пособие : научно практические рекомендации. 2013. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=19395922> (дата обращения 24.02.2013)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н (в ред. от 08.11.2010) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Лебединская О.Г., к.э.н.  
доцент*

*Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
Россия, г. Москва*

## **РОЛЬ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

### **Аннотация**

Данная статья посвящена вопросам определения места и роли системно-значимых банков в финансировании инновационных проектов государства. В работе показано, что банки с крупными госпакетами акций не всегда ориентируются в своей деятельности на интересы государства. В работе предложен ряд мер, направленных на повышение привлекательности финансирования инновационных проектов со стороны банка

**Ключевые слова:** системно-значимый банк, банковская система; отношения собственности; государственный контроль; государственная собственность; государственное участие в управлении; инновации; инновационный кредит

Важнейшей задачей, стоящей перед российским банковским сектором в целом, и, особенно перед системно-значимыми банками, является привлечение долгосрочных финансовых ресурсов. Однако банковские пассивы в настоящее время представлены преимущественно краткосрочными ресурсами: депозитами населения и средствами на счетах предприятий и организаций.

Основное замедление реализации инновационного процесса в нашей стране обусловлено тем, что в отличие от промышленно-развитых стран разработка большинства технологических инноваций осуществляется с помощью государственных структур, а не частных промышленных

предприятий, успешное функционирование которых напрямую зависит от данных разработок. Внутренние затраты на исследования и разработки не превышают 1% ВВП России, тогда как в Германии, США и Японии – 2,6–2,8%. На долю России на мировом рынке наукоемкой продукции приходится менее 1%, а на долю США – 40%.<sup>3</sup> [1, с. 36]

В настоящее время в отечественном банковском секторе инновационные процессы имеют крайне малые масштабы. В разработке инновационных технологий участвуют даже не все крупнейшие банки с государственным участием.

Экспансия госбанков на рынке финансирования инновационных проектов поддерживается двумя факторами: динамика повышенной рентабельности крупнейших банков в условиях стабильной экономики, и, во-вторых, возможность пополнения государством собственного капитала банка из бюджетных ресурсов

Модернизационная роль банков с государственным участием имеет высокую значимость и заключается в реальной возможности предоставлении ими недорогих и долгосрочных финансовых ресурсов для крупных общероссийских проектов по созданию новых финансовых продуктов услуг для населения и организаций. При этом предусматривается поэтапное финансирование ими полного цикла НИОКР, осуществление непрерывного проектно-финансового контроля на этапе рыночного внедрения финансовых инноваций.

На микро уровне можно выделить два основных механизма взаимодействия банков и государства в финансировании инновационных проектов: через *участие в собственности*, через *участие в управлении*, а также прочие возможные механизмы, в разной степени относящиеся к анализируемым банкам и в связи с этим объединенные в общую группу *прочего государственного контроля* [2, с. 35].

В первом случае капитал банка принадлежит (полностью или частично) федеральным, региональным, муниципальным органам власти, агентствам и фондам государственного имущества федерального и регионального уровней, а также Банку России. (ВТБ — 85,5% акций принадлежит ФА по управлению госимуществом; Россельхозбанк — 100% акций принадлежит ФА по управлению госимуществом; Сбербанк — 60,3% акций принадлежит ЦБ РФ) и, как следствие, государство напрямую финансирует проекты.

Во втором случае возможны два варианта: прямое вмешательство государства в управление через обязательное присутствие в Совете директоров или Наблюдательном совете представителей законодательных и/или исполнительных органов власти (федерального, регионального, муниципального уровней) и косвенное — через представителей органов управления государственных организаций (коммерческих и

некоммерческих). К этой группе можно отнести Банк Москвы, СвязьИнвест банк, Российский банк развития, ОАО АльфаБанк и др.

С.С. Бабаев предлагает все системно-значимые банки для дальнейшей оценки эффективности участия в инновационной деятельности объединить в три основные категории. Самая узкая категория представляет собой *банки, находящиеся в собственности государства*, то есть кредитные организации с мажоритарным участием государства в капитале (как напрямую, так и через контрольное участие государственных организаций всех типов в капитале банка) [4, с. 58].

Вторая категория, помимо *банков, находящихся в собственности государства*, включает также все банки с миноритарным участием государства в капитале, в отношении которых выявлены описанные выше механизмы участия в управлении (прямого либо косвенного).

Этой категории банков дано определение *банков, находящихся под контролем государства*.

Наконец, *банки, находящиеся в собственности государства, и банки, находящиеся под контролем государства*, формируют третью, самую широкую категорию банков с государственным участием — *банков, находящихся под влиянием государства*. В эту категорию также входят банки и с миноритарным участием в капитале без участия в управлении, и в отношении которых не было выявлено ни участия государства в капитале, ни участия в управлении, но деятельность которых удовлетворяет вышеперечисленным критериям отнесения к категории *политически связанных банков*.

Нельзя не согласиться с мнением Поповой Т.Ю., которая предлагает систематизировать принципы осуществления финансовых инноваций системообразующими банками в четыре группы: а) инновационной ориентированности; б) предрасположенности к научно-техническому развитию; в) рыночной ориентированности и инновационной активности; г) финансовой эффективности инновационной деятельности банка [5, с.18].

В настоящее время в России, в отличие от развитых стран, преобладает государственное финансирование как НИОКР финансовых инноваций, так и крупномасштабных проектов. На наш взгляд, для нашей страны будет эффективной модель банковского проектного финансирования, основанная на государственно-частном партнерстве. Данный подход позволяет в сочетании использовать банковский, государственный и иностранный капиталы

В мировой практике наиболее распространенным инструментом финансирования инновационных проектов является *льготное кредитование*. Так, компании Италии, Испании за счет данного ресурса покрывают 55% – 65% затрат на инновации. Процентная ставка по кредиту составляет 1%, льготный период до двух лет. В других европейских странах ставки по долгосрочным кредитам не превышают 4,5 – 5% годовых. По сравнению с

зарубежными странами в России проценты по кредитам превосходят аналоги в 3-5 и более раз. Такое положение в кредитовании обусловлено: высокой ставкой рефинансирования, уровнем инфляции, а также микро- и макроэкономическими условиями.

С учетом крупных капиталовложений, необходимых для банковского проектного финансирования, принимать участие в таких крупномасштабных проектах, как «Сколково», могут только крупнейшие российские банки с государственным участием, госкомпании и госкорпорации. Считаем, что на основе БПФ должны разворачиваться и финансироваться субнациональные проекты «Сколково-прим» в регионах страны.

Таким образом, финансирование банками с государственным участием НИОКР финансовых инноваций в настоящее время осуществимо в двух основных формах: 1) долгосрочное льготное кредитование; 2) проектное финансирование партнеров банка. Эти формы позволяют банкам с государственным участием совершенствовать и развивать цикл финансирования НИОКР путем создания регулярного спроса населения, государственных учреждений и предприятий реального сектора на инновационную продукцию и именно эти формы и необходимо развивать.

#### **Использованные источники:**

1. Глушкова Е.А. Границы государственного сектора в банковской системе // Банковское дело. — 2009. — №8. — С. 34–38
2. Верников А.В. Доля государственного участия в банковской системе России // Деньги и кредит. — 2009. — №11. — С. 4–14.
3. Глушкова Е.А. Границы государственного сектора в банковской системе // Банковское дело. — 2009. — №8. — С. 34–38
4. Моисеев С. Перспективы приватизации в банковском секторе // Аналитический банковский журнал. — 2010. — №1. — С. 16–20
5. Попова Т.Ю. Финансовые инновации российских банков с государственным участием. Автореф. Канд. Дис. На соиск. Уч. Степ. Канд. Экон. наук. – М. - 2012

*Лебедко М.П., к.э.н.*

*профессор*

*Злотников Д.В.*

*магистрант 2го года обучения*

*СибУПК*

*Россия, г. Новосибирск*

## **ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы формирования и совершенствования организационных структур управления. Факторы, определяющие выбор оптимальной структуры управления.

**Ключевые слова:** структура, управление, оптимизация, организация

Организационная структура управления (ОСУ) – это совокупность структуры подразделений и взаимосвязей между ними в процессе управления, включая права и ответственность отдельных работников за выполнение конкретных видов деятельности. Она отражает уровень полномочий, делегированных различными линейными и функциональными подразделениями.

Главная цель ОСУ – обеспечение контроля и координации деятельности структурных подразделений на предприятии.

Линейная структура характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное управление ством подчиненными ему работниками. Его решения, передаваемые по цепочке сверху вниз, обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Каждый менеджер одного уровня, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю.

Преимуществами линейной структуры управления являются: единство и четкость распорядительства; личная подотчетность исполнителя одному лицу; ответственность каждого работника за выполнение задания; быстрота реакции исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих.

К недостаткам линейной структуры управления относятся: высокие требования к руководителю, который должен обладать обширными разносторонними знаниями и практическим опытом работы по выполнению всех функций управления и по всем сферам деятельности; перегрузка управленцев верхнего уровня информацией; недостаточное делегирование полномочий нижестоящим уровням [1].

Линейная структура управления обычно применяется на начальных этапах функционирования предприятия малого и иногда среднего бизнеса.

Сущность функциональной структуры управления состоит в том, что для выполнения отдельных функций выделяют специальные функциональные звенья или отдельных исполнителей (по планированию, маркетингу, транспортному, энергетическому обслуживанию и т.д.), а исполнитель по определенным вопросам подчиняется сразу нескольким функциональным руководителям.

Преимуществами функциональной структуры управления являются: уменьшение времени прохождения информации до исполнителя; высокий уровень профессионализма специалистов, отвечающих за выполнение конкретных функций; высшее руководство менее загружено, чем при линейной структуре; возникает взаимозаменяемость сотрудников; происходит быстрая адаптация к кадровым изменениям.

К недостаткам функциональных структур управления можно отнести: возможность получения противоречивых указаний; сложность разделения взаимосвязанных функций; сложность контроля; недостаточная гибкость управления; из-за необходимости иерархической координации трудно

реализовать решения, которые касаются сразу нескольких отделов; отсутствие единства действий между работниками функциональных служб разной специализации.

В чистом виде функциональная структура практически не применяется. Она используется в органическом сочетании с линейной структурой.

Вследствие развития производства происходило постепенное слияние линейной и функциональной структур управления. В результате образовалась линейно-функциональная структура, которая объединяет преимущества двух структур управления.

Сущность комбинаций линейных и функциональных связей в организации состоит в том, что по административным вопросам, т.е. по линии общего руководства, каждый работник подчиняется одному руководителю (например, бригадир — управляющему, управляющий — директору). Функциональные звенья должны заниматься вопросами, отнесенными к их компетенции (техническими, технологическими и т.д.). В то же время право окончательного решения сохраняется за высшим менеджментом. Такая структура составляет основу построения аппарата управления на всех уровнях общественного производства. Самая распространенная оргструктура линейно-функциональная.

Дивизиональная (дивизионная) структура управления используется в организациях, имеющих широкую номенклатуру изделий или распределенных географически. Ярким примером являются торговые сети (Икея, Мария-ра). Их филиалы (дивизионы) становятся центрами прибыльности, ответственности за результативность работы. В филиалах создается своя линейно-функциональная структура, что делает дивизиональную структуру более сложным построением в целом (головная фирма с ее стратегическими целями и филиалы в регионах). Филиалам делегируется право на свободу принятия оперативных решений и соответственно они наделяются ответственностью за конечные результаты работы. Такие дивизиональные структуры также называют продуктовыми, программными.

Преимуществами дивизиональной структуры управления являются: автономность подразделений, что благоприятно сказывается на скорости принятия решений и оперативности; сохранение управляемости всей организации при передаче большинства функций управления на уровень отделений; разграничение ответственности дивизионов, что облегчает проведение оценок по результатам, но они также не лишены и недостатков.

К недостаткам дивизиональной структуры управления относятся: рост численности управленческого персонала и расходов на его содержание; усиление социальной напряженности внутри организации как результат конкурентной борьбы за улучшение финансирования сверху.

В современных условиях поиск оптимальной структуры управления не ограничивается совершенствованием только механистических линейно – функциональных и дивизиональных структур управления. В организациях с наукоемкими инновационными технологиями производства возникает необходимость внедрения организмических или так называемых адаптивных структур управления.

Адаптивные (организмические) структуры управления позволяют оперативно реагировать на происходящие изменения внешней среды организации и быстро внедрять новую технологию. Разновидностями этого вида структур являются проектные, матричные, программно-целевые, бригадные и другие способы организации управления. Наибольшее распространение получили проектная и матричная структуры.

Достоинствами адаптивных структур управления являются:

- 1) эффективное использование кадрового потенциала;
- 2) возможность быстрой адаптации к изменениям факторов внешней среды организации;
- 3) возможность реализации программно-целевого и проблемно-ориентированного управления.

К их недостаткам относятся:

- 1) сложность системы вертикальных и горизонтальных полномочий;
- 2) непостоянство составов первичных производственных подразделений; фрагментарность выполнения производственных заданий за счет смены проектов [2].

Итак в первой половине XX века доминирующими были сначала линейные и функциональные ОСУ, а затем их комбинации. Во второй половине крупные западные корпорации стали практически повсеместно переходить к дивизиональным, проектным, матричным структурам.

Проектные структуры в компании, как правило, применяются тогда, когда возникает необходимость разработать и осуществить организационные проекты комплексного характера, охватывающие, с одной стороны, решение широкого круга специализированных технических, экономических, социальных и иных вопросов, и, с другой стороны, деятельность различных функциональных и линейных подразделений. К организационным проектам можно отнести любые процессы целенаправленных изменений в системе, например, реконструкцию производства, разработку и освоение новых видов продукции и технологических процессов, строительство объектов и т.д.

Матричная структура чаще всего представляет собой наложение проектной структуры на постоянную для данной компании линейно-функциональную структуру управления. Порой такого вида структура образуется в результате постепенной модификации дивизиональной структуры, она может быть результатом наложения функциональной структуры на дивизиональную. Образуется как бы двойная структура

(матрица), представляющая собой решетчатую организацию, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей.

Внедрение матричной структуры дает хороший эффект в организациях с достаточно высоким уровнем корпоративной культуры и квалификации сотрудников, в противном случае возможна дезорганизация управления (на фирме «Тойота» внедрение матричной структуры заняло около 10 лет). Эффективность воплощения в жизнь идей современной философии качества в такой структуре доказана практикой фирмы «Тойота» [3].

Таким образом, эволюция организационных структур показывает универсальной структуры нет, для каждой можно найти и достоинства, и недостатки и процесс поиска продолжается. Следует отметить что существует и другая точка зрения, состоящая из концепций «размороженной системы» или организации без ОСУ. Последователи этой концепции считают, что время «организованных организаций» пришло и что современная экономика вступает в такой этап, когда особую важность приобретает самоорганизация. Не отрицая важности самоорганизации, поиск эффективных ОСУ остается актуальной.

Вместе с тем сама по себе оргструктура не обеспечивает автоматически эффективности процесса управления. Теоретически самая лучшая оргструктура может оказаться неудачной, если не будет поддержана умелыми руководителями, специалистами и исполнителями, и, наоборот, хорошее управление может привести к нужным результатам даже в условиях неэффективной оргструктуры.

#### **Использованные источники:**

1. Современный менеджмент: Учебник / Под ред. проф. М.М. Максимцова, В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. - 299 с.: 60х90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0160-5, 1500 экз.
2. Управление изменениями: Учебное пособие / В.М. Распопов. - М.: Магистр, 2008. - 333 с.: 60х90 1/16. (обложка) ISBN 978-5-9776-0052-1, 500 экз.
3. Организационное проектирование: Учебник / В.А. Баринов. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 399 с.: 60х90 1/16. - (Учебники для программы МВА). (переплет) ISBN 5-16-002430-1, 3000 экз.

*Левит Л.В., к.ф.н.  
старший научный сотрудник  
Архангельский научный центр Уральского отделения  
Российская академия наук  
Россия, г. Архангельск*

#### **О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ: ОПЫТ НОРВЕГИИ**

В настоящей статье проводится обзор мер государственной поддержки, направленных на стимулирование инновационной деятельности

в производственном секторе. Наличие благоприятных условий для внедрения инноваций является важным фактором привлечения инвестиций. Особый интерес представляет в этом контексте опыт Норвегии – государства, которому в последние десятилетия удалось занять и успешно удерживать передовые позиции в мире по производству инновационной, технологически сложной продукции. В послевоенный период в Норвегии сформировалась модель государства, обеспечивающая высокий уровень политической и экономической стабильности, общественного благосостояния, предсказуемость и «прозрачность» деятельности органов власти, последовательность, преемственность и долгосрочный, плановый характер мер, принимаемых государственными органами, перспективность их планирования, ориентированность на будущее. Все указанные факторы, наряду с гомогенностью общества и высоким уровнем правосознания населения и распространённостью практики работы общественных и частных образований на демократических принципах и высокой активностью населения на низовом уровне, обеспечивают высокую инвестиционную привлекательность Норвегии и одновременно являются позитивными условиями для эффективного внедрения инноваций в производство.

Более подробно цели и действия государства в сфере содействия внедрению инноваций определяются ключевыми документами правительства - его политической платформой, политическими заявлениями премьер-министра и членов правительства, и находят отражение в принимаемом государственном бюджете, в организационных мерах. В октябре 2013 г. входящие в правительственную коалицию партии Норвегии – Консервативная партия и Партия прогресса приняли **Политическую платформу правительства** [1] на четырёхлетний период, определяет общие цели работы правительства; программа действий правительства, по заявлению премьер-министра Эрны Сульберг, призвана «повысить устойчивость страны»: усилить конкурентоспособность производства на континенте (*т.е. не связанного с углеводородами*), создать новые, хорошо оплачиваемые и устойчивые рабочие места, улучшить социальное обеспечение населения» [2]. Правительство намерено проводить стабильную экономическую политику и формировать «общество с высоким уровнем развития науки и проникновения научных знаний» путём повышения качества школьного и высшего образования, что обеспечит обновление страны и повышение социальной мобильности, будет содействовать инновационному развитию и укреплению её конкурентоспособности на международном рынке, созданию высокотехнологичной инфраструктуры, повышению качества услуг населению, поддержанию конкурентоспособности предприятий. Большое внимание будет уделено развитию транспорта и повышению темпов строительства, в том числе автомобильных и железных дорог, что создаст благоприятные условия для

строительства нового жилья и производственных объектов. Государство вложит большие средства в совершенствование системы общественного транспорта в городах, что будет способствовать росту городов с одновременным снижением вредных выбросов в атмосферу.

Платформа нового правительства определяет основные цели инвестиционной политики норвежского государства, заключающиеся в поддержании курса на устойчивое инновационное развитие экономики страны, сохранение высокого уровня благополучия её населения.

Данная цель определяет основные приоритетные направления инвестиций:

- 1) высокотехнологичные производства и наукоёмкие технологии, и
- 2) стимулирование и поддержка предпринимательства в Норвегии, в значительной степени – предпринимательства, ориентированного на экспорт товаров и услуг. Указанные направления взаимосвязаны, а их реализация будет способствовать повышению конкурентоспособности норвежской продукции на международных рынках, укреплению позиций Норвегии в мировой экономике.

Объектами инвестиционной политики в Норвегии традиционно являются инновационное развитие, наука, НИОКР для нужд промышленности, прежде всего в экспортно-ориентированных отраслях, транспорт и развитие предпринимательства. Основные усилия государства сосредоточены на совершенствовании структуры экономики, подготовке высококвалифицированных трудовых ресурсов, стимулировании НИОКР, развитии инновационной деятельности, модернизации технологий производства, стимулировании экспорта, привлечении иностранных инвестиций в Норвегию.

Реализацией инвестиционной политики со стороны государства занимаются Правительство Норвегии, Министерство промышленности и торговли, Министерство образования и науки, специализированные органы, т.ч. созданные на государственно-частной основе. Специально сформированные фонды и институты («Инновашун Норге», «СИВА», «Экспортфинанс», «Инвест ин Норвей», Высший исследовательский совет Норвегии и др.) целенаправленно работают над созданием благоприятных условий для инвестиционной активности и эффективного вложения государственных, частных и зарубежных средств в норвежские производства на территории Норвегии и за рубежом. При этом внедрение инноваций и модернизация производства являются ключевыми составляющими общей инвестиционной деятельности государства и частного сектора – в силу высокой стоимости труда, а также товаров и услуг в Норвегии по сравнению с другими рынками. Государство и бизнес разделяют понимание о том, что необходимо делать ставку именно на инновации, чтобы завоевать и удержать рыночные позиции на зарубежных рынках.

Инвестиционная политика норвежского государства включает в себя широкий комплекс общих и специальных мер. Общие меры универсальны и широко распространены в мире. К числу **общих мер (1)**, направленных на создание благоприятных общих условий для успешного осуществления инвестиционной активности, относятся:

- осуществление государством прав собственника долей в крупных предприятиях, действующих в стратегически важных отраслях экономики (например, в концернах «Статойл» и «Теленор»); участие в управлении этими предприятиями;

- прямое бюджетное финансирование иных значимых предприятий через профильные министерства (участие в акционерном капитале, управление, инвестиции);

- стимулирование научных исследований и разработок, государственное финансирование организаций, осуществляющих НИОКР, в т.ч. для промышленности;

- государственное финансирование востребованного производством высшего образования, системы повышения квалификации и непрерывного образования, обеспечение бесплатности высшего образования;

Особого внимания заслуживают специальные меры инвестиционной политики, многие из которых прямо содействуют внедрению инноваций и поддержке выведения инновационной продукции на внешние рынки. К **специальным мерам** инвестиционной политики (2) относятся, прежде всего:

- учреждение, развитие и финансирование сети инновационных кластеров, технопарков и центров передового технологического опыта, в т.ч. через предоставление налоговых льгот;

- финансирование государством специально созданных органов и институтов, содействующих развитию норвежского экспорта и поддержке деятельности норвежских компаний за рубежом. Такими инвестиционными структурами – инструментами реализации инвестиционной политики являются компании «Инновашун Норге» («Инновации Норвегии»).

- создаваемая в настоящее время государственно-частная система инвестиций для развития малого и среднего бизнеса, состоящая из шести фондов, каждый из которых будет иметь в распоряжении инвестиционный капитал в размере 500 миллионов норвежских крон (85 млн. долларов США), в соотношении: 50% государственных средств и 50% средств частных инвесторов. В норвежском законодательстве эти фонды именуется «посевными фондами» (såkornfond), т.к. они содействуют созданию и развитию инновационных предприятий на ранней стадии, так называемых «зёрен», использующих передовые технологии. Как правило, на ранних стадиях жизни предприятия имеются высокие технологические и рыночные риски, а у предприятий возникает потребность в основном капитале. Координирует деятельность этих инвестиционных фондов компания

«Инновашун Норге» («Инновации Норвегии»). Фонды являются частными, хотя и используют государственные средства, и проводят инвестиции, покупая доли в предприятиях-«зёрнах», активно участвуя в управлении ими;

- повышению инвестиционной привлекательности предприятий способствуют также масштабные усилия правительства по предельному упрощению отчётности и документооборота предприятий;

- субсидии на региональное развитие (инвестиции, образовательные мероприятия для предприятий, субсидии для малых и средних предприятий на оплату покупку консультационных и иных услуг, на поддержку научно-исследовательских работ и научно-методического обеспечения), распределяются Министерством муниципального и регионального развития;

- предоставление налоговых вычетов предприятиям в размере до 20% от стоимости проводимых ими проектов научных исследований и научно-методических разработок с целью стимулировать использование предприятиями новых научных разработок и конструкторских работ (SkatteFUNN), проекты утверждаются Высшим исследовательским советом Норвегии и органом содействия инвестициям в норвежские предприятия «Инновашун Норге» («Инновации Норвегии»);

- дифференцированный налог на работодателя: территория Норвегии разделена на несколько зон, причём в периферийных зонах, особенно в северных районах, налог на работодателя ниже, чем в центральных. Данная налоговая льгота снижает расходы работодателя на оплату труда сотрудников и стимулирует использование местной рабочей силы в регионах, способствует повышению заработной платы местного населения регионов, его закреплению в регионах;

- кредиты на инвестиции в объекты с низким риском – здания, оборудование, рыболовецкие суда, инвестиции в сельское хозяйство, как правило, под залог имущества;

- кредиты на внедрение инноваций – предоставляются для частичного финансирования инновационных проектов, имеющих потенциал роста, но сопряжённых со значительными рисками;

- поддержка научных исследований и научно-методического обеспечения – администрируется Высшим исследовательским советом Норвегии, программой SkatteFUNN и отраслевыми программами финансирования. Долгосрочные программы исследований финансируются через Центры внедрения инновационных научных разработок;

- субсидии на внедрение экологически чистых технологий, выделяются предприятиям, реализующим экспериментальные и демонстрационные проекты;

- компания «Инновашун Норге» может предоставить гарантии при получении предприятиями банковских кредитов в коммерческих банках при отсутствии иных средств обеспечения кредита, особенно в новых отраслях производства;

- финансирование кредитов при экспортных поставках, обеспечивается специальным органом «Eksportkreditt Norge»;
- покрытие рисков при экспортных продажах, администрируется Институтом гарантий при экспортных кредитах (GIEK);
- субсидии на перевод производства на экологически чистые и энергосберегающие технологии, администрируется компанией Enova;
- финансирование контрактов на проведение научных исследований и подготовку научно-методического обеспечения (IFU/OFU), которые призваны способствовать организации тесного делового сотрудничества между норвежским предприятием-поставщиком(ами) и предприятием-покупателем в частном секторе или между норвежскими предприятиями-поставщиками и норвежскими государственными органами.

Реализация указанных мер поддержки поручена, помимо министерств, специально созданному органу содействия инвестициям «Инновашун Норге» и Высшему исследовательскому совету Норвегии.

Отдельную категорию составляют **меры по привлечению иностранных инвестиций** (3):

- заключение и реализация международных соглашений о свободной торговле, договоров о торгово-экономическом сотрудничестве и
- деятельность специализированных органов и институтов по привлечению иностранных инвестиций. Таким специализированным органом является недавно созданная компания «Инвест ин Норвей» («Invest in Norway») – дочерняя компания «Инновашун Норге». Она имеет статус государственного агентства по привлечению иностранных инвестиций, работает с зарубежными компаниями, которые собираются заниматься бизнесом или научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами в Норвегии, и оказывает им квалифицированную консультационную поддержку. В 2013 г. «Инвест ин Норвей» имела бюджет в 2 млн. норвежских крон.

Политика Норвегии в области привлечения иностранных инвестиций состоит в содействии трансформации финансовых потоков в капиталовложения, в создании условий для диверсификации рисков, для оптимального осуществления прибыльных инвестиций. Особое внимание уделяется иностранным инвестициям в ключевые отрасли экономики – нефтяной сектор (шельфовая добыча), промышленность на континенте, особенно высокотехнологичные отрасли, развитие регионов, в первую очередь Северной Норвегии [3].

- к группам (2) и (3) относятся также организационные и деловые мероприятия, направленные на повышение инвестиционной привлекательности страны – проведение и участие в международных бизнес-форумах, деятельность норвежских промышленных и торговых миссий за рубежом, работа норвежско-иностраных торгово-промышленных палат,

создание торгово-промышленных партнёрств, проведение международных конференций и семинаров и пр.

Норвежское государство является крупнейшим собственником в стране, а министерства управляют государственной собственностью в 71 предприятии [4], помимо предприятий, управляемых органами в структуре министерств. Число сотрудников норвежских предприятий с государственным участием составляет более 285.000 человек, более 10% от общего числа занятых в стране. Государственное участие обеспечивается следующими министерствами: министерством финансов (3 компании), министерством рыбной промышленности и береговой администрации (2), министерством здравоохранения и социальной защиты (8), министерством муниципального и регионального развития (1), министерством культуры (10), министерством образования и науки (4), министерством сельского хозяйства и продовольствия (5), министерства промышленности и торговли (26), министерством нефти и энергетики (6), министерством транспорта (4), министерством иностранных дел (1) и министерством обороны (1) [5]. Стоимость принадлежащих государству долей в этих предприятиях составила на конец 2012 г. более 592 миллиардов норвежских крон (более 100 миллиардов долларов США).

Средства на достижение целей инвестиционной политики норвежского государства выделяются главным образом через Министерство промышленности и торговли. Для этого в государственном бюджете Норвегии на 2013 г. им было выделено 79,4 млрд. норв. крон (на 5,6% больше, чем в 2012 г.), а в государственном бюджете на 2014 г. заложены средства в объёме 69,6 млрд. крон (снижение на 12,4% по сравнению с 2010 г.) [6]. Кроме того, норвежское правительство инвестирует значительные средства в НИОКР через бюджет Министерства образования и науки – порядка 5-8 млрд. крон ежегодно [7].

Частные инвестиционные компании, которых в Норвегии насчитывается около двадцати, также содействуют внедрению инноваций в производство, оказывая поддержку небольшим, некапиталоёмким проектам в объёме до нескольких миллионов норвежских крон на срок до трёх лет.

Изучение представленных выше данных и материалов позволяет сделать ряд выводов, в том числе о целеполагании и практической реализации широкого комплекса мер по содействию внедрению инноваций в производство:

1) последовательное проведение норвежским государством инвестиционной политики доказало свою эффективность и вывело страну на передовые позиции в мире в целом ряде производственных и научных отраслей (технологии, связанные с добычей углеводородов, морские технологии, телекоммуникации, спутниковые технологии, военные технологии, аквакультура и др.);

2) широкое внедрение инноваций является ключевым фактором, позволяющим норвежской промышленности эффективно преодолевать имеющиеся проблемы и факторы, сдерживающие экономическое развитие страны – высокий уровень заработной платы и государственных расходов, значительную импортозависимость, узость внутреннего рынка, низкую плотность населения, отдалённость и труднодоступность части поселений, сложные природно-климатические условия;

3) активное внедрение инноваций позволяет Норвегии диверсифицировать экономику, развить новые отрасли, сформировать альтернативные и устойчивые источники доходов государства и частного сектора и частично освободиться от углеводородной зависимости;

4) оригинальность и многочисленность специальных мер поддержки внедрения инноваций, используемых в Норвегии, ставит вопрос об их дальнейшем, более глубоком изучении;

5) на основании более детального изучения опыта Норвегии могут быть выработаны рекомендации о переносимости опыта применения конкретных мер, создания аналогичных институтов, органов и моделей содействия внедрению инноваций в Российской Федерации.

#### **Использованные источники:**

1. Политическая платформа Правительства Норвегии, сформированного Консервативной партией и Партией прогресса. Принята 07.10.2013 в г.Сундволле (Норвегия). [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.regjeringen.no/pages/38500565/plattform.pdf>

2. Опубликовано на интернет-сайте норвежской Консервативной партии: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.hoyre.no/Tar+fatt+på+de+store+oppgavene.d25-T2tzQ0j.ips>

3. Отчёт Торгового представительства Российской Федерации в Норвегии «Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Норвегии в 2012 году». Осло, апрель 2013 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rusnorge.com/wp-content/uploads/2013/04/Обзор-экономики-Норвегии-в-2012-году.pdf>

4. Отчёт Министерства промышленности и торговли Норвегии. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/kampanjer/statens-eierberetning2012/selskapsomtale/utvidet-oversikt-over-direkte-statlig-ei.html?id=727754>

5. Доклад министерства промышленности и торговли Норвегии об управлении государственной собственностью в 2012 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.regjeringen.no/upload/NHD/StatensEierberetning2012/PDF/statens\\_eierberetning\\_2012.pdf](http://www.regjeringen.no/upload/NHD/StatensEierberetning2012/PDF/statens_eierberetning_2012.pdf) (с.43).

6. Государственный бюджет Норвегии на 2014 г. (Раздел: Министерство промышленности и торговли). [Электронный ресурс].- Режим

доступа: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/dok/regpubl/prop/2013-2014/prop-1-s-20132014/2.html?id=740873>

7. Государственный бюджет Норвегии на 2014 г., раздел: Министерство образования и науки. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/kd/dok/regpubl/prop/2012-2013/prop-1-s-20122013/2.html?id=702326>

*Левит Л.В., к.ф.н.  
старший научный сотрудник  
Архангельский научный центр УрО РАН  
Россия, г. Архангельск*

### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В УСЛОВИЯХ СКАНДИНАВСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ (НА ПРИМЕРЕ НОРВЕГИИ)**

В данной статье на примере Норвегии рассматривается вопрос о целях и задачах инвестиций в условиях скандинавской модели общества всеобщего благосостояния в конце первого десятилетия XXI в., даётся обзор используемых правительством Норвегии инвестиционных механизмов, исследуются данные об инвестициях в экономику страны и норвежских инвестициях за рубежом в свете заявляемых политическим руководством страны приоритетов и перспектив развития государства и общества, рассматривается вопрос о переносимости норвежского опыта.

Норвежская социально-ориентированная инвестиционная модель и норвежский опыт выстраивания системы органов и механизмов поддержки, бесспорно, заслуживают пристального внимания и тщательного изучения, главным образом в силу того, что Норвегия занимает лидирующие позиции в мире по уровню жизни, доходу на душу населения, объёму социальных гарантий, по показателям производительности труда, уровню обеспеченности медицинскими, образовательными услугами, количеству ученых относительно общего населения, иным показателям благополучия граждан и удовлетворённости условиями жизни, а снижение этих высоких показателей не прогнозируется. Достижение превосходных результатов социального развития стало возможным благодаря планомерной и последовательной реализации модели общества всеобщего благосостояния, главным образом, но не исключительно социалистическими правительствами, находившимися у власти в последние 30-40 лет. Экономическая и политическая стабильность норвежского государства имеют надёжные социальные основы, подкреплены высоким уровнем правосознания населения, наличием хорошо функционирующих демократических институтов, предсказуемостью и «прозрачностью» деятельности органов власти, последовательностью, преемственностью и долгосрочным характером мер, принимаемых государственными органами, перспективностью планирования, его ориентированностью на будущее. Все

эти факторы обеспечивают высокую инвестиционную привлекательность Норвегии.

Целями инвестиционной политики норвежского государства являются сохранение инновационного характера развития экономики и высокого уровня благополучия населения. Приоритетами инвестиционной политики являются: а) высокотехнологичные производства и наукоёмкие технологии, и б) стимулирование и поддержка предпринимательства, главным образом экспортно-ориентированного. Объектами инвестиционной политики традиционно являются инновационное развитие, наука, НИОКР для нужд промышленности, прежде всего в экспортно-ориентированных отраслях, транспорт и развитие предпринимательства.

Валовые инвестиции в основной капитал в Норвегии составили в 2012 году 598 млрд. крон (около 102 млрд. долларов США), что на 8,1 % выше, чем годом ранее; в 2013 г. ожидаемый рост инвестиций в основной капитал составит 5,1% (638 млрд. крон, около 106 млрд. долл. США), а в 2014 – 4,8% (659 млрд. крон, около 109 млрд. долларов США) [1]. Из этого объёма в 2012 г. 172 млрд. пришлось на добычу нефти и трубопроводы, 181 млрд. – на предприятия континентальной Норвегии, 140 млрд. – на жилищно-коммунальное хозяйство. В 2012 г. в Норвегии выросли инвестиции (в скобках рост в процентах по сравнению с 2011 г.) в производство химического сырья (49%), в нефтеперерабатывающую, химическую и фармацевтическую промышленность (33%), в судостроение и производство других транспортных средств (26%), в добычу нефти и газа (19%), в производство бумаги и бумажных изделий (10%), в оказание услуг бизнесу (15%), в гостиничную деятельность и общественное питание (14%) в международные морские перевозки (13%), в профессиональное образование, научно-техническую деятельность (13%), в электро-, газо- и теплоснабжение (11%), в оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств (10%), в строительство и обслуживание зданий и сооружений (8%), в услуги ЖКХ (7%), в прочий транспорт (6%). Наибольшее падение инвестиций в основной капитал отмечалось в трубопроводном транспорте (-31%), производстве мебели (-28%), производстве продуктов питания (-15%), ремонте машин и оборудования (-11%), горнодобывающей промышленности (-8%), текстильной промышленности, производстве одежды и кожаных изделий (-6%)[2]. В абсолютном выражении наибольший объём инвестиций в 2012 г. пришелся на нефтегазовую отрасль и жилищный сектор (см. Таблицу 1).

**Таблица 1. Валовые инвестиции в основной капитал в Норвегии, по видам продукции и отраслям в миллионах норвежских крон [3]**

*(в текущих ценах; усреднённый курс доллара США к норв.кроне по данным ЦБ Норвегии [4] составил в 2011 г. – 1: 5,60; в 2012 г. – 1:5,82; в I кв. 2013 – 1:5,65; во II кв. 2013 – 1:5,82; в III кв. 2013 – 1:5,99)*

	2011	2012	I кв. 2013	II кв.2013	III кв. 2013
<b>Всего валовых инвестиций в основной капитал</b>	<b>539 299</b>	<b>602 986</b>	<b>151 136</b>	<b>169 325</b>	<b>168 961</b>
Здания и сооружения	261 819	286 071	72 332	74 928	78 458
Бурение, разведочные работы, нефте- и газопроводы	74 150	81 380	22 588	27 064	25 797
Нефтедобывающие платформы, морские буровые установки и модули	62 097	87 756	20 201	25 155	26 385
Морские суда	28 335	28 311	8 297	9 681	7 323
Прочие транспортные средства	17 069	21 076	5 275	5 708	5 276
Машины и оборудование	95 829	98 221	22 417	26 746	25 722
<b>Всего по отраслям</b>	<b>539 299</b>	<b>602 986</b>	<b>151 136</b>	<b>169 325</b>	<b>168 961</b>
Сельское и лесное хозяйство	7 531	6 848	1 196	2 155	2 070
Рыболовство и аквакультура	3 739	3 953	1 410	1 328	805
Горнодобывающая промышленность	1 651	1 771	768	658	452
Добыча нефти и газа, включая услуги	143 545	174 268	43 732	52 672	52 559
– добыча нефти и газа	144 433	171 428	44 224	51 413	51 674
– услуги, связ. с добычей нефти и газа	-888	2 840	-492	1 258	885
Индустрия	21 153	22 391	4 268	6 205	5 380
– производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	7 515	6 607	1 206	1 424	1 277
– произв. текстиля, одежды и кож.изделий	200	165	45	45	42
– деревообрабатывающая промышленность, за исключением мебельн.произв.	888	908	154	359	245
– производство бумаги и бумажн. изд.	395	457	81	115	35
– печать и воспроизведение информации	285	248	144	84	106
– нефтеперерабатывающая, химическая и фармацевтическая промышленность	2 930	4 552	565	1 189	834
– – производство хим.сырья	1 815	2 976	393	990	692
– производство резиновых и пластмассовых изделий, минеральных продуктов	1 336	1 435	230	477	337
– металлургия	1 722	1 844	368	438	398
– произв. мет.изд., эл.оборуд.и машин	3 389	3 069	652	1 077	935
– судостроение и производство других транспортных средств	818	1 136	244	402	360
– произв.мебели и др. промышл. произв.	293	261	82	77	101
– ремонт и монтаж машин и оборуд.	1 382	1 711	498	516	710
Электро-, газо- и теплоснабжение	16 375	18 648	3 225	5 149	5 258
Водоснабж., канализация и водоочистка	8 592	9 229	2 534	2 569	1 597
Строит.и обслуж. зданий и сооружений	13 328	14 905	3 681	4 074	3 742
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств	12 148	12 608	2 815	3 117	3 725

	2011	2012	I кв. 2013	II кв.2013	III кв. 2013
Трубопроводный транспорт	527	336	252	736	1 103
Междунар.морские перевозки	20 694	24 401	6 974	8 185	6 474
Транспорт, кроме международных морских перевозок	11 422	11 530	3 177	3 299	3 109
Почтовые услуги, услуги доставки	1 610	1 412	248	361	329
Гостиничн. деят. и обществ.питание	1 727	1 990	450	487	504
Информация и коммуникации	13 069	13 802	3 457	3 741	3 527
Финансовая и страховая деят.	7 831	8 424	2 207	2 337	2 314
Продажа и эксплуатация недвиж.	32 390	33 572	7 891	8 559	8 337
Жилищно-коммунальные услуги, предоставляемые собств.жилья	120 542	134 253	36 946	36 626	35 969
Профессиональное образование, научно-техническая деятельность	3 801	4 235	1 027	1 196	1 022
Оказание услуг бизнесу	6 668	11 225	2 767	3 015	3 068
Гос.управление и оборона	53 973	54 391	12 313	13 041	16 251
Образование	15 124	15 020	3 183	2 900	4 797
Здравоохранение и соц. обеспечение	14 472	16 203	4 663	4 929	4 743
Культура, развлечения и другие услуги	7 387	7 570	1 952	1 985	1 828
<b>Континентальная Норвегия</b>	<b>374 533</b>	<b>403 981</b>	<b>100 178</b>	<b>107 733</b>	<b>108 825</b>
– государственное и муниципальное управление	86 407	88 965	21 385	22 000	25 878
– – правительственная деятельность	37 339	38 976	9 080	9 418	12 103
– – – гражданская администрация	29 419	34 596	8 286	8 465	11 092
– – – оборона	7 920	4 380	794	953	1 011
– – муниципальное управление	49 068	49 989	12 305	12 582	13 775

Объем иностранных инвестиций в Норвегии составил на конец 2011 г. 1.068 млрд. норвежских крон (около 181 млрд долларов США), и вырос с 2010 г. на 6%. Норвежские прямые инвестиции в других странах составили 1.169 миллиардов крон (около 199 млрд долларов США) и выросли на 8,7% по сравнению с предшествующим годом. На конец 2011 г. иностранный капитал в норвежских компаниях составил 593 миллиардов крон (около 101 млрд. долларов США), что составляет почти 56% от совокупного объема прямых иностранных инвестиций в Норвегии. Норвежский капитал в иностранных предприятиях составил 1.014 миллиардов крон (172 млрд. долларов США), или 87% от общего объема прямых норвежских инвестиций в иностранные предприятия. Остальной объем инвестированного капитала в обоих случаях включает в себя иные виды капитала, главным образом кредиты и кредитные требования. В 2011 г. 63% иностранных инвестиций в Норвегии были сделаны странами-членами Европейского союза, из них крупнейшим инвестором стала Швеция со 173 млн. крон (29,5 млн. долларов США) (более 16% от общего объема инвестиций); доля Нидерландов

показала наивысший рост в 27 процентных пунктов. Шестидесят пять процентов норвежских инвестиций в зарубежные страны пришлось на государства Евросоюза, из них 12% составили инвестиции в Швецию, а 15% - на Нидерланды.

Наибольшие объёмы инвестиций – 28% инвестиций в Норвегию и 27% норвежских инвестиций за рубеж были размещены в предприятия нефтяной отрасли. На втором месте находится промышленность – на неё приходится 22% норвежских инвестиций за рубеж и 20% инвестиций в Норвегию. На втором месте иностранных инвестиций в Норвегию – порядка 25% – находятся инвестиции в финансовые услуги и услуги для предприятий. К категории «прочее» относятся главным образом инвестиции в рекреационное жильё (для отдыха в период отпуска или проживания после выхода на пенсию). Объёмы инвестиций норвежцев в такое жильё за рубежом составили в 2011 г. 187 миллиардов крон (около 32 миллиардов долларов США), в то время как инвестиции иностранцев в аналогичное жильё в Норвегии составили 58 миллиардов крон (около 10 млрд. долларов США). Окупаемость иностранных инвестиций в Норвегию составила в 2011 г. 92 миллиарда крон (15,7 миллиардов долларов США) и возросла по сравнению с 2010 г. на 10%. Окупаемость норвежских прямых инвестиций снизилась за 2011 г. и составила 46 миллиардов крон против 66 миллиардов годом ранее (7,8 и 11,2 млрд долларов США соответственно). Здесь наиболее значительная доля приходится на нефтяной сектор – на него приходится 53% от показателя окупаемости от инвестиций в Норвегию и 61% от инвестиций в зарубежные страны. Окупаемость прямо инвестированного капитала определяется как распределённая прибыль, реинвестированный доход и чистые доходы от выплаты процентов [5].

Инвестиционная политика норвежского государства включает в себя широкий комплекс общих и специальных мер. К числу **общих мер (1)** (создание благоприятных условий для инвестиций), относятся: осуществление государством прав собственника долей в крупных предприятиях; прямое бюджетное финансирование значимых предприятий через министерства; финансирование науки, НИОКР; финансирование высшего образования, его бесплатность, повышение квалификации. **Специальные меры (2)** прямо содействуют внедрению инноваций и поддержке выведения инновационной продукции на внешние рынки. Это: создание и финансирование сети инновационных кластеров, технопарков и др., налоговые льготы для них; финансирование специально созданных органов по содействию экспорту норвежской продукции; государственно-частная система инвестиций для развития малого и среднего бизнеса (6 фондов с инвестиционным капиталом по 500 миллионов норвежских крон (85 млн. долларов США), 50% госучастие, 50% - средства частных инвесторов, т.наз. «посевные фонды» по созданию и развитию инновационных предприятий, использующих передовые технологии.

Координирует деятельность этих инвестиционных фондов компания «Инновашун Норге» («Инновации Норвегии»); меры по упрощению отчётности предприятий; региональные субсидии: инвестиции, образовательные мероприятия, субсидии для малых и средних на консультационные услуги, на поддержку НИОКР; налоговые вычеты до 20% от стоимости проводимых предприятиями проектов с научными разработками для стимулирования внедрения научных разработок (SkatteFUNN); дифференцированный налог на работодателя: территория Норвегии разделена на несколько зон, причём в периферийных зонах, особенно в северных районах, налог на работодателя ниже, чем в центральных. Данная налоговая льгота снижает расходы работодателя на оплату труда сотрудников и стимулирует использование местной рабочей силы в регионах, способствует повышению заработной платы местного населения регионов, его закреплению в регионах; кредиты на инвестиции в недвижимость, оборудование, суда под залог; кредиты на внедрение инноваций; поддержка НИОКР через Высший исследовательский совет Норвегии, SkatteFUNN и отраслевые программы финансирования, Центры внедрения инновационных научных разработок; субсидии на внедрение экологически чистых технологий, экспериментальные и демонстрационные проекты; гарантии при получении банковских кредитов при отсутствии обеспечения; финансирование кредитов при экспортных поставках («Eksportkreditt Norge»); покрытие рисков при экспортных продажах (GIEK); субсидии на перевод производства на экологически чистые и энергосберегающие технологии (Enova); финансирование контрактов на НИОКР для организации сотрудничества между производителем и продавцом, гос.органами. Отдельную категорию составляют **меры по привлечению иностранных инвестиций** (3): международные соглашения о свободной торговле, договоры о торгово-экономическом сотрудничестве; деятельность специализированных органов и институтов по привлечению иностранных инвестиций («Инвест ин Норвей» - государственное агентство по привлечению иностранных инвестиций, бюджет в 2 млн. норвежских крон); международные бизнес-форумы, деятельность промышленных и торговых миссий за рубежом, норвежско-иностраные торгово-промышленные палаты, конференции и пр. Помимо этого норвежское государство осуществляет масштабные **инвестиции за рубежом** (4) через Глобальный государственный пенсионный фонд - крупнейший в мире государственный пенсионный фонд-инвестор – в акции крупных предприятий по всему миру (60%), а также в ценные бумаги и обязательства иностранных государств (40%). В Норвегии также работают более 20 частных инвестиционных фирм, которые оказывают поддержку норвежским компаниям, заинтересованным в финансировании некапиталоёмких, краткосрочных (от 12 месяцев до 3 лет) коммерческих проектов с инвестициями от нескольких десятков тысяч до нескольких миллионов

норвежских крон. Политика Норвегии в области привлечения иностранных инвестиций состоит в содействии трансформации финансовых потоков в капиталовложения, в создании условий для диверсификации рисков, для оптимального осуществления прибыльных инвестиций. Особое внимание уделяется иностранным инвестициям в ключевые отрасли экономики – нефтяной сектор (шельфовая добыча), промышленность на континенте, высокотехнологичные отрасли, развитие регионов, в первую очередь Северной Норвегии [6].

Крупнейшим собственником в стране является норвежское государство. Профильные министерства управляют государственной собственностью в 71 предприятии [7], помимо предприятий, управляемых агентствами. Число сотрудников норвежских предприятий с государственным участием по состоянию на конец 2013 г. составило свыше 285.000 человек, более 10% от общего числа занятых в стране. Управление государственной собственностью в указанных предприятиях осуществляется министерствами: финансов (3 компании), рыбной промышленности (2), здравоохранения и социальной защиты (8), муниципального и регионального развития (1), культуры (10), образования и науки (4), сельского хозяйства и продовольствия (5), промышленности и торговли (26), нефти и энергетики (6), транспорта (4), иностранных дел (1) и обороны (1) [8]. Стоимость гос.долей в этих предприятиях составила на конец 2012 г. более 592 млрд. норвежских крон (более 100 миллиардов долларов США).

Министерство промышленности и торговли Норвегии, координирующее государственное участие и инвестиции в деятельность предприятий, выделяет следующие виды участия государства в предприятиях [9]:

**1) Участие государства с целью извлечения прибыли:** сюда относится участие государства в себя таких предприятиях как «Argentum Fondsinvesteringer AS» (Управление госинвестициями в частные фонды прямых инвестиций, доля государства составляет 100%); «Baneservice AS» (Предоставление услуг подрядчиков и терминалов для ж/д и городского коллективного транспорта, 100%); «Cermaq ASA» (Производство продукции аквакультуры, 43%); «Entra Holding AS» (Операции с недвижимостью, 100%); «Flytoget AS» (Аэроэкспресс, 100%); «Mesta AS» (Услуги подрядчика при строительстве автомобильных дорог, 100%); «SAS AB» (Авиакомпания, 14,3%); «Veterinærmedisinsk Oppdragssenter AS» (Продажа ветеринарных препаратов и исследование животных и рыб, 34%).

**2) Участие государства с коммерческими целями и национальным закреплением головного офиса:** компании «Aker Kværner Holding AS» (Владение акциями «Aker Solutions ASA» и «Kværner ASA», 30%); «DNB ASA» (Банковские услуги, 34%); «Kongsberg Gruppen ASA» (Производство высокотехнологичных систем для нефтегазовой отрасли, морского транспорта и вооруженных сил, 50%); «Nammo AS» (Производство

боеприпасов, вооружений, компонентов ракет, 50%); «Norsk Hydro ASA» (Производство алюминия и изделий из алюминия, 34%); «Statoil ASA» (Нефтегазовая деятельность, 67%); «Telenor ASA» (Телекоммуникации, 54%); «Yara International ASA» (Производство и продажа удобрений, 36%).

**3) Участие государства с коммерческими и иными специально определенными целями:** компании «Eksportfinans ASA» (Экспортное кредитование, 100%); «Electronic Chart Centre AS» (Производство электронных морских карт, 100%); «Investinor AS» (инвестиции в перспективные, конкурентоспособные норвежские предприятия, ориентированные на экспорт и деятельность на международном рынке, 100%), «Kommunalbanken AS» (Банковские услуги муниципалитетам, 100%); «NSB AS» (Железнодорожные грузовые и пассажирские перевозки, 100%); «Posten Norge AS» (Почт. услуги, 100%); «Statkraft SF» (Произв.эл.энергии, 100%); «Store Norske Spitsbergen Kulkompani AS» (Добыча угля, 99,9%).

**4) Участие государства с целью осуществления реализации государственной политики в различных секторах экономики с отраслевыми целями политики:** компании «Avinor AS» (Обслуживание национальной аэродромной сети, 100%); «Bjørnøen AS» (управление недвижимостью на острове Медвежий, 100%); «Enova SF» (Реструктуризация производства и потребления энергии, 100%); «Gassco AS» (Управление газотранспортной системой, 100%); «Gassnova SF» (Обработка CO<sub>2</sub>, 100%); «Innovasjon Norge» (Содействие внедрению инноваций, 100%); «Kings Bay AS» (Развитие и эксплуатация инфраструктуры в н.п. Нью-Олесунн, 100%); «Nofima AS» (Исследования и разработки в сфере рыболовства, аквакультуры и пищевого производства, 56,8%); «Norfund» (Инвестиции в развивающиеся страны, 100%); «Norges sjømatråd AS» (Поддержка экспорта рыбы, 100%); «Norsk Eiendomsinformasjon AS» (Разработка и внедрение информационных систем в муниципалитетах, 100%); «Norsk Helsenett SF» (Поддержка коммуникационных систем в здравоохранении, 100%); «Norsk rikskringkasting AS» (Национальное теле- и радиовещание, 100%); «Norsk samfunnsvitenskapelig datatjeneste AS» (Архивное хранение научной информации, 100%); «Norsk Tipping AS» (Государственные лотереи, 100%); «Petoro AS» (Управление государственными нефтегазовыми активами, 100%); «Simula Research Laboratory AS» (Исследования в сфере информатики, 100%); «SIVA – Selskapet for industrivekst SF» (Поддержка предпринимательства, 100%); «Statnett SF» (Поддержание баланса производства и потребления электроэнергии, 100%); «Statskog SF» (Управление государственными лесами, 100%); «UNINETT AS» (Предоставление сетевой инфраструктуры для научных исследований, 100%); «Universitetssenteret på Svalbard AS» (Проведение научных исследований на архипелаге Шпицберген, 100%); «AS Vinmonopolet» (Продажа алкогольных напитков, 100%); «Aerospace Industrial Maintenance

Norway SF» (обслуживание авиации и наземных сооружений BBC, 100%), «Eksportkreditt Norge AS» (кредитование норвежского экспорта, 100%). **Пять региональных учреждений здравоохранения (100%). Кроме того, государство участвует в деятельности ряда других важных компаний:** «Nordiske Investeringsbanken» (Банковские услуги, 18%), «Norges Bank» (Центральный банк Норвегии, 100%), «Folketrygdfondet» (Фонд соц. страхования, 100%), «IC Particles AS» (Консалтинговые услуги, 38%), «Nordisk Institutt for Odontologiske Materialer AS» (Поставка стоматол. материалов, 49%), восемь предприятий, занимающихся концертной, театральной деятельностью и кинопродукцией (66-100%), два предприятия в сфере семеноводства растений (34-51%), «Raufoss ASA» (индустриальный парк, 50%), 2 предприятия в космической сфере (90-100%), «Staur gård AS» (гостиничные услуги, 100%).

Приведённый выше список демонстрирует широкий охват и активное участие государства в предприятиях различных отраслей производства, что имеет принципиальное значение для обеспечения промышленной, энергетической и продовольственной безопасности страны. Средства на достижение целей инвестиционной политики норвежского государства выделяются через Министерство промышленности и торговли. Для этого в государственном бюджете Норвегии на 2013 г. им было выделено 79,4 млрд. норв. крон (на 5,6% больше, чем в 2012 г.), а в государственном бюджете на 2014 г. заложены средства в объёме 69,6 млрд. крон (снижение на 12,4% по сравнению с 2010 г.) [10]. Кроме того, норвежское правительство инвестирует значительные средства в НИОКР через бюджет Министерства образования и науки – порядка 5-8 млрд. крон ежегодно [11].

Таким образом, можно говорить о том, что норвежское государство проводит широкий комплекс мер, способствующих росту инвестиций, а также инвестирует собственные средства в производство, особо стимулируя наукоёмкие технологии и инновации. Благодаря участию государства указанные компании имеют возможность направить значительные средства на модернизацию производства, технологическое переоснащение, разработку и внедрение инноваций. а стране - занять передовые позиции в мире в целом ряде производственных и научных отраслей, диверсифицировать экономику, частично освободиться от углеводородной зависимости. Опыт Норвегии по инвестированию средств за рубеж через Глобальный пенсионный фонд также заслуживает пристального внимания – как инструмент обеспечения национального благосостояния в долгосрочной перспективе. Безусловно, важно дальнейшее изучение норвежского опыта функционирования компаний и инструментов по внедрению инноваций.

#### **Использованные источники:**

1. Статистический ежегодник за 2012 г., опубликован на интернет-сайте Центрального статистического бюро Норвегии. [Электронный ресурс].-

Режим доступа: <http://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/attachment/140702> (таблица 287).

2. Отчёт Торгового представительства Российской Федерации в Норвегии «Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Норвегии в 2012 году». Осло, апрель 2013 г., размещён на интернет-сайте Торгового представительства. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rusnorge.com/wp-content/uploads/2013/04/Обзор-экономики-Норвегии-в-2012-году.pdf>

3. По данным Центрального статистического бюро Норвегии. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.ssb.no/149145/bruttoinvestering-i-fast-realkapital-etter-type-og-naering.lopende-priser.millioner-kroner>

4. По данным, размещённым на официальном интернет-сайте Центрального банка Норвегии - средний курс доллара США к норвежской кроне. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.norges-bank.no/no/prisstabilitet/valutakurser/usd/mnd/>

5. Отчёт Центрального бюро статистики Норвегии. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.ssb.no/utenriksokonomi/statistikker/di>

6. Отчёт Торгового представительства Российской Федерации в Норвегии «Годовой обзор состояния экономики и основных направлений внешнеэкономической деятельности Норвегии в 2012 году». Осло, апрель 2013 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.rusnorge.com/wp-content/uploads/2013/04/Обзор-экономики-Норвегии-в-2012-году.pdf>

7. Отчёт Министерства промышленности и торговли Норвегии. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/kampanjer/statens-eierberetning2012/selskapsomtale/utvidet-oversikt-over-direkte-statlig-ei.html?id=727754>

8. Доклад министерства промышленности и торговли Норвегии об управлении государственной собственностью в 2012 г. [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http://www.regjeringen.no/upload/NHD/StatensEierberetning2012/PDF/statens\\_eierberetning\\_2012.pdf](http://www.regjeringen.no/upload/NHD/StatensEierberetning2012/PDF/statens_eierberetning_2012.pdf) (с.43).

9. Доклад Правительства Норвегии стортингу Meld. St. 13 (2010-2011) Aktivt eierskap – norsk statlig eierskap i en global økonomi. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/nfd/dok/regpubl/stmeld/2010-2011/meld-st-13-2010-2011.html?id=637119>

10. Государственный бюджет Норвегии на 2014 г. (Раздел: Министерство промышленности и торговли). [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/dok/regpubl/prop/2013-2014/prop-1-s-20132014/2.html?id=740873>

11. Государственный бюджет Норвегии на 2014 г., раздел: Министерство образования и науки. [Электронный ресурс].- Режим доступа:

*Левит Л.В., к.ф.н.  
старший научный сотрудник  
Архангельский научный центр УрО РАН  
Россия, г. Архангельск*

## **ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ АРКТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ ЖИЛЬЁМ (НА ПРИМЕРЕ КАНАДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ)**

Одним из важнейших вопросов, стоящих на общественной и политической повестке дня в арктических государствах, является освоение арктических территорий и подготовка населения и промышленности к изменению климата, реагированию на новые вызовы и открывающимся возможностям в сфере добычи полезных ископаемых и развития транспортной и иной инфраструктуры в Арктике. Важной составляющей комплекса мер подготовки к этим изменениям является оценка, развитие и состояния жилищного сектора, совершенствование жилищной инфраструктуры для проживания постоянного населения и устройства временного. Исследование ситуации в сходных регионах в других арктических государствах и изучение зарубежного опыта может содействовать решению задачи освоения Арктики Российской Федерацией. В силу схожести ряда принципиально важных факторов можно говорить о сопоставимости исходных условий Арктической Канады и северных и арктических регионов Российской Федерации. К числу таких факторов относятся следующие: малая заселённость территорий, низкая плотность населения, большая рассредоточенность поселений, слабая развитость инфраструктуры, суровые погодно-климатические условия, труднодоступность территорий, высокая стоимость товаров и услуг, высокая доля аборигенного населения. В настоящей статье рассматриваются следующие вопросы: общие сведения о населении северных регионов, прогноз динамики численности населения; сведения об имеющемся в северных регионах Канады жилье, его классификации и степени износа, а также прогноз дальнейшего развития ситуации.

Канадское правительство уделяет особое внимание развитию трёх северных территорий – Юкона, Северо-Западных территорий (СЗТ) и Нунавута. Совокупная площадь трёх северных территорий Канады составляет 3,496 млн. кв. км, или около 39% территории Канады, а численность населения – около 107.000 человек, или 0,3% от общего населения страны [1]. Плотность населения в трёх северных территориях Канады составляет менее 0,1 чел. на кв. км.

**Таблица 1. Количество жилищ в северных регионах Канады [2,3]**

Территория	Население, тыс. чел.			Частных жилищ, ед., по данным переписи населения 2011 г.		Территория, в тыс. км <sup>2</sup> , 2011	Плотность населения (чел/км <sup>2</sup> ., 2011)
	на 1 июля 2013 г.	по переписи 2006 г.	Рост, %	Всего	Занято общим населением		
Канада	35.158,3	31,612,9	11,2	14,569,633	13,320,614	8,965	3.7
Юкон	36,7	30,4	20,7	16,259	14,117	475	0.1
СЗТ	43,5	41,5	4,8	17,175	14,700	1,144	0.0
Нунавут	35,6	29,5	20,7	10,077	8,661	1,878	0.0

В двух из трёх северных территорий - Юконе и Нунавуте – имеется высокая положительная динамика численности населения: с 2006 по 2013 г. их население выросло почти на 21%. Население Северо-Западных территорий также показывает тенденцию к росту – 4,8% за тот же период. Большинство населения в двух из трёх территорий составляют индейцы, инуиты, метисы и представители иных аборигенных народов; для аборигенных народов характерна высокая рождаемость (см.табл. 2)

**Таблица 2. Национальный состав населения в трёх северных территориях Канады [4, 5, 6]**

Аборигенное население	Юкон	Нунавут	СЗТ
Всего населения в частных домохозяйствах	33,320	31,700	40,800
Аборигенного происхождения, (человек) (% от общего населения территории),	8,050 <b>24,1%</b>	27,435 <b>86,6%</b>	21,030 <b>51,5%</b>
Неаборигенного происхождения	25,270	4,265	19,765

Во всех трёх территориях отмечается рост населения, вызванный главным образом естественным приростом, и лишь во вторую очередь миграцией.

**Таблица 3. Факторы изменения численности населения в северных территориях Канады с 01.07.2012 по 30.06.2013 [7]**

	Канада	Юкон	СЗТ	Нунавут
Рождений	383,822	440	677	846
Смертей	253,241	199	195	173
Миграционный приток	262,947	212	153	12
Миграционный отток	57,110	15	37	15

Временное выбытие	18,412	18	27	15
Обратное переселение ранее выбывших	36,645	15	0	0
Прибыло лиц на короткий срок	49,341	-20	89	15
Приток от миграции между провинциями	...	38	-743	218

В Нунавуте превышение рождений над смертями составило (+673), как и в Северо-Западных территориях (+482) и в Юконе (+241). Миграционные изменения наиболее значимы в Юконе (+197) и в Северо-Западных территориях (+116). Миграционный отток за пределы страны для всех северных территорий незначителен. Миграция внутри страны имеет очень существенное значение для Северо-Западных территорий (-743) и Нунавута (+218).

По своему возрастному составу Нунавут и Северо-Западные территории являются самыми «молодыми» из всех регионов Канады. Средний возраст населения Нунавута составляет всего 25,4 лет, что почти на 16 лет меньше среднего возраста населения Канады в целом (40,2 лет). Это самый низкий показатель в стране; на втором месте – Северо-Западные территории, где средний возраст населения составляет 32,4 года; Юкон находится на 6 месте из 13 со средним возрастом в 38,9 лет. В Нунавуте дети до 14 лет составляли в 2013 г. примерно 31% населения, что является наивысшим показателем по стране и вдвое превышает общенациональный; в Северо-Западных территориях доля детей до 14 лет составила 22%.

В то же время доля населения Нунавута старше 65 лет составила всего 3,5%. Это самый низкий показатель в стране, почти в 4,5 раза ниже среднего национального показателя; в Северо-Западных территориях доля пожилых людей также является низкой – 6,1%, в Юконе – 9,9%. Такая возрастная структура населения сложилась в результате высокой рождаемости в сочетании с более низкой продолжительностью жизни.

Ожидаемая продолжительность жизни в северных территориях на 3-6 лет ниже, чем в Канаде в целом.

**Таблица 4. Ожидаемая продолжительность жизни в северных территориях Канады, по данным на 2007-2009 гг (лет) [8]**

	Всего	мужчины	женщины	Всего	мужчины	женщины
	Для новорождённых			Для лиц в возрасте 65 лет		
<b>Канада в целом,</b>	<b>81.1</b>	<b>78.8</b>	<b>83.3</b>	<b>20.2</b>	<b>18.5</b>	<b>21.6</b>
Юкон, Нунавут, СЗТ	75.1	72.5	78.2	16.9	15.6	18.4

Численность населения территорий прогнозируется к 2036 следующим образом: при сохранении тенденции умеренного (среднего) роста численность населения северных территорий Канады достигнет к 2035-36 г. соответственно: Юкона – 40-44.000 человек (увеличится на 5-10.000 по отношению к имеющейся численности) [9], Северо-Западных территорий – 52-58.000 человек (увеличится на 9-15.000 по отношению к имеющейся численности)[10], и Нунавута - 40-41.000 человек (увеличится на 5-6.000 человек по отношению к имеющейся численности)[11].

Население территорий Канады является достаточно молодым, и эта тенденция усиливается.

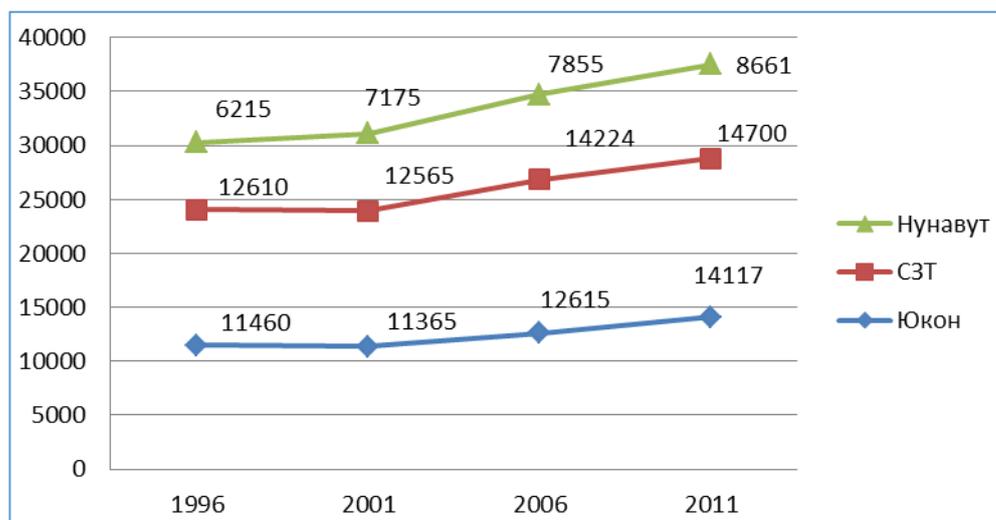
**Таблица 5. Возрастная структура населения Канады, по провинциям и территориям (по состоянию на 01.07.2013)[12]**

Провинция (территория)	Население, чел.	0 - 14 лет, %	15 - 64 лет, %	старше 65 лет %	Средний возр., лет
Канада в целом	35,158,304	16.1	68.6	15.3	<b>40.2</b>
Нунавут	35,591	<b>30.8</b>	65.7	<b>3.5</b>	<b>25.4</b>
СЗТ	43,537	<b>21.1</b>	72.8	6.1	<b>32.4</b>
Юкон	36,700	<b>16.7</b>	73.4	<b>9.9</b>	38.9

Распределение населения между городским и сельским населением складывается следующим образом (по данным переписи населения 2011 г.): СЗТ: 54% городского населения, 46% сельского [13]; Нунавут: 43% городского и 57% сельского [14]; Юкон 61% городского и 39% сельского населения [15]. Под городским населением понимается население, проживающее в поселениях с 1000 или более жителей либо в районах с плотностью населения более 400 чел/км.

Стабильно растёт также и количество жилищ в северных регионах: за 10 лет с 2001 по 2011 г. оно выросло на 20,4%, или на 6373 единиц – с 31.105 до 37.478.

**График 1. Динамика числа жилищ, занимаемых общим населением в территориях Нунавут[16], СЗТ[17] и Юкон [18], единиц**



Распределение домохозяйств в канадских территориях в зависимости от численного состава выглядит следующим образом:

**Таблица 6. Размер домохозяйства, по территории (по данным переписи населения 2011 г.) [19]**

	Канада	Юкон	СЗТ	Нунавут
<b>Всего домохозяйств</b>	<b>13 320 610</b>	<b>14 115</b>	<b>14 700</b>	<b>8 660</b>
сост. из 1 человека	3 673 310	4 330	3 475	1 575
сост. из 2 человек	4 544 815	4 755	4 240	1 590
сост. из 3 человек	2 081 900	2 185	2 660	1 380
сост. из 4 человек	1 903 300	1 830	2 325	1 360
сост. из 5 человек	724 410	685	1 170	1 095
сост. из 6 человек	392 885	335	830	1 655
<b>Всего чел. в домохозяйствах</b>	<b>32 856 975</b>	<b>33 320</b>	<b>40 805</b>	<b>31 695</b>
<b>Средний размер домохозяйства, чел.</b>	<b>2,5</b>	<b>2,4</b>	<b>2,8</b>	<b>3,7</b>

Рождаемость в северных регионах Канады сохраняется на уровне, значительно или очень значительно превышающем средний по стране (1,61

ребёнка на женщину детородного возраста): Юкон 1,73; СЗТ – 1,97; Нунавут – 2,97[20].

### **Объём жилья и классификация видов жилищ в трёх северных территориях Канады**

В Переписи населения Канады 2011 г. жилища подразделяются на частные и коллективные. Выделяется девять типов частных жилищ, и два вида коллективных. Частные жилища делятся на: следующие типы[21]: 1) Отдельно стоящий дом; 2) Дом, примыкающий к другому дому; 3) Рядный дом; 4) Апартаменты или квартира в дуплексе (доме на двоих); 5) Квартира в здании с числом этажей пять или более; 6) Квартира в здании с числом этажей менее пяти; 7) Иной дом, примыкающий к другому дому; 8) Мобильный дом; 9) Иное движимое жилище.

В структуре частных жилищ в северных территориях Канады отчётливо доминируют отдельно стоящие дома (до 65%, см. таблицу ниже). В **Юконе** 72% домохозяйств занимают отдельные или примыкающие к другому отдельному дому дома, около 20% - квартиры в малоэтажных домах или части малоэтажных домов, менее 9% – мобильные дома. Жилые многоэтажные дома не эксплуатируются.

В **Северо-Западных территориях** 65% домохозяйств занимают отдельные или примыкающие к другому отдельному дому дома, 31% - квартиры в малоэтажных домах или части малоэтажных домов, менее 2% - квартиры в многоэтажных домах, а оставшиеся 3% – мобильные дома.

В **Нунавуте** более 61% домохозяйств занимают отдельные или примыкающие к другому отдельному дому дома, около 37% - квартиры в малоэтажных домах или части малоэтажных домов, и менее 2% - квартиры в многоэтажных домах. Более подробно соотношение типов жилищ показано в Таблице 7.

**Таблица 7. Типы частных жилищ по территориям, по данным переписи населения в Канаде 2011 г.**

Структурный тип жилища	Юкон [22]		СЗТ[23]		Нунавут[24]		Канада в целом	
	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
Всего:	14,115	100.0	14,700	100.0	8,660	100.0	13,320,615	100.0
Отдельно стоящий дом	9,165	64.9	8,585	58.4	4,440	51.3	7,329,150	55.0
Дом, примыкающий к другому дому	990	7.0	845	5.7	845	9.8	646,240	4.9
Рядный дом	565	4.0	1,620	11.0	2,235	25.8	791,600	5.9
Квартира в здании с числом этажей пять или более	0	0.0	215	1.5	155	1.8	1,234,770	9.3
Квартира в	1,625	11.5	2,385	16.2	845	9.8	2,397,555	18.0

здании с числом этажей менее пяти								
Апартаменты или квартира в дуплексе (доме на двоих)	480	3.4	210	1.4	130	1.5	704,485	5.3
Иной дом, примыкающий к другому дому	70	0.5	370	2.5	10	0.1	33,310	0.3
Мобильный дом	1,220	8.6	465	3.2	10	0.1	183,510	1.4

Как следует из приведённой ниже таблицы, из 104.000 жителей северных территорий, занимающих частные жилища, подавляющее большинство – около 70.000 человек - проживает в отдельно стоящих домах, и ещё не менее 10.000 – в отдельных домах, граничащих только с одним отдельным домом. Менее 20.000 человек проживают в малоэтажных домах или занимают квартиры в них. В Юконе и Северо-Западных территориях распространено проживание в мобильных домах (до 4000 человек); в квартирах в многоэтажных домах во всех трёх территориях проживает всего менее 600 человек. Средний численный состав домохозяйства в отдельных домах – от 2,5 до 4,3 человека, в малоэтажном жилье – 2,0 – 3,0 человека, в мобильных домах – 2,2-2,5 человека, и в квартирах – около 1,5 человека.

Таблица 8. Частные домохозяйства, по структурному типу жилища, провинции (территории), согласно данным переписи населения Канады 2011 г. (Юкон, Северо-Западные территории, Нунавут)[25]

	Юкон	Северо-Западная территория	Нунавут	Канада
Общее количество домохозяйств	14,115	14,700	8,660	13,320,610
Общее количество членов домохозяйств	33,320	40,805	31,695	32,856,975
Среднее количество человек в домохозяйстве	2.4	2.8	3.7	2.5
Отдельно стоящий дом	9,165	8,585	4,440	7,329,150
Общее количество членов домохозяйств	23,250	26,885	19,205	20,330,230
Среднее количество человек в домохозяйстве	2.5	3.1	4.3	2.8
Апартаменты (квартира) в доме с числом этажей пять и более	5	215	155	1,234,770
Общее количество членов домохозяйств	x	350	235	2,229,695
Среднее количество человек в домохозяйстве	x	1.7	1.5	1.8

Мобильное жилище (включает мобильные дома и иные перемещаемые жилища – дома-лодки и дома-ж/д вагоны)	1,220	465	10	183,510
Общее количество членов домохозяйств	2,675	1,145	60.0	394,630
Среднее количество человек в домохозяйстве	2.2	2.5	6.0	2.2
Иное жилище (включает дом, примыкающий к другому дому, рядный дом, квартиру в доме на двоих, квартиру в доме с числом этажей менее пяти, иной дом, примыкающий к другому дому).	3,725	5,430	4,065	4,573,185
Общее количество членов домохозяйств	7,390	12,420	12,195	9,902,420
Среднее количество человек в домохозяйстве	2.0	2.3	3.0	2.2

### Размерность, возраст и степень износа жилья в трёх северных территориях Канады

Около половины жилищ в территориях построено до 1990 г., ещё около четверти – с 1991 по 2000 г. Значительного ремонта требует умеренное количество жилищ (около 20%).

**Таблица 9. Характеристики частных жилищ и домохозяйств**

Характеристики частных жилищ	Юкон [26]	Нунавут [27]	СЗТ[28]
Общее число занятых жилищ	14,115	8,660	14,700
Требуется только поддержание в надлежащем состоянии либо мелкий ремонт	11,835	6,265	12,165
Требуется значительный ремонт	2,285	2,400	2,535
Общее число занятых жилищ по времени постройки	14,120	8,660	14,700
1960 или ранее	1,710	165	655
1961 - 1980	4,635	2,335	4,860
1981 - 1990	2,640	1,935	3,840
1991 - 2000	2,640	2,280	2,765
2001 - 2005	900	820	1,635
2006 - 2011	1,590	1,130	945
Общее число занятых жилищ по количеству комнат	14,120	8,660	14,700
1 - 4 комнаты	4,630	3,565	5,280

5 комнат	2,295	2,225	3,410
6 комнат	2,340	1,570	2,710
7 комнат	1,560	745	1,425
8 или более комнат	3,290	560	1,875
Среднее количество комнат в жилище	5.8	5.0	5.2
Общее число занятых жилищ по количеству спальных комнат	14,115	8,660	14,700
0 - 1 спален	2,400	1,240	2,455
2 спальни	3,920	3,105	3,385
3 спальни	5,050	2,800	6,080
4 или более спален	2,745	1,510	2,785
<b>Характеристики домохозяйства</b>			
Общее число частных домохозяйств по правоотношению	14,115	8,665	14,700
В собственности	9,385	1,815	7,570
Аренда	4,140	6,845	6,980
Племенное жильё	590	0	150
Общее число частных жилищ по возрастной группе лица, несущего основную ответственность за эксплуатацию жилища	14,115	8,660	14,700
Младше 25 лет	470	520	780
25 - 34 лет	2,080	2,210	3,035
35 - 44 лет	2,645	2,250	3,160
45 - 54 лет	3,790	1,895	3,785
55 - 64 лет	3,065	1,215	2,420
65 - 74 лет	1,430	400	1,020
75 лет или старше	640	165	495
Общее число частных домовладений по пригодности для проживания (количество спальных комнат в зависимости от размера и состава домохозяйства – Национальный стандарт жилья)	14,120	8,665	14,700
Соответствует требованиям стандарта	13,090	6,025	13,115
Не соответствует требованиям стандарта	1,025	2,640	1,585

Анализ представленных выше данных позволяет сделать следующие выводы:

1) Усиление тенденции естественного прироста населения в канадских территориях может означать в краткосрочной перспективе стабильный прирост населения по меньшей мере в Нунавуте и в Юконе; в Северо-Западных территориях более значимую роль для численности населения играет фактор миграции. Потребность в жилье возрастёт.

2) В силу высокой доли детей и молодёжи в структуре населения в краткосрочной перспективе может возникнуть потребность в строительстве значительных объёмов нового жилья в северных территориях Канады.

3) Потребность в новых жилищах сохранится и даже вырастет.

4) В структуре частных жилищ в северных территориях Канады отчётливо доминируют отдельно стоящие дома (в них проживает 80% населения территорий).

5) Около половины жилищ в территориях построено до 1990 г., ещё около четверти – с 1991 по 2000 г. Значительного ремонта требует умеренное количество жилищ (около 20%).

#### **Использованные источники:**

1. По данным переписи населения 2011 г., Канадское бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/demo02d-eng.htm>

2. По данным переписи населения 2011 г., Канадское бюро статистики. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/dp-pd/hlt-fst/pd-pl/Table-Tableau.cfm?LANG=Eng&T=101&S=50&O=A>

3. По данным оценки по состоянию на 1 июля 2013 г. По данным Канадского бюро статистики. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/demo02a-eng.htm>

4. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/prof/details/Page.cfm?Lang=E&Geo1=PR&Code1=60&Data=Count&SearchText=Yukon&SearchType=Begins&SearchPR=01&A1=All&B1=All&GeoLevel=PR&GeoCode=60>

5. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/prof/details/Page.cfm?Lang=E&Geo1=PR&Code1=62&Data=Count&SearchText=Nunavut&SearchType=Begins&SearchPR=01&A1=All&B1=All&GeoLevel=PR&GeoCode=62>

6. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/prof/details/Page.cfm?Lang=E&Geo1=PR&Code1=61&Data=Count&SearchText=Northwest%20Territories&SearchType=Begins&SearchPR=01&A1=All&B1=All&GeoLevel=PR&GeoCode=61>

7. <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/demo33c-eng.htm>

8. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/health72a-eng.htm>
9. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/pub/91-520-x/2010001/ct024-eng.htm>
10. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/pub/91-520-x/2010001/ct025-eng.htm>
11. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/pub/91-520-x/2010001/ct026-eng.htm>
12. По данным оценки по состоянию на 1 июля 2013 г. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/131125/t131125a001-eng.htm>
13. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/demo62m-eng.htm>
14. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/demo62n-eng.htm>
15. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/demo62l-eng.htm>
16. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: [https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/dp-pd/vc-rv/index.cfm?Lang=ENG&VIEW=C&CFORMAT=jpg&GEOCODE=62&TOPIC\\_ID=1](https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/dp-pd/vc-rv/index.cfm?Lang=ENG&VIEW=C&CFORMAT=jpg&GEOCODE=62&TOPIC_ID=1)
17. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: [https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/dp-pd/vc-rv/index.cfm?Lang=ENG&VIEW=C&CFORMAT=jpg&GEOCODE=61&TOPIC\\_ID=1](https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/dp-pd/vc-rv/index.cfm?Lang=ENG&VIEW=C&CFORMAT=jpg&GEOCODE=61&TOPIC_ID=1)
18. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: [https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/dp-pd/vc-rv/index.cfm?Lang=ENG&VIEW=C&CFORMAT=jpg&GEOCODE=60&TOPIC\\_ID=1](https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/dp-pd/vc-rv/index.cfm?Lang=ENG&VIEW=C&CFORMAT=jpg&GEOCODE=60&TOPIC_ID=1)
19. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/famil53d-eng.htm>
20. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l01/cst01/hlth85b-eng.htm>
21. Справочные материалы к переписи населения 2011 г., интернет-сайт Канадского бюро статистики. [Электронный ресурс].- Режим доступа <http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/ref/guides/98-313-x/98-313-x2011001-eng.cfm>

22. По данным переписи населения 2011 г., Канадское бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/as-sa/fogs-spg/Facts-pr-eng.cfm?Lang=Eng&GK=PR&GC=60>
23. По данным переписи населения 2011 г., Канадское бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/as-sa/fogs-spg/Facts-pr-eng.cfm?Lang=Eng&GK=PR&GC=61>
24. По данным переписи населения 2011 г., Канадское бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www12.statcan.ca/census-recensement/2011/as-sa/fogs-spg/Facts-pr-eng.cfm?Lang=Eng&GK=PR&GC=62>
25. По данным переписи населения 2011 г., Канадское бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/101/cst01/famil55d-eng.htm>
26. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/prof/details/page.cfm?Lang=E&Geo1=PR&Code1=60&Data=Count&SearchText=Yukon&SearchType=Begins&SearchPR=01&A1=Housing&B1=All&Custom=&TABID=1>
27. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/prof/details/page.cfm?Lang=E&Geo1=PR&Code1=62&Data=Count&SearchText=Nunavut&SearchType=Begins&SearchPR=01&A1=Housing&B1=All&Custom=&TABID=1>
28. По данным Канадского бюро статистики: [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/prof/details/page.cfm?Lang=E&Geo1=PR&Code1=61&Data=Count&SearchText=Northwest%20Territories&SearchType=Begins&SearchPR=01&A1=Housing&B1=All&Custom=&TABID=1>

*Левченков А.Н., к.т.н.  
доцент, проректор по научной работе  
ЧОУ ВО «Институт  
финансового контроля и аудита»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**БЮДЖЕТНЫЙ АНАЛИЗ И ОРГАНИЗАЦИЯ  
МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ  
(НА ПРИМЕРЕ ГОРОДЕЦКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА  
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Одной из приоритетных задач экономической политики Российской Федерации на современном этапе развития является повышение эффективности использования бюджетных ресурсов любого уровня. Управление государственными расходами представляет собой важную часть бюджетной политики любого государства, любой экономической системы и в значительной степени определяется состоянием бюджетного процесса,

порядком планирования, утверждения и исполнения бюджета в части расходов, а также контроля над его исполнением.

В современных условиях существенно возрастает самостоятельность муниципальных образований в оказании социально значимых услуг, усиливается роль эффективного управления финансовыми потоками на территориальном уровне.

Управление муниципальными расходами представляет собой важную часть бюджетной политики и в значительной мере определяется состоянием бюджетного процесса, порядком планирования, утверждения и исполнения бюджета в части расходов, а также контролем над его исполнением. Формирование эффективной системы муниципального финансово-бюджетного контроля является неотъемлемой частью бюджетного процесса.

Основными факторами, обуславливающими необходимость усиления системы муниципального финансового контроля, являются:

- концепция перехода на программный бюджет;
- выявление возможностей сокращения неэффективных расходов, что может быть обеспечено методами финансового контроля;
- повышение эффективности проводимых контрольных мероприятий;
- уточнение границ финансового контроля в целях обеспечения выполнения муниципальных заданий муниципальными учреждениями;
- стратегическое прогнозирование и планирование социально-экономического развития районов, принятие долгосрочных муниципальных программ требуют совершенствования стратегического финансового контроля, нацеленного на предварительный контроль обоснованности прогнозов, возможности их реализации и оценки значимости конечных результатов;
- внедрение системы бюджетирования, ориентированного на результат.

Низкая результативность действующей системы управления социально-экономическим развитием в части расходования бюджетных ресурсов актуализирует необходимость формирования эффективной системы финансового контроля, в том числе и на муниципальном уровне, повышения качества и ответственности главных распорядителей бюджетных средств для решения социально-экономических задач развития регионов и муниципальных образований.

Особую актуальность приобретает разработка методологических положений совершенствования и повышения эффективности бюджетного процесса и системы муниципального финансового контроля.

Контроль над эффективностью расходования, использования муниципальных денежных средств и имущества направлен на проверку того, насколько эффективно и экономно органами местного самоуправления и получателями муниципальных средств расходуются, используются

муниципальные денежные средства и имущество, полученные для выполнения возложенных функций и поставленных задач. Предметами такого контроля являются также административная и организационная системы органов местного самоуправления и получателей муниципальных средств.

Контроль эффективности включает в себя:

1) проверку экономности использования муниципальных средств, достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств;

2) проверку продуктивности использования трудовых, финансовых и прочих ресурсов в процессе производительной и иной деятельности, достижения наилучшего результата с использованием определенного объема средств;

3) проверку результативности деятельности по выполнению поставленных перед проверяемой организацией задач, достижению фактических результатов по сравнению с плановыми показателями с учетом объема выделенных для этого ресурсов.

Принятие Федерального закона от 07.02.2001 № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» стимулировало процесс реформирования местного самоуправления и, как следствие, именно внешний муниципальный финансовый контроль приобрел особую актуальность и практическую значимость, что определяет необходимость разработки новых подходов к его развитию.

Городец – самый древний город Нижегородского края, известный всему миру своими реликвиями. По общему интегральному показателю оценки Правительства Нижегородской области Городецкий район занимает 8 место среди 52 территорий области. Эта территория обладает:

- выгодным экономико-географическим положением
- комплексным транспортным узлом
- богатейшим историко-культурным и духовным наследием
- высококвалифицированными трудовыми ресурсами
- благоприятными условиями для ведения и развития бизнеса
- высоким уровнем социально-экономического развития
- инвестиционной привлекательностью.

Основу экономики Городецкого района составляет промышленное производство. Проблемы социально-экономического развития Городецкого района, с одной стороны, достаточно типичны для всех территорий области, но вместе с тем отражают его конкретные особенности по причинам сложившейся монопрофильной структуры промышленности.

Доходы консолидированного бюджета Городецкого района в 2012 году исполнены в сумме 1582,8 млн. рублей, что составляет 115% от первоначального плана на 2012 год и 93,3% к факту 2011 года.

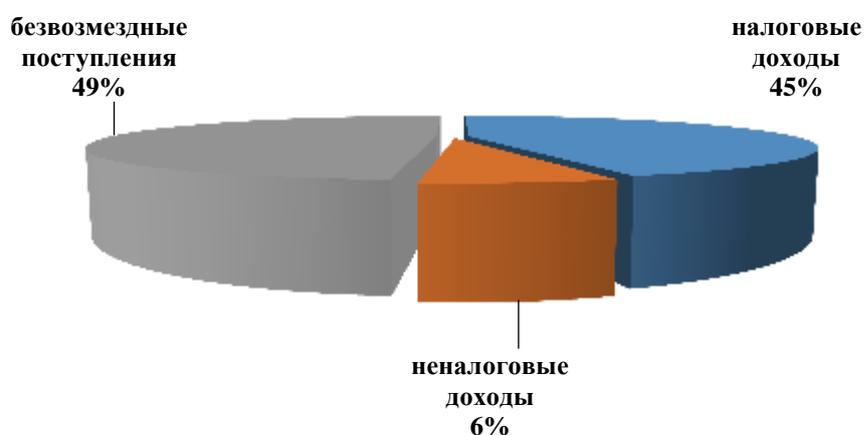
В структуре доходов консолидированного бюджета (Рисунок 1, 2):

- налоговые доходы – 709,5 млн. рублей (109,1% от первоначального плана на 2012 год, или 142,1% к факту 2011 года);
- неналоговые доходы – 102,4 млн. рублей (91,6% от первоначального плана на 2012 год, или 65,3% к факту 2011 года);
- безвозмездные поступления – 770,9 млн. рублей (125% от первоначального плана на 2012 год, или 74% к факту 2011 года).

Расходы консолидированного бюджета в 2012 году исполнены в сумме 1583,7 млн. рублей, что составляет 112,5% от первоначального плана на 2012 год и 93,6% к факту 2011 года. Снижение расходов главным образом связано с передачей с 01.01.2012 финансирования учреждений здравоохранения с муниципального на областной уровень.

На протяжении ряда лет бюджет сохраняет социальную направленность. Финансирование отраслей социально-культурной сферы составляет 1044,8 млн. рублей, или 66% от общих расходов, в том числе по отраслям (Рисунок 3):

- образование – 842,8 млн. рублей (доля 53,2% в общих расходах);
- культура и СМИ – 97,4 млн. рублей (доля 6,2%);
- физическая культура и спорт – 73,4 млн. рублей (доля 4,6%);
- социальная политика – 31,0 млн. рублей (доля 2%).



**Рисунок 1 – Структура доходов консолидированного бюджета района в 2012 году**

(млн. рублей)

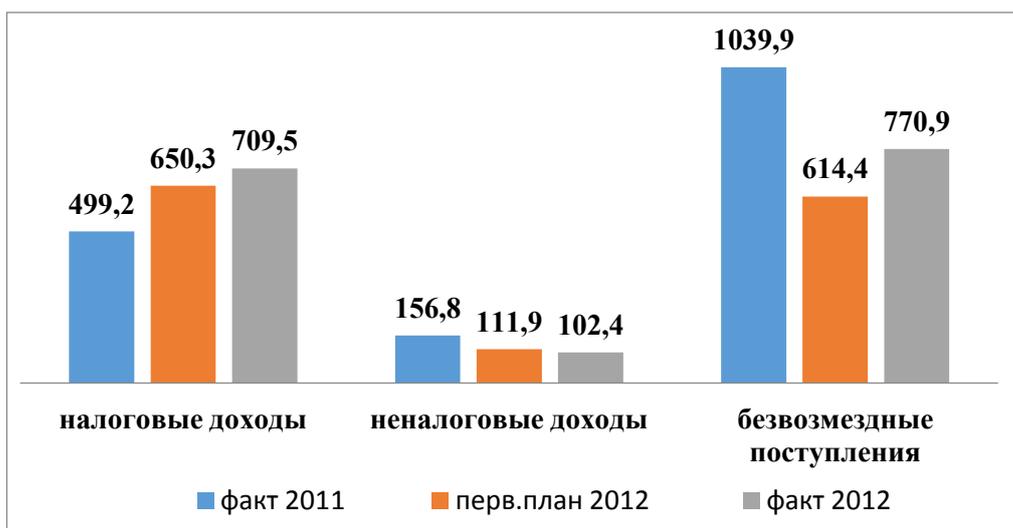


Рисунок 2 – Динамика доходной части консолидированного бюджета

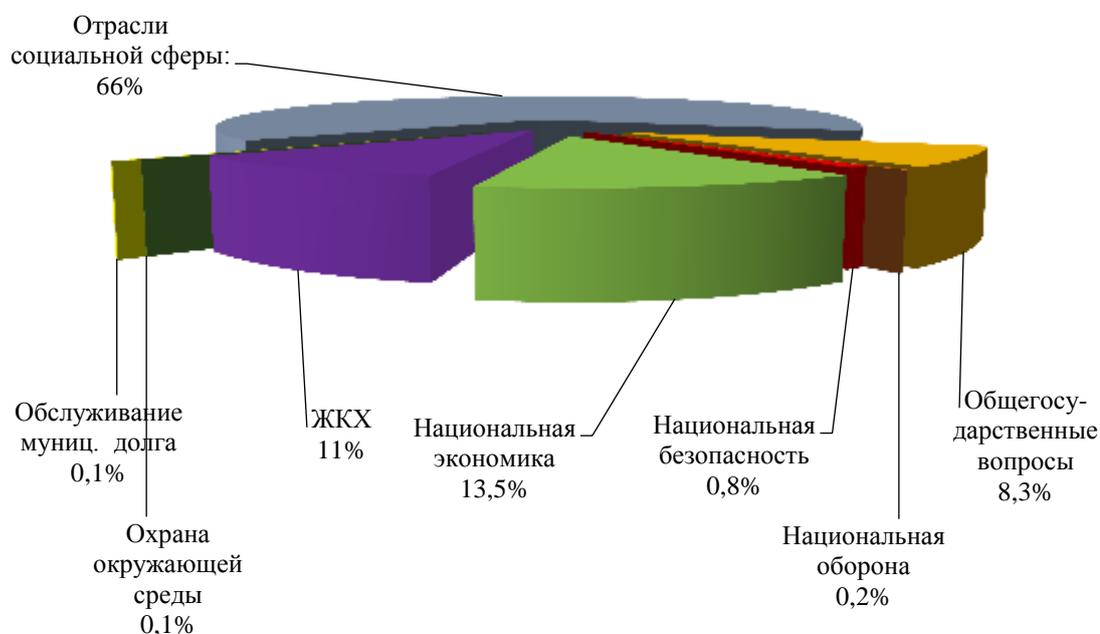


Рисунок 3 – Структура расходов консолидированного бюджета в 2012 году.

Следует отметить, что в отчётном периоде актуализирована Стратегия социально-экономического развития Городецкого района, определена система индикаторов оценки ее реализации, представляющая собой исполнение долгосрочного прогноза 100 показателей. Инструментом реализации Стратегии является Программа социально-экономического развития района на период до 2015 года, которая детально определяет основные направления развития района на среднесрочную перспективу.

На протяжении нескольких лет бюджетная и налоговая политика администрации Городецкого района в первую очередь ориентирована на

достижение стратегической цели - повышение качества жизни населения Городецкого района за счет обеспечения занятости граждан и оказания доступных и качественных бюджетных услуг.

Исходя из текущей экономической ситуации бюджетная политика направлена на решение следующих задач:

- развитие налогового потенциала на территории Городецкого района, формирование благоприятных условий для занятости населения;
- обеспечение сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Городецкого района, в том числе за счет последовательного снижения дефицита районного бюджета и долговой нагрузки на районный бюджет;
- проведение политики сдерживания роста бюджетных расходов при безусловном исполнении действующих расходных обязательств;
- адресное решение социальных проблем, повышение качества предоставляемых муниципальных услуг;
- повышение эффективности расходования бюджетных средств, сокращение неэффективных расходов, в том числе в сфере муниципального управления;
- формирование нормативной базы по переходу к программному бюджету и внедрение муниципальных программ в единую систему формирования и исполнения районного бюджета;
- создание условий для исполнения органами местного самоуправления закрепленных за ними полномочий, в том числе путем усиления стимулирующей роли межбюджетных отношений;
- создание стимулов для улучшения качества управления муниципальными финансами;
- укрепление системы муниципального финансового контроля, повышение его роли в управлении бюджетным процессом, в том числе в целях оценки эффективности направления и использования бюджетных средств и анализа достигнутых результатов при выполнении муниципальных заданий;
- повышение прозрачности и открытости бюджетного процесса.

Кроме того одним из направлений бюджетной политики района считается политика в сфере муниципального финансового контроля.

Данное понятие нашло своё отражение в нормативных документах района начиная с 2006 года.

Предполагается, что обеспечить высокое качество управления бюджетным процессом возможно лишь при наличии организованного на должном уровне муниципального финансового контроля и контроля в сфере размещения заказов.

Бюджетный процесс Городецкого муниципального района регулируется Положением, утверждённым решением Земского собрания от

Положение о бюджетном процессе определяет процедурные нормы и правила, участников бюджетного процесса, правоотношения между ними, порядок отражения бюджетных ассигнований, стадии бюджетного процесса, порядок проведения публичных слушаний, формы муниципального финансового контроля.

Глава 8 Положения называется «Муниципальный финансовый контроль». Однако муниципальный финансовый контроль там представлен лишь частично, упоминание о внешнем муниципальном финансовом контроле, проводимым Контрольно-счётной инспекцией – отсутствует.

Муниципальный финансовый контроль, являясь одним из этапов бюджетного процесса и важнейшей функцией управления, содействует успешной реализации муниципальной финансовой политики, соблюдению законности, целесообразности и эффективности использования средств местного бюджета. Муниципальный финансовый контроль функционирует и подчиняется общим требованиям и процедурам для всех элементов системы.

В силу специфики контрольно-ревизионной деятельности органы внешнего и внутреннего муниципального финансового контроля имеют схожие полномочия по муниципальному финансовому контролю. На практике это приводит к конфликту интересов, снижению эффективности контрольно-ревизионной деятельности, в ряде случаев дезорганизации финансово-хозяйственных процедур и операций.

В этой связи необходимо реализовать ряд мер по организации взаимного сотрудничества контрольных органов в целях повышения эффективности муниципального финансового контроля.

Проведённый анализ подтверждает, что несмотря на то, что Бюджетный кодекс занимает ключевое место в системе законодательства в области бюджетных правоотношений, выполняя роль основного закона, регламентирующего принципы бюджетного устройства и организации бюджетного процесса, все-таки при осуществлении бюджетного процесса не достаточно лишь повторять его нормы в муниципальных правовых актах, данные нормы необходимо также дополнять.

Данный анализ показывает, что игнорирование и недостаточная разработанность основ функционирования системы муниципального финансового контроля на муниципальном уровне сдерживает его развитие.

Проводя экспертизу проектов бюджетов, долгосрочных муниципальных программ, контрольно-счётные органы оказывают влияние на принятие управленческих решений на этапе планирования бюджетных расходов, предупреждая возможные потери бюджетных средств.

Существенна роль контрольно-счётных органов в предупреждении, выявлении и пресечении коррупционных правонарушений.

К настоящему моменту сфера муниципального финансового контроля Городецкого района не достаточно развита, упорядочена, и не в полной мере соответствует требованиям законодательства. Нормативная правовая база не обеспечивает разграничение полномочий между муниципальными контрольными органами внешнего и внутреннего финансового контроля. Полностью отсутствует системный подход в развитии муниципального финансового контроля.

На наш взгляд, направлениями дальнейшего развития внешнего муниципального финансового контроля как стадии бюджетного процесса являются:

1. Усиление независимости, укрепление и наращивание потенциала: расширение полномочий по новым направлениям контроля; обеспечение соответствия методов проведения контрольно-аналитических мероприятий требованиям международных стандартов; расширение возможностей для полноценной реализации поставленных перед контрольным органом задач на основе изучения методов проведения контрольно-аналитических мероприятий контрольно-счетными органами зарубежных стран.

2. Совершенствование контрольно-аналитической и методической деятельности: совершенствование методического обеспечения; проведение аналитических мероприятий; соблюдение стандартов государственного финансового контроля; проведение оценки эффективности бюджетных расходов; проведение контрольно-аналитических мероприятий по оценке эффективности мер, направленных на повышение конкурентоспособности экономики региона.

3. Модернизация и повышение качества контрольных мероприятий: внедрение эффективной системы надзора и контроля на всех стадиях контрольно-аналитического мероприятия; внедрение методологии контроля и аудита эффективности; внедрение новых методов планирования контрольных мероприятий; повышение качества управленческих решений и рекомендаций, принятых по итогам контрольно-аналитических мероприятий; формирование четкого и систематически обновляемого перечня отчетных показателей по результатам контрольных мероприятий в соответствии со среднесрочными приоритетами; проведение контроля качества путем проведения выборочных постконтрольных обзоров.

4. Повышение эффективности организации работы и профессиональное развитие кадровых ресурсов: внедрение системы постоянной и комплексной оценки эффективности и результативности деятельности органа внешнего муниципального финансового контроля; обеспечение соответствия структуры и организации деятельности органа внешнего муниципального финансового контроля обозначенным стратегическим целям и задачам; внедрение системы мотиваций и поощрения работников; содействие профессиональному развитию кадров и проведение эффективной кадровой политики.

Ожидаемыми результатами от реализации предлагаемых направлений могут быть: формирование независимого внешнего муниципального финансового контроля, соответствующего требованиям международных стандартов и лучшей мировой практики; проведение качественных контрольных мероприятий; эффективная организация работы и комплектация профессиональными кадровыми ресурсами; улучшение финансовой дисциплины и повышение прозрачности, подотчетности и эффективности управления муниципальной собственностью.

*Ледовская Е.А.  
магистрант 2 курс  
РГСУ*

*Россия, г. Павловский Посад*

## **ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

При любой системе хозяйствования и в любой модели государственного устройства бюджетные организации являются важными субъектами экономики, которые финансируются не только из средств бюджета, но и получают средства из других источников. За последние годы реформ развитие рыночных отношений затронуло все сферы российского общества. На сегодняшний день рыночные преобразования коснулись и системы социального обслуживания населения. Сложившиеся экономические и организационно-правовые условия влияют на возможности развития системы социального обслуживания и удовлетворение возрастающих потребностей среди населения в социальных услугах. Так же на развитие системы социальных услуг сказывается хронический недостаток бюджетных средств.

Учитывая, что наибольший спрос на социальные услуги формирует категория пожилых граждан и инвалидов, особую значимость приобретает развитие социального обслуживания именно этой категории населения.

Процесс финансового обеспечения бюджетной организации включает в себя оценку объемов и формирование источников необходимых финансовых ресурсов. Очень важен для организации выбор методов и организация финансирования расходов, стимулирование их результативности, а так же контроль своевременности и законности операций на всех этапах движения денежных потоков. Для повышения качества и доступности социальных услуг важно решить проблему эффективного распределения используемых ресурсов.

**Бюджетное учреждение**, по определению статьи 161 БК РФ, это организация, созданная органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации или органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально-культурных, научно-технических или иных

функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.

Бюджетные учреждения являются частью бюджетной системы Российской Федерации. Бюджетная система представляет собой совокупность бюджетов всех уровней, основанную на государственном устройстве Российской Федерации, на экономических отношениях и регулируется нормами права.

Бюджет - это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

С 1 января 2011 года вступил в силу закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений», которым внесены революционные изменения, направленные на оптимизацию сети государственных и муниципальных учреждений. Поправки коснулись около 40 законодательных актов, регулирующих правоотношения в бюджетной и банковской сфере, в образовании, деятельность автономных и некоммерческих организаций, вопросы налогообложения и учета. Основная цель изменений - снижение темпов роста расходов бюджетов, создание условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения ими дополнительных источников финансирования за счет осуществления коммерческой деятельности. Все государственные и муниципальные учреждения были разделены на три типа: автономные, бюджетные и казенные (п. 2 ст. 120 ГК РФ).

### **Основные принципы финансирования бюджетных организаций.**

Бюджетные учреждения могут финансироваться за счет средств:

- федерального бюджета Российской Федерации,
- бюджета субъекта Российской Федерации,
- местного бюджета,
- государственных внебюджетных фондов,
- бюджетов всех уровней,
- внебюджетных доходов,
- средств, поступивших во временное распоряжение.

Бюджетные учреждения расходуют бюджетные средства строго на определенные цели (статья 70 БК РФ):

- на оплату труда в соответствии с заключенными трудовыми договорами и правовыми актами, регулирующими размер заработной платы соответствующих категорий работников;
- на перечисление страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;

- на трансферты населению, выплачиваемые в соответствии с федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации и правовыми актами органов местного самоуправления;
- на командировочные и иные компенсационные выплаты работникам в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- на оплату товаров, работ и услуг по заключенным государственным или муниципальным контрактам;
- на оплату товаров, работ и услуг в соответствии с утвержденными сметами без заключения государственных или муниципальных контрактов в порядке, предусмотренном статьей 71 БК РФ.

Статья 71 БК РФ устанавливает, что все закупки товаров, работ и услуг на сумму свыше 2000 минимальных размеров оплаты труда осуществляются исключительно на основе государственных или муниципальных контрактов.

Расходование бюджетных средств бюджетными учреждениями на иные цели не допускается.

В случае выявления фактов не целевого использования бюджетных средств, на расходы бюджетного учреждения накладывается блокировка. Это означает сокращение лимитов бюджетных обязательств или отказ в подтверждении принятых бюджетных обязательств.

Как было уже отмечено, бюджетные учреждения используют бюджетные средства в соответствии с утвержденной сметой доходов и расходов.

При этом, если бюджетное учреждение помимо бюджетного финансирования имеет доходы от предпринимательской деятельности, то оно имеет право самостоятельно расходовать средства, полученных за счет внебюджетных источников.

Использование бюджетных средств бюджетными учреждениями, подведомственными федеральным органам исполнительной власти, осуществляется исключительно через лицевые счета бюджетных учреждений, которые ведутся Федеральным казначейством.

Бюджетные учреждения не имеют права получать кредиты (займы) у кредитных организаций, других юридических, физических лиц, из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

#### **Внебюджетная деятельность бюджетных организаций.**

Одним из критериев, определяющих принадлежность организации к бюджетным учреждениям является то, что они созданы для выполнения функций некоммерческого характера. Услуги бюджетных организаций являются социально значимыми и должны выполняться по фиксированным расценкам или безвозмездно. Все бюджетные организации имеют право заниматься предпринимательской (внебюджетной) деятельностью.

Предпринимательская деятельность, по определению статьи 2 ГК РФ, представляет собой самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от

пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг. В условиях рыночной экономики бюджетные организации, для того, чтобы восполнить недостаток бюджетных средств на финансирование расходов, вынуждены искать иные источники поступления денежных средств. Доходы от предпринимательской деятельности и явились таким дополнительным источником финансирования. В настоящее время, в большинстве бюджетных учреждений более половины всех ресурсов составляют доходы от предпринимательской деятельности.

Таким образом, сложилась такая ситуация, когда предпринимательская деятельность бюджетных учреждений приобрела серьезную значимость и возникла необходимость организации четкого механизма бухгалтерского и налогового учета этой деятельности.

**Основные формы бюджетного финансирования.** Начиная с 1 января 2011 года финансирование учредителем бюджетных и автономных учреждений из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ может осуществляться в трех основных формах – субсидии на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием ими в соответствии с государственным (муниципальным) заданием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ), субсидии на иные цели и бюджетные инвестиции (ст. 78.1 и 79 БК РФ).

#### **Виды нормативных затрат, связанных с оказанием услуг.**

Финансовое обеспечение деятельности бюджетных и автономных учреждений по оказанию государственных (муниципальных) услуг, выполнению работ в рамках реализации государственного (муниципального) задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета бюджетной системы РФ. В нормативные затраты на оказание бюджетными и автономными учреждениями государственных (муниципальных) услуг включаются затраты, прямо или косвенно связанные с оказанием услуги, в том числе:

- оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда,
- затраты на приобретение расходных материалов,
- техническое обслуживание,
- оплата коммунальных услуг,
- содержание здания,
- сигнализация, охрана и т.п.

**Затраты, финансируемые путем предоставления субсидии на иные цели или целевой субсидии.**

Нормативный правовой акт, закрепляющий закрытый перечень затрат, финансируемых путем предоставления субсидий на иные цели в соответствии с абзацем 2 пункта 1 статьи 78.1 Бюджетного кодекса РФ, на настоящий момент отсутствует. К таковым затратам можно отнести:

- затраты на осуществление капитального ремонта и приобретение основных средств, не включаемые в нормативные затраты, связанные с выполнением государственного (муниципального) задания,
- затраты на возмещение ущерба в случае чрезвычайной ситуации,
- затраты на организацию разовых мероприятий, проводимых в рамках долгосрочных и ведомственных целевых программ, не включаемые в государственное (муниципальное) задание,
- иные затраты, не включаемые в нормативные затраты, связанные с выполнением государственного (муниципального) задания, а также не относящиеся к бюджетным инвестициям и публичным обязательствам перед физическим лицом, подлежащим исполнению в денежной форме.

**Бюджетные инвестиции.** Статья 79 Бюджетного кодекса РФ допускает возможность осуществления бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства в форме капитальных вложений в основные средства государственных (муниципальных) учреждений. При этом предоставление бюджетных инвестиций автономному (бюджетному) учреждению влечет соответствующее увеличение стоимости основных средств, находящихся на праве оперативного управления автономного (бюджетного) учреждения. Бюджетные инвестиции не входят в состав субсидий на иные цели, т.е. представляют собой особую форму финансового обеспечения.

#### **Пути совершенствования финансирования бюджетных организаций социального обслуживания.**

В числе основных мер, способствующих рыночным преобразованиям в сфере предоставления социальных услуг и направленных на повышение эффективности социального обслуживания, на сегодняшний день следует выделить:

- организацию маркетинга потребности в социальных услугах;
- стандартизацию социального обслуживания;
- разработку ценового механизма финансирования социальных услуг;
- переход от сметного финансирования содержания социозащитных учреждений к договорному финансированию государственных и муниципальных заказов на предоставление социальных услуг в рамках целевых программ;
- совершенствование механизма контроля качества предоставляемых услуг;
- привлечение негосударственных организаций к оказанию социальных услуг, государственная поддержка некоммерческих организаций.

«**Дорожная карта**» - план мероприятий повышения эффективности и качества услуг.

Под «дорожной картой» обычно понимают наглядный документ, который содержит пошаговый сценарий достижения цели или решения задачи (проблемы) в рамках развития бизнеса, компании, группы компаний,

холдинга (в рыночном секторе экономики) или отрасли экономики и социальной сферы, органа государственного управления, сети бюджетных организаций (в государственном секторе экономики).

#### **Цели «дорожной карты».**

- Совершенствование форм и методов предоставления социальных услуг населению для достижения значимости и поднятия престижа профессии социального работника.
- Оптимизация структуры и штатной численности учреждения.
- Повышение заинтересованности социальных работников в труде и поэтапное увеличение заработной платы к 2018 году для обеспечения достойного жизненного уровня в условиях Подмосковского региона.
- Укрепление материально-технической базы учреждения.

#### **Заключение.**

Эффективное управление финансами организации возможно лишь при планировании всех финансовых потоков, процессов и финансовых отношений предприятия.

В настоящее время планирование в бюджетных организациях социального обслуживания является внутриорганизационным, т.е. не носит элементов директивности. Основная цель внутриорганизационного финансового планирования - обеспечение оптимальных возможностей для успешной хозяйственной деятельности, получение необходимых для этого финансовых средств. Планирование связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой - с уменьшением числа неиспользованных возможностей. Таким образом, финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития и поддержания финансово-хозяйственной деятельности организации необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности ее финансовой деятельности в будущем периоде.

На первом этапе анализируются финансовые показатели деятельности предприятия за предыдущий период на основе важнейших финансовых документов - бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств.

Второй этап - это разработка финансовой стратегии и финансовой политики по основным направлениям финансовой деятельности организации. На этом этапе составляются основные прогнозные документы, которые относятся к перспективным финансовым планам.

На сегодняшний день очевидно, что внебюджетные средства стали одним из важнейших экономических факторов, обеспечивающих самостоятельность учреждения. Без умения работать с внебюджетными средствами, без развитой системы платных социальных услуг успешное

повышение эффективности социального обслуживания в настоящее время почти немислимо. И это постепенно понимают руководители всех уровней.

**Использованные источники:**

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 28.12.2013)
4. Под ред. Г.Б. Поляка; Финансы бюджетных организаций; Юнити-Дана; 2012 год; 463стр.
5. Э.В. Алехин; Государственные и муниципальные финансы; ПЕНЗА; 2010 год; 350 стр.
6. Николаева Т.П.; Бюджетная система Российской Федерации.; Юрайт; 2012 год; 237 стр.
7. Козаков В.В., Сагайдачная Н.К., Гринкевич Л.С.; Государственные и муниципальные финансы России.; КноРус; 2007 год; 560 стр.
8. Червякова Г.А., Пантелеева Т.С.; Экономические основы социальной работы.; ИЦ Академия; 2007 год; 192 стр.
9. Самарина В.П., Черезов Г.В., Карпов Э.А.; Экономика организации.; КноРус; 2013 год; 320 стр.
10. Ефимов В.В.; Улучшение качества продукции, процессов, ресурсов.; КноРус; 2007 год; 240 стр.
11. [www.budgetnik.ru](http://www.budgetnik.ru)
12. [www.bus.gov.ru](http://www.bus.gov.ru)
13. [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru)
14. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

*Липунова Л.В., к.ист.н.  
доцент*

*Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВПО  
«Кемеровский государственный университет»*

*Россия, г. Новокузнецк*

**ИСТОРИЯ ЭВОЛЮЦИИ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ**

*Аннотация:* Банковская деятельность в России, правовой статус банковской системы и ее структурных элементов привлекают постоянное внимание исследователей. За последнее десятилетие появилось достаточно большое количество работ, посвященных анализу различных аспектов правового регулирования банковской деятельности и функционирования банковской системы. Однако эволюция основ банковской системы остается, как правило, вне поля зрения исследователей.

*Ключевые слова:* банковское дело, кредитная система, банк, реформирование, Государственный банк, монополия, кооперация.

Современная Российская Банковская система – это включенная в экономику страны совокупность всех кредитных организаций, каждой из которых отведена своя особая функция. Они проводят свой перечень операций, удовлетворяя потребность общества в банковских услугах и продуктах. Структура банковской системы сводится к распределению всех банковских учреждений по иерархии в зависимости от их функций.

Банковская система РФ до сих пор имеет много противоречий. Банки занимаются разнообразными видами операций. В их функции входит не только организация денежного оборота и налаживание кредитных отношений. Они финансируют народное хозяйство, операции по продаже ценных бумаг, организуют страховые операции, проводят посреднические сделки, управляют имуществом и т.д.

Эволюция развития банковской системы России происходила на протяжении длительного периода времени и переживала определенные изменения, пока не сформировалась её нынешняя структура. Зарождение российских банков уходит в эпоху Великого Новгорода (XII-XV вв.). Уже в это время осуществлялись банковские операции, принимались денежные вклады, выдавались кредиты под залог. До 1861 года банковская система России была представлена дворянскими банками, которые кредитовали помещиков под залог их имений, и банкирскими фирмами, которые в свою очередь кредитовали промышленность и торговлю.

До начала первой мировой войны в российскую кредитную систему входили такие элементы как: Государственный банк, коммерческие банки, общества взаимного кредита, городские общественные банки, учреждения ипотечного кредита, кредитные кооперации, сберегательные кассы, ломбарды. Все эти элементы на тот момент времени были достаточно развиты и снабжали российскую экономику дополнительными ресурсами.

В 1917 году произошла национализация банковской системы. Государство получило монополию на банковское дело, в связи с чем были ликвидированы многие частные банки и был образован Государственный банк РСФСР.

В период НЭПа кредитная система страны стала двухуровневой и была представлена Госбанком в качестве Центрального банка и разветвленной сетью коммерческих банков и кредитных учреждений, находящихся в частной и коллективной собственности.

В 1930-е годы кредитная система вновь поменялась и стала на этот раз одноуровневой. Данное положение продолжалось вплоть до 90-х годов. Один уровень был представлен Госбанком, Строительным банком, Банком для внешней торговли и системой сберкасс. За рамки кредитной системы была вынесена система страхования.

В советский период времени банковская система находилась в административном подчинении у правительства и, прежде всего,

министерства финансов. Основывалась данная система на следующих принципах:

- государственная монополия на банковское дело;
- слияние всех кредитных организаций в единый общегосударственный банк;
- сосредоточение в Госбанке всего денежного оборота страны.

Эта система имела ряд недостатков:

- отсутствие вексельного обращения;
- регулярное списание долгов предприятий (особенно в сельском хозяйстве);
- потеря банковской специализации;
- монополизм, обусловленный отсутствием у предприятий альтернативных источников кредита;
- низкий уровень процентных ставок;
- слабый контроль банков (на базе кредита) за деятельностью различных сфер экономики;
- неконтролируемая эмиссия кредитных и банковских денег.

Данный перечень недостатков явился одной из главных причин реформирования банковской системы в 1987 году, которая включала в себя четыре этапа.

На первом этапе монополию четырех банков сменила олигополия нескольких. В новую банковскую систему вошли: Госбанк, Агропромбанк, Промстройбанк, Жилсоцбанк, Сбербанк и Внешэкономбанк. Из них были вновь созданы только Агропромбанк и Жилсоцбанк, остальные оказались прежними банками, лишь реорганизованными и переименованными.

Второй этап банковской реформы в СССР относится к 1988-1990 гг. Этот этап отмечен отходом от монополизма, так как были созданы первые коммерческие банки на паевых и кооперативных началах. Первый такой банк появился в августе 1988 г., когда был принят Закон «О кооперации в СССР» [2], предусматривающий возможность создания кооперативных банков. Через два года Госбанк СССР зарегистрировал 400 коммерческих и кооперативных банков.

Третий этап банковской реформы начался 2 декабря 1990 г. с принятием Законов «О Центральном банке Российской Федерации» и «О банках и банковской деятельности», а также ряда нормативных документов по регулированию деятельности коммерческих банков.

На четвертом этапе в 2002 году был вновь принят закон «О центральном банке» [1] и были внесены изменения в закон «О банках и банковской деятельности». В результате этих действий была создана двухуровневая банковская система, которая представлена Центральным банком (1-ый уровень) и коммерческими банками (2-ой уровень).

Таким образом, история развития кредитных отношений и основного их звена - банка - насчитывает не одну сотню лет. Все это время они

совершенствовались и приспособлялись под существовавшие экономические и политические структуры. Банковские институты также прошли свой эволюционный путь - от меняльных контор, обеспечивающих путешественника и торговца необходимой валютой, до современных гигантов, предоставляющих своим клиентам сотни услуг и действующих во всех отраслях экономики. В этот процесс вмешивалось государство, формируя банковскую систему, экономически и социально приемлемую для общества. Функцию формирования обычно выполнял Центральный Банк, создающий нормативную базу для деятельности коммерческих банков. В дальнейшем у банков есть серьезные перспективы для развития, и они вполне способны обеспечивать как свое собственное процветание, так и нормальное развитие отечественной экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Российская Федерация. Законы. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Текст]: федер. закон : [от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ, в ред. от 28.12.2013 г.] // Рос. газ. – 2002. – 13 июля; 2013. – 31 дек.
2. СССР. Законы. О кооперации в СССР [Текст]: закон : [от 26.05.1988 г. № 8998-ХІ в ред. от 07.03.1991 г., с изм. от 15.04.1998 г.] // Ведомости ВС СССР. - 1988. – № 22. – Ст. 355; Рос. газ. – 1998. – 23 апр.

*Лобков С.Н., к.т.н., с.н.с.  
проректор по учебной работе  
ЧОУ ВО «Институт финансового  
контроля и аудита»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ ТАЙМЫРСКОГО ДОЛГАНО- НЕНЕЦКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА)**

Финансовый контроль является важнейшей функцией государственного управления.

В России решение задачи финансового контроля осложняется отсутствием должной системности в работе существующих государственных контрольных органов, несогласованностью их действий, неполнотой и нечеткостью нормативно-правовой базы государственного финансового контроля, отсутствием единой терминологии и методологии осуществления контрольно-ревизионных мероприятий, что в свою очередь ослабляет реальный контроль над эффективностью использования государственного имущества и расходования бюджетных средств, порождает непроизводительные трудовые и бюджетные затраты.

Данные обстоятельства определяют актуальность анализа проблем организации финансового контроля и возможных путей их решения.

В современной России органом государственного финансового контроля над эффективным использованием бюджетных средств и муниципальной собственности выступает Счетная палата Российской Федерации, которая осуществляет внешний государственный контроль в соответствии с разработанным Стандартом внешнего государственного аудита – СГА 101 «Общие правила проведения контрольного мероприятия».

Характеристика контрольного мероприятия определена во втором разделе Стандарта СГА 101, где контрольное мероприятие - это организационная форма осуществления контрольной деятельности, посредством которой обеспечивается реализация задач, функций и полномочий Счетной палаты в сфере внешнего государственного аудита (контроля).

Организация проведения контрольного мероприятия в соответствии со Стандартом СГА 101 представлена на рис. 1.

Рассмотрим методику проведения контрольно-ревизионных мероприятий на примере Контрольно-Счетной палаты Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района, проанализируем эффективность проведения контрольно-ревизионных мероприятий, выявим основные проблемы при проведении контрольно-ревизионных мероприятий и пути их преодоления.

В 2006 году после объединения Таймыра, Эвенкии и Красноярского края в единый новый субъект Российской Федерации, на базе Счетной палаты автономного округа была создана Контрольно-Счетная палата муниципального района.

Стандарты внешнего муниципального финансового контроля для проведения контрольных мероприятий разрабатываются и утверждаются Контрольно-Счетной палатой в соответствии с общими требованиями, утвержденными Счетной палатой РФ и Счетной палатой Красноярского края с учетом международных стандартов в области государственного контроля, аудита и финансовой отчетности.

Для методологического обеспечения реализации полномочий Контрольно-Счетной палаты в форме проведения контрольного мероприятия разработан и утвержден решением Коллегии Контрольно-Счетной палаты Стандарт внешнего муниципального финансового контроля СФК 1 «Общие правила проведения контрольного мероприятия» (далее – Стандарт СФК 1).

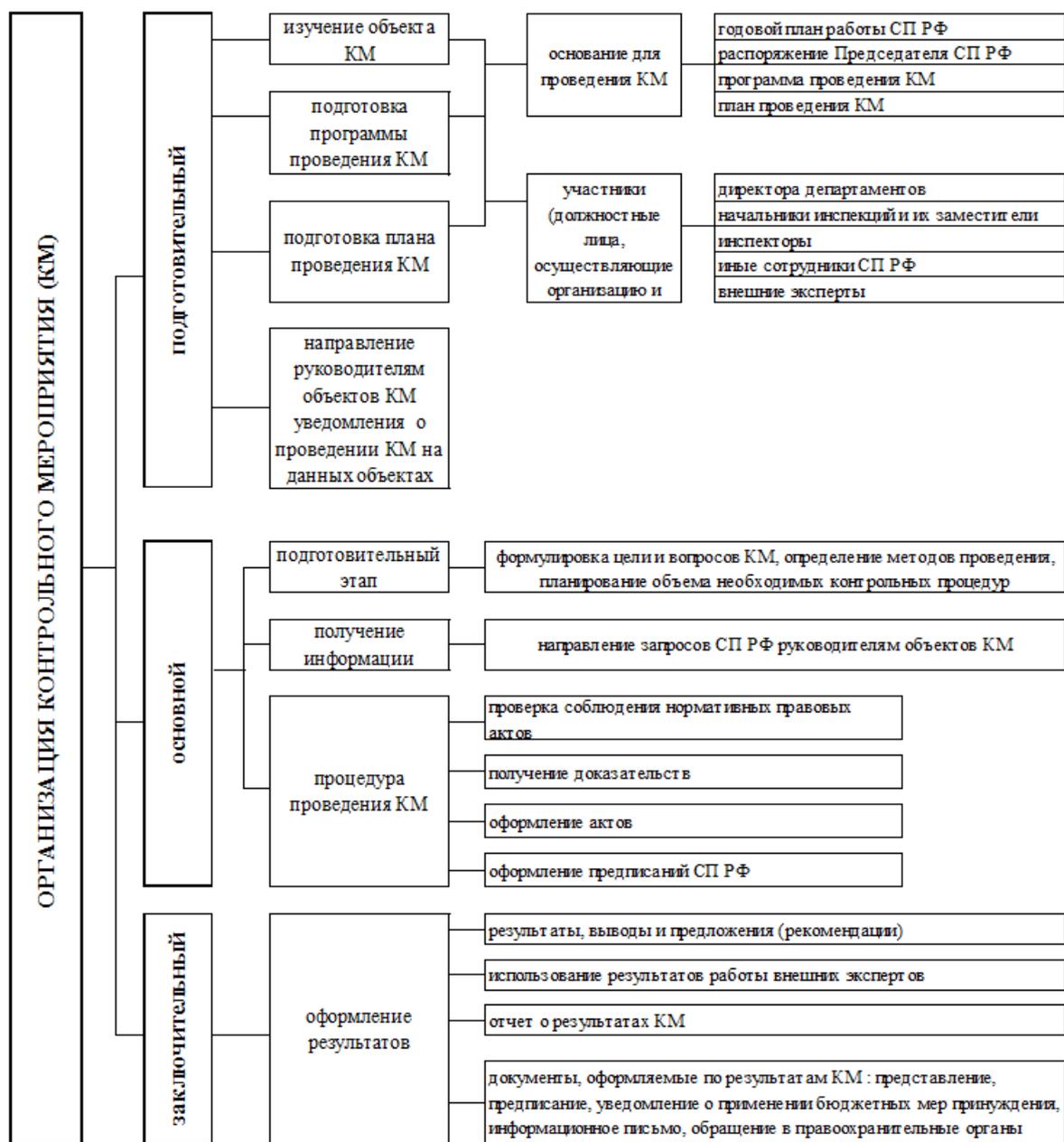


Рис. 1. Схема проведения контрольного мероприятия в соответствии со Стандартом СГА 101

При разработке Стандарта СФК 1 были использованы Стандарты Союза муниципальных контрольно-счетных органов РФ, Счетной палаты РФ, Счетной палаты Красноярского края.

Целью Стандарта СФК 1 является установление общих правил, требований и процедур осуществления контрольных мероприятий Контрольно-Счетной палатой.

Особенности проведения контрольных мероприятий Контрольно-Счетной палатой в соответствии с утвержденным Стандартом СФК 1 в отличие от Стандарта СГА 101 Счетной палаты РФ представлены в таблице 1.

Таблица 1.

**Особенности проведения контрольных мероприятий Контрольно-Счетной палатой в соответствии с утвержденным Стандартом СФК 1 в отличие от Стандарта Счетной палаты РФ СГА 101**

Особенности	СФК 1	СГА 101
<b>1. Предмет и объекты контрольного мероприятия относятся к разным уровням бюджета</b>	на муниципальном уровне	на федеральном уровне
<b>2. На этапе проведения и оформления результатов контрольного мероприятия установлены отличительные сроки:</b>		
срок нахождения рабочей группы на одном проверяемом объекте в рамках одного контрольного мероприятия	не должен превышать 30 календарных дней	не установлен
направление акта по результатам контрольного мероприятия консультанту-юристу, ответственному за правовое сопровождение и Председателю Контрольно-Счетной палаты для ознакомления и принятия решение о направлении акта второй стороне	не позднее 3 рабочих дней	не установлен
представление объектом контрольного мероприятия пояснений и замечаний по акту проверки	в течение 7 рабочих дней	в течение 5 рабочих дней
предварительное рассмотрение и согласование результатов контрольного мероприятия	не более 60 календарных дней с даты начала проверки в рамках данного мероприятия	не установлен
<b>3. Применение комплекса программных средств при проведении контрольного мероприятия</b>	не применяется ввиду отсутствия	применяется «Система планирования, контроля исполнения и информационного обеспечения деятельности инспекций Счетной палаты «ККМ СП-АУДИТ»

За годы деятельности Контрольно-Счетной палаты удалось достичь серьёзных результатов в контрольной деятельности, а также в области взаимодействия с органами муниципальной власти. Контрольно-Счетная палата, являясь членом Союза муниципальных контрольно-счетных органов (МКСО), активно участвует в его работе.

Согласно данным Отчета за 2012 год деятельность Контрольно-Счетной палаты была направлена на профилактику нарушений в финансовой и бюджетной сферах, проводился систематический анализ выявленных недостатков и нарушений в процессе формирования доходов и расходования бюджетных средств, управления и распоряжения собственностью муниципального района и его поселений.

В соответствии с Планом работы Контрольно-Счетной палаты в 2012 году осуществлено 35 контрольных и 56 экспертно-аналитических мероприятий.

Для сравнения итоговых показателей контрольной деятельности Контрольно-Счетной палаты и их анализа рассмотрим результаты

деятельности за два года согласно данным Отчетов Контрольно-счетной палаты за 2011 и за 2012 годы.

Общее количество контрольных мероприятий составило: в 2011 году – 19 мероприятий, в 2012 году – 35 мероприятий.

Увеличение контрольных мероприятий в 2012 году по отношению к 2011 году обусловлено включением в общее количество контрольных мероприятий мероприятия по внешней проверке отчетов об исполнении бюджетов и проверки бюджетной отчетности главных администраторов бюджетных средств, включая проверку по четырем поселениям района.

Результаты контрольных мероприятий в 2011 и 2012 годах представлены в таблице 2.

Исходя из результатов выявленных нарушений как за все годы деятельности Контрольно-Счетной палаты, так и за 2011 – 2012 годы, наибольший удельный вес нарушений приходится на нарушения ведения бюджетного (бухгалтерского) учета и отчетности. Так, в 2011 году удельный вес по данным нарушениям составил 96,86% от общей суммы выявленных нарушений, в 2012 году – 75,93%.

Таблица 2

**Результаты контрольных мероприятий в 2011 – 2012 годах**

№ п/п	Сведения о выявленных нарушениях по результатам проверок	Сумма всего, тыс. руб.		Изменения за два года, тыс. руб.
		2012 год	2011 год	
А	Б	1	2	3 (1-2)
1.	<b>Объем проверенных средств бюджета, в том числе:</b>	<b>10 483 039,28</b>	<b>7 648 750,68</b>	<b>2 834 288,61</b>
1.1.	Объем бюджетных средств, охваченных внешней проверкой отчетов об исполнении бюджетов	7 636 895,94	7 160 681,89	476 214,05
1.2.	Объем бюджетных средств, проверенных при проведении контрольных мероприятий	2 846 143,34	488 068,79	2 358 074,56
2.	<b>Всего выявлено нарушений и недостатков на сумму, из них:</b>	<b>288 537,06</b>	<b>361 080,29</b>	<b>-72 543,23</b>
2.1.	Нецелевое использование бюджетных средств	103,59	643,96	-540,37
2.2.	Неэффективное расходование бюджетных средств (статья 34 БК РФ)	14 324,59	6 044,80	8 279,79
2.3.	Недополучение доходов бюджета	0,00	82,18	-82,18
2.4.	Нарушение бюджетного процесса	26 289,27	732,97	25 556,30
2.5.	Неэффективное использование муниципальной собственности	0,00	0,00	0,00
2.6.	Нарушение учета и отчетности	219 095,28	349 759,53	-130 664,25
2.7.	Прочие нарушения и недостатки (несоблюдение норм и требований действующего законодательства РФ и муниципальных правовых актов)	28 724,33	3 816,85	24 907,48
3.	<b>Возмещено в бюджет</b>	<b>99,89</b>	<b>326,40</b>	<b>-226,51</b>

Оценку эффективности проведения контрольно-ревизионных мероприятий Контрольно-Счетной палатой можно проследить в информации, отраженной в отчете о деятельности за соответствующий финансовый год.

По итогам деятельности Контрольно-Счетной палатой в показатели отчета включается информация о мониторинге устранения выявленных нарушений по результатам контрольных мероприятий за соответствующий отчетный период.

Согласно данным отчетов за 2011 и 2012 годы информация о мониторинге содержит следующие данные (графы 1-6 Таблицы 3).

Таблица 3

**Информация о мониторинге устранения выявленных нарушений по результатам контрольных мероприятий в 2011 -2012 гг. (тыс. руб.)**

Год	Охвачено проверками средств бюджета	Всего нарушений	Уд. вес нарушений в общем объеме средств охваченных проверкой, %	Предложено КСП к устранению	Устранено нарушений по результатам контрольных мероприятий	Восстановлено в бюджет
А	1	2	3	4	5	6
2011	6 148 138,49	361 080,29	5,87	346 880,34	346 308,77	326,40
2012	8 862 707,68	288 537,06	3,26	212 708,48	215 268,93	99,89
Изменения по отношению к предыдущему периоду	2 714 569,19	-72 543,22	x	-134 171,87	-131 039,84	-226,51

Объем бюджетных средств, проверенных при проведении контрольных мероприятий в 2012 году (8 862 707,68 тыс. руб.) увеличился по отношению к 2011 году (6 148 138,49 тыс. руб.) на 37%, при этом наблюдается уменьшение выявленных нарушений и недостатков на 20%, что свидетельствует об эффективности внешнего финансового муниципального контроля за годы деятельности Контрольно-Счетной палаты на территории муниципального района и должной ответственности получателей бюджетных средств при исполнении бюджета.

Согласно показателям оценки эффективности проведения контрольных мероприятий объем нарушений, устраненных объектами контроля по итогам проведенных контрольных мероприятий в 2011 году составил 99,84% от общего объема выявленных нарушений предложенных Контрольно-Счетной палатой к устранению, в 2012 году - 101,20%, при этом наблюдается положительная динамика устранения выявленных нарушений. Вместе с тем, как видно по итогам 2012 года, объектами контроля было самостоятельно устранено нарушений, выявленных в ходе проведения проверки свыше объема предложенных Контрольно-Счетной палатой для устранения на 1,2%.

Основными проблемами при проведении контрольно-ревизионных мероприятий Контрольно-Счетной палатой являются:

- отсутствие законодательной урегулированности в части реализации полномочий контрольно-счетных органов муниципальных образований,
- отсутствие единой методологии проведения контрольных мероприятий в унитарных предприятиях (муниципальных унитарных казенных предприятиях), и в иных организациях (в том числе акционерных обществах), получающих средства местного бюджета или использующих имущество, находящееся в муниципальной собственности,
- не предусмотренной на федеральном уровне административной ответственности за:
  - невыполнение в установленный срок законного предписания органа муниципального финансового контроля;
  - не представление или несвоевременное представление сведений (информации) в орган муниципального финансового контроля, представление таких сведений (информации) в неполном или искаженном виде,
- препятствие объекта контроля в проведении контрольного мероприятия, отказ частично или полностью в исполнении Предписания об устранении выявленных нарушений Контрольно-Счетной палаты направленного объекту контроля по итогам проведенного контрольного мероприятия.

Совершенствование существующей методики проведения контрольно-ревизионных мероприятий Контрольно-Счетной палатой - Стандарта внешнего муниципального финансового контроля СФК 1 «Общие правила проведения контрольного мероприятия», по нашему мнению, заключается в разработке и адаптации в условиях Таймырского муниципального района следующих мероприятий.

- Определение и внедрение наиболее оптимальных условий, методов и средств для проведения контрольных мероприятий, позволяющих сэкономить трудозатраты специалистов Контрольно-Счетной палаты.

Например. Приобретение уже разработанного и применяемого в практике контрольно-счетными органами комплекса программных средств или рассмотреть возможность самостоятельной разработки, с привлечением соответствующего специалиста, собственного программного продукта с использованием шаблонов документов Контрольно-Счетной палаты и форм документов, утвержденных стандартами Контрольно-Счетной палаты.

Одним из вариантов такого комплекса программных средств может быть комплекс - Система планирования, контроля исполнения и информационного обеспечения деятельности инспекций Счетной палаты РФ «ККМ СП-АУДИТ», который использует Счетная палата РФ.

- Разработка более подробной последовательности проведения проверок в разрезе полномочий Контрольно-Счетной палаты, предмета и объектов контроля.

Другими словами необходимо разработать конкретные стандарты или методические рекомендации проведения контрольных мероприятий в разрезе:

*полномочий Контрольно-Счетной палаты  
предмета контрольного мероприятия  
объектов контрольного мероприятия*

Разработка таких стандартов и методических рекомендаций, обеспечивающих единую методологию при организации и проведении контрольных мероприятий с одинаковым вопросом проверки на разных объектах, и системное использование их в работе Контрольно-Счетной палатой позволит приводить рабочую документацию по контрольной деятельности в единообразный вид, исключив конфликты и различия подходов и методов проведения таких проверок.

Кроме того, это значительно облегчит труд специалистов, которые при проведении контрольного мероприятия, как правило, не имея собственной методики, используют практику различных контрольно-счетных органов, и, как правило, эта практика отличается друг от друга ввиду различных условий. Данный подход естественно негативно сказывается в итоге на результатах, к примеру, двух аналогичных мероприятий по одинаково поставленному вопросу проверки, но отличных друг от друга программой и планом проведения проверки.

- Разработка и утверждение Классификатора нарушений, выявленных в ходе проведения контрольных мероприятий на основе уже существующих Классификаторов, или закрепление в Стандарте СФК 1 или ином локальном документе Контрольно-Счетной палаты на основании какого классификатора при проведении проверок следует руководствоваться специалистам при выявлении нарушений.

Предложенные пути совершенствования существующей методики проведения контрольно-ревизионных мероприятий в Контрольно-Счетной палате позволят максимально организовать работу специалистов, участвующих в контрольной деятельности, рационально использовать их рабочее время и бюджетных средств Контрольно-Счетной палаты.

*Лобков С.Н., к.т.н., с.н.с.  
проректор по учебной работе  
ЧОУ ВО «Институт финансового  
контроля и аудита»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РОЛЬ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНЫХ ОРГАНОВ В СИСТЕМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ**

Коррупция - серьезный вызов для любого государства и общества. В современную эпоху ее характерной чертой стала универсальность: она существует повсеместно, вне зависимости от уровня социально-экономического развития государств; проникает во все сферы жизни; приобретает транснациональные формы.

Проблема коррупции в современном российском обществе является, пожалуй, самой актуальной. Особенно ярко она проявляется в органах власти, где граждане непосредственно сталкиваются с коррупционными проявлениями в действиях представителей разных структур.

Сегодня задачи по сдерживанию и пресечению коррупции поставлены перед всеми контролирующими и правоохранительными органами России. Важная роль в борьбе по противодействию коррупции в финансово-бюджетной сфере принадлежит Счетной палате Российской Федерации - органу внешнего государственного финансового контроля (аудита) Российской Федерации, а также ее региональным подразделениям, что делает актуальным анализ антикоррупционной деятельности в финансово-бюджетной сфере, реализуемой контрольно-счетными органами.

Финансово-бюджетная сфера представляет собой самостоятельную управленческую деятельность государства, в рамках организации которой также возникают публичные расходные обязательства, и коррупционные явления, свойственные всей системе государственного управления, в данной сфере не исключение. Поскольку область финансовых правоотношений – это область конфликта интересов, то коррупция в финансово-бюджетной сфере подвержена большим проявлениям.

Основным финансово-правовым средством борьбы с коррупцией является институт публичного финансового контроля. Надведомственная форма его проявления активно используется в рамках борьбы с коррупцией. Примером тому служит контрольная и аналитическая деятельность Счетной палаты Российской Федерации.

Основные функции контрольно-счетных органов, в соответствии с действующим законодательством, направлены на предотвращение и устранение:

- неправомерного и неэффективного использования бюджетных средств и муниципального имущества,

- необоснованного предоставления налоговых и иных льгот и преимуществ, бюджетных кредитов, муниципальных гарантий,
- на повышения уровня законности и эффективности формирования доходов бюджета.

Коррупция по своим последствиям неизбежно приводит к прямым и косвенным потерям бюджетных средств, муниципальной собственности, вносит дезорганизацию в деятельность органов местного самоуправления. Противодействие коррупции является неотъемлемой частью полномочий контрольно-счетных органов, а устранение такого явления - одним из важнейших условий осуществления процессов формирования и исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации наиболее законным и эффективным образом, что входит в цели создания контрольно-счетных органов Российской Федерации.

Противодействие коррупции контрольно-счетными органами осуществляется в следующих формах:

- выявление при проведении контрольных мероприятий коррупционных рисков в деятельности объекта контроля и коррупциогенных признаков в нормативных правовых актах, а также инициирование их устранения;

- выявление коррупционных рисков, коррупциогенных признаков в действиях (бездействии) должностных лиц проверяемых объектов. Направление соответствующей информации в вышестоящие органы для проведения служебной проверки и применения мер дисциплинарной ответственности к виновным или в правоохранительные органы для установления факта совершения коррупционного правонарушения, ответственность за которое предусмотрена Уголовным кодексом Российской Федерации или Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях;

- осуществление установленных действующим законодательством административных процедур по противодействию коррупции среди должностных лиц муниципального контрольно-счетного органа.

Полномочия контрольно-счетных органов на осуществление внешнего финансового контроля в форме проведения контрольных или экспертно-аналитических мероприятий дают возможность выявлять в основном коррупционные риски, коррупциогенные факторы или признаки (причем не во всех случаях), но не позволяют достоверно установить факт совершения коррупционного правонарушения.

Состав коррупционного уголовного или административного правонарушения (событие, место, мотив, цель, способ, степень вины) может быть установлен только в процессе дознания, предварительного и судебного следствия.

Вместе с тем, отдельные коррупционные правонарушения, за совершение которых предусмотрена дисциплинарная ответственность, могут

быть установлены, не выходя за рамки контрольных мероприятий, проводимых должностными лицами контрольно-счетных органов. Например, такие, как нарушение запретов, связанных с муниципальной службой или замещением муниципальной должности: осуществление предпринимательской деятельности, замещение муниципальным служащим выборной должности в органах власти любого уровня, использование муниципального имущества в целях, не связанных с исполнением должностных обязанностей, или передача его в пользование другим лицам и пр.

Счетная палата как орган, образованный Федеральным Собранием Российской Федерации, является полноправным субъектом осуществления антикоррупционной деятельности, которая выражается в непосредственной работе, как по выявлению правонарушений коррупционной направленности, так и по проведению мер предупреждения коррупции в финансово-бюджетной сфере.

Главенствующая роль Счетной палаты в противодействии коррупции в соответствии с задачами и организацией деятельности Счетной палаты обусловлена исполнением ряда коррупционных мероприятий, которые полагаем возможным классифицировать по видам, представленным на рисунке 1.



**Рисунок 1.1 – Антикоррупционные мероприятия Счетной палаты Российской Федерации**

Успех борьбы с коррупцией зависит от гармоничного развития двух систем контроля - внешней и внутренней. Это значит, что внутренняя система антикоррупционной профилактики органов власти должна дополняться эффективным внешним контролем со стороны парламента, Счетной палаты и структур гражданского общества.

Все это предъявляет высокие требования к организации работы контрольно-счетных органов страны. В новых условиях от контрольных органов требуется обеспечить качественный и своевременный анализ результативности расходования бюджетных средств. При этом важнейшими

приоритетами работы остаются устранение системных причин коррупции и повышение прозрачности бюджетно-финансовой системы.

Первый Евразийский антикоррупционный форум, состоявшийся в 2012г., был посвящен теме "Правовые инновации в противодействии коррупции". В его мероприятиях приняли участие работники международных и зарубежных организаций, руководители федеральных государственных органов, представители научных и образовательных учреждений из более 30 стран и 50 субъектов РФ (свыше 400 человек). По результатам его работы была принята Декларация, в которой содержались предложения по совершенствованию законодательства и правоприменительной практики в сфере противодействия коррупции, в том числе посредством развития их научных и научно-методических основ. За истекший год все основные положения Декларации были реализованы.

4 июня 2013 г. состоялся Второй Евразийский антикоррупционный форум "Финансовые механизмы против коррупции: международные стандарты и национальные решения", организованный Институтом законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ при поддержке Счетной палаты РФ и Государственной Думы ФС РФ.

Открывая пленарное заседание Второго Евразийского антикоррупционного форума, Председатель Счетной палаты РФ отметил, что противодействие коррупции в России приобретает последовательный характер. В стране идет процесс, который эксперты называют национализацией элит. Тот, кто хочет быть чиновником и получать заработную плату за счет налогоплательщиков, должен быть готов к контролю со стороны общества и государства и к выполнению жестких требований: не иметь за рубежом банковских счетов и ценных бумаг, подтвердить свои доходы и расходы. В настоящее время введен контроль над крупными приобретениями не только чиновников и их ближайших родственников, но и руководителей государственных компаний. Идет работа над регламентацией, так называемых золотых парашютов. На законодательном уровне создаются предпосылки для деофшоризации российской экономики.

В своем выступлении на Втором Евразийском антикоррупционном форуме "Финансовые механизмы против коррупции: международные стандарты и национальные решения" председатель Междисциплинарного совета по координации научного и научно-методического обеспечения противодействия коррупции, вице-президент РАН академик Т.Я. Хабриева отметила четыре основных направления научных исследований в финансово-бюджетной сфере:

- 1) финансовые рынки и инструменты;
- 2) субъекты коррупционных преступлений;
- 3) теневой рынок и легализация финансовых средств, добытых преступным путем;

4) правозащитные механизмы, направленные на противодействие коррупции в финансовой сфере.

В ходе формулирования первого направления исследований отмечалось, что в современном мире сформировался единый финансовый рынок, который представляет собой сложный и высокотехнологичный комплекс. Осуществляемые в его рамках финансовые операции требуют комплексного регулирования посредством норм, относящихся не только к разным отраслям права (гражданскому, административному и др.), но и к различным источникам права, включая обычаи и обыкновения делового оборота, акты международного права и национального законодательства.

Во многих странах субъектами коррупционных преступлений (второе направление исследований) являются не только физические, но и юридические лица. В России возрождению уголовной ответственности юридических лиц препятствуют сложившиеся в советское время доктринальные основы, прежде всего в той части, которая касается концепции виновной ответственности. В связи с этим необходима разработка новых уголовно-правовых доктрин, определяющих допустимость и основания привлечения юридических лиц к уголовной ответственности.

Третье направление научных исследований концентрируется на проблемах ограничения теневого рынка и противодействия легализации (отмыванию) денежных средств, полученных преступным путем. Способы отмывания преступных доходов различны. Для выявления и анализа признаков коррупционных правонарушений и последующей легализации компетентным государственным органам необходимо наладить по различным алгоритмам выявления коррупционных признаков систематический инициативный поиск подозрительных эпизодов в деятельности хозяйствующих субъектов. В связи с этим требуется объединение различных информационных ресурсов в единое рабочее пространство с автоматической идентификацией объектов.

Четвертое направление научных исследований - совершенствование правозащитных механизмов финансового рынка. Правозащитные механизмы имеются не только в финансовом законодательстве, но и во многих других отраслях законодательства, в том числе в гражданском, административном, налоговом, процессуальном. Так, гражданское право предусматривает недействительными (ничтожными) только те сделки, которые совершены с целью, противной основам правопорядка и нравственности (ст. 169 ГК РФ), либо являются мнимыми и притворными (ст. 170 ГК РФ). Однако практическое применение данных оснований недействительности к сделкам, совершаемым в целях отмывания преступно нажитых доходов, сопряжено со множеством трудностей.

К основным сферам, где наиболее часто возникают признаки коррупции, относятся сфера государственных и муниципальных закупок, управление государственным имуществом, отчуждение государственной

собственности в рамках приватизации, субсидирование в различных отраслях, оказание государственных и муниципальных услуг.

В соответствии с Федеральным законом "О противодействии коррупции" к преступлениям, обладающим признаками коррупции, относятся деяния, совершаемые в финансово-бюджетной сфере, запрещенные следующими статьями Уголовного кодекса Российской Федерации: ст. 285.1 УК РФ ("Нецелевое расходование бюджетных средств»); ст. 285.2 УК РФ ("Нецелевое расходование средств государственных внебюджетных фондов").

Нецелевое расходование бюджетных средств и средств внебюджетных фондов является основным составом, предусматривающим уголовное наказание за преступление, совершенное в финансово-бюджетной сфере. Однако коррупция может проявляться и в других уголовно наказуемых деяниях.

К иным преступлениям, обладающим признаками коррупции, в соответствии с настоящим Федеральным законом относятся также запрещенные статьями УК РФ и содержащие в качестве самого деяния либо квалифицирующего признака указания на использование лицом своего служебного положения либо должностных полномочий. К примеру, мошенничество, присвоение, растрата, совершенные в финансово-бюджетной сфере.

Таким образом, финансовый контроль является основным условием эффективного функционирования финансово-бюджетной системы страны. Счетная палата Российской Федерации, а также контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований выполняя контрольную деятельность, осуществляют в свою очередь, меры противодействия коррупции.

В рамках реализации Национального плана противодействия коррупции деятельность Счетной палаты стала важным государственным инструментом, нацеленным на минимизацию коррупционных рисков. Счетная палата Российской Федерации постоянно совершенствует свои стандарты внешнего финансового контроля с учетом лучшего отечественного и зарубежного опыта противодействия коррупции. Выполняя свои конституционные задачи по защите средств федерального бюджета и других ресурсов от хищения и неэффективного управления, Счетная палата РФ тем самым непосредственно участвует в выявлении и профилактике коррупционных преступлений. При этом Счетная палата является не только одним из важных элементов общенациональной системы противодействия коррупции, но и своего рода инновационной площадкой, на которой лучшие достижения теории и практики борьбы с коррупцией претворяются в жизнь, становятся конкретным руководством к действию.

в 2003 г. по инициативе Счетной палаты в рамках Международной организации высших органов государственного аудита (ИНТОСАИ) была

создана Рабочая группа по борьбе с международным отмыванием денег. Международное сообщество государственных аудиторов активно включилось в эту работу, потому что все мы прекрасно понимаем, что отмывание денег, коррупция, трансграничные финансовые преступления наносят колоссальный вред интересам всех государств, являются питательной средой для коррупции и международного терроризма и, по сути, не имеют границ.

В том же году Институтом Счетной палаты была разработана Методика антикоррупционной экспертизы законодательства. Эта разработка оказалась эффективной и широко востребованной.

В 2005 г. Государственный научно-исследовательский институт системного анализа Счетной палаты получил по решению Совета глав правительств СНГ статус базовой организации государств - участников СНГ по исследованиям в области государственного и международного финансового контроля. Эта проблематика включает в себя и вопросы противодействия коррупции.

В 2006 г. Счетной палатой в сотрудничестве с Программой развития ООН и Комиссией Государственной Думы по противодействию коррупции разработана система практических мер в сфере профилактики коррупции и борьбы с ней. Этот проект был реализован в связи с ратификацией нашей страной Конвенции ООН по противодействию коррупции.

В 2007 г. совместно с Национальным управлением государственного аудита Великобритании подготовлен доклад "Роль Счетной палаты Российской Федерации в реализации антикоррупционной стратегии государства". Положения доклада не только оказались полезны для нашей внутренней работы по модернизации системы антикоррупционной профилактики в Счетной палате, но и заложили основу для разработки рекомендаций, которые были в 2008 г. включены в Национальный план по противодействию коррупции, утвержденный Президентом РФ.

В рамках реализации Национального плана одна из самых актуальных задач Счетной палаты заключается в оценке эффективности расходов бюджетных средств на реализацию мероприятий по борьбе с коррупцией.

Роль Счетной палаты в противодействии коррупции заключается в том, что ее зона ответственности охватывает область расходования федеральных бюджетных средств, то есть как раз ту сферу, в которую коррупция резонирует наиболее деструктивно. Выполняя свою функцию контроля законности и эффективности использования бюджетных средств, Счетная палата своевременно выявляет факты коррупции и предпосылки к ней. О результатах своей деятельности, при установлении негативных последствий Счетная палата своевременно извещает об этом правоохранительные органы, государство и общество. В конечном итоге Счетная палата исследует причины выявленных системных изъянов и вырабатывает рекомендации по их устранению.

Взаимодействие с правоохранительными органами в целях выявления и ликвидации коррупционных проявлений позволяет соединить воедино основные звенья борьбы с коррупцией - от профилактики и выявления фактов коррупции до пресечения и наказания коррупционеров. Это повышает всесторонность анализа деятельности проверяемых организаций. Взаимодействие с правоохранительными органами позволяет компенсировать отсутствие полномочий контрольно-счетных органов наказывать нарушителей финансово-бюджетного законодательства путем оперативного направления соответствующих материалов в правоохранительные органы для принятия мер реагирования.

Кроме того, взаимодействие позволяет организовывать и проводить совместные проверки объектов, представляющих взаимный интерес, что повышает результативность инспектирования, а также межведомственный обмен представляющей взаимный интерес оперативно значимой информацией. Одной из форм взаимодействия здесь является направление информационных писем в правоохранительные органы по вопросам нарушений законодательства, выявленных в результате проведенных контрольных мероприятий.

При общем взаимодействии с органами исполнительной власти, правоохранительными органами повышается качество проводимой экспертизы законодательства, выявления в нем причин и условий, способствующих совершению коррупционных преступлений.

Назначение финансового контроля заключается в содействии успешной реализации финансовой политики государства, обеспечении процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов во всех сферах и звеньях национальной экономики.

В свою очередь, органам финансового контроля на местах - контрольно-счетным органам, принадлежит ключевая роль в противодействии коррупции и бесхозяйственности. Коррупция является одной из системных угроз не только реализации масштабных планов государства, но и самим основам ее национальной безопасности.

Контрольно-счетные органы страны вносят реальный вклад в борьбу с коррупцией, прежде всего своей профилактической работой, выявляя коррупциогенные моменты в бюджетно-финансовом и налоговом законодательстве и внося предложения по его совершенствованию, а также занимаются прямым изобличением коррумпированных чиновников при хищении бюджетных средств.

В целях дальнейшего совершенствования мер противодействия коррупции контрольно-счетным органам следует повысить результативность контрольной деятельности с использованием всего арсенала предоставленных контролирующим органам средств, с широким внедрением новых форм и методов работы. Одновременно необходимо наладить надлежащее информационное взаимодействие, всесторонне развивать

сотрудничество контрольно-счетных органов, объединить усилия в деле противодействия коррупции, создания по-настоящему современной и эффективной системы внешнего финансового контроля.

*Лобов И.В.  
Косенчук О.В., к.с/х.н.  
научный руководитель, доцент  
НОУ ВПО «Омская Гуманитарная Академия»  
Россия, г. Омск*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Экономическое развитие** — расширенное воспроизводство и постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения, человеческого капитала.

Основная цель экономического развития – обеспечение максимальной возможности для создания благоприятных условий жизнедеятельности населения страны на основе экономического роста. Для этого необходимо решить такие задачи, как увеличение заработной платы, выработка мер антиинфляционной политики, снижение уровня безработицы.

Для достижения основной цели экономического развития государство разрабатывает систему мер, инструментов и способов, в совокупности представляющих экономическую политику. К числу основных инструментов экономической политики относятся бюджетная, налоговая, денежно-кредитная и валютная системы. Для эффективной работы экономической политики в РФ, используют экономическое районирование территории.

Экономическое районирование – это выделение территорий, отличающихся своей специализацией хозяйства в территориальном разделении труда. **Территориальное разделение труда (ТРТ)** — это объективный необратимый и закономерный процесс производственной специализации, обособления районов и регионов в выпуске (производстве) определенного специфического набора товаров и услуг, исходя из сочетания специфического набора природных, социально-экономических и технологических факторов.

Экономические районы Омской области формировались под воздействием различных сочетаний природных, экономических и социальных условий. Все экономические районы имеют свои особенности и свое место в межрайонном разделении труда. Однако важно, чтобы эти особенности тесно увязывались с задачами экономически обоснованного размещения отраслей промышленного и сельскохозяйственного производства в масштабах Омской области[1].

Районы в дореформенный период являлись центрами крупных предприятий сельского хозяйства, которые финансировали объекты социальной инфраструктуры. В настоящий период производственная часть предприятий разрушена, соответственно, социальная инфраструктура не имеет источников финансирования.

Важнейшим условием производительных сил Омской области является территориальное разделение труда, которое определяет специализацию производства по экономическим районам.

При переходе к рыночной экономике появились новые особенности размещения производительных сил в омской области. Это обусловлено тем, что значительные изменения претерпели цели, задачи, функции управления, методы регулирования развития территорий. Экономические связи, снизились ресурсные возможности многих районов.

В результате произошла трансформация структуры производства. При этом основные производственные силы Омской области сосредоточились в административном центре – городе Омске.

В целях совершенствования территориального размещения производительных сил, правительством Омской области был осуществлен анализ социально-экономического развития районов Омской области, и в результате определены территории, имеющие предпосылки ускоренного экономического роста, а также наиболее проблемные территории, выделены экономические районы и их центры – опорные «точки» ускоренного развития.

В результате выделено 5 экономических районов и их центры:

- Центральный экономический район, в который входят город Омск и Омский район (центр – город Омск);

- Северный экономический район. В который входят Тарский, Усть-Ишимский, Большеуковский, Седельниковский, Знаменский и Тевризский районы Омской области (центр – город Тара).

- Западный экономический район, в который входят Азовский немецкий национальный, Исилькульский, Крутинский, Любинский, Марьяносский, Москаленский, Называеский, Тюкалинский районы омской области (центр – город Исилькуль).

- Восточный экономический район, в который входят Большереченский, Горьковский, Калачинский, Колосовский, Кормилоский, Муромцевский, Нижнеомский, Саргатский районы Омской области (центр – город Калачинск);

- Южный экономический район, в который входят Нововаршавский, Одесский, Оконешниковский, Павлоградский, Полтавский, русско-полянский, Таврический, Черлакский, Шербакульский районы Омской области (центра – рабочий поселок Нововаршавка).

Важным направлением экономического развития является создание новых и укрепление существующих «точек роста» экономики Омской области.

«Точками роста» Центрального экономического района являются:

- 1) создание промышленно-производственной особой экономической зоны;
- 2) организация новых высокотехнологичных производств;
- 3) нефтехимический комплекс;
- 4) машиностроительный комплекс;
- 5) биотехнологический комплекс;
- 6) агропромышленный комплекс;
- 7) транспортный комплекс: мультимодальный транспортный узел и транспортно-логические центры;

В Северном экономическом районе наиболее перспективными «точками роста» экономики являются:

- 1) добыча нефти и газа, рудных песков циркон-ильменитовой россыпи;
- 2) добыча и переработка сапропеля;
- 3) производство торфобрикетов;
- 4) производство льноволокна;
- 5) лесопереработка, производство древесных гранул;
- 6) транспортный коридор (автомобильная дорога «Тобольск – Тара – Томск»).

Западный экономический район имеет следующие «точки роста» экономики:

- 1) развитие растениеводства, молочного и мясного скотоводства (строительство животноводческих комплексов);
- 2) развитие переработки сельскохозяйственной продукции;
- 3) добыча и переработка сапропеля;
- 4) производство кирпича
- 5) транспортный узел (потоки грузов по Транссибирской железнодорожной магистрали, в Республику Казахстан);
- 6) туристско-рекреационная зона.

«Точки роста» экономики Восточного экономического района:

- 1) строительство животноводческих комплексов;
- 2) развитие производств по переработке сельскохозяйственной продукции
- 3) производство кирпича;
- 4) транспортный узел (транзит грузов по Транссибирской железнодорожной магистрали);

Южный экономический район имеет следующие «точки роста» экономики:

- 1) развитие зернового производства, увеличение мощностей по переработке зерна;
- 2) строительство животноводческих комплексов;
- 3) вагоноколесные мастерские на станции «Иртышская»;
- 4) транспортный коридор (транзит грузов в страны Центральной Азии);
- 5) приграничное торговое сотрудничество;

Сегодня главная задача правительства Омской области состоит в том, чтобы сделать экономический рост устойчивым, перейти к новой модели развития, обеспечить высокие темпы повышения производительности труда и конкурентоспособности российских отраслей и компаний [2].

**Использованные источники:**

1. Фатеев В.В. Мониторинг социально-экономического развития Омской области //Омск, 2012. Стр. 134
2. Елисеева Н.В. О социально-экономическом положении районов Омской области //Омск, 2013. Стр. 207

*Локтин А.Ю.  
студент  
Чернова О.А.  
студент*

*ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина  
Россия, г. Ульяновск*

**РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО  
ПРОИЗВОДСТВА С УЧЕТОМ БИОКЛИМАТИЧЕСКОГО  
ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИИ**

**Аннотация:** В статье обосновывается влияние биоклиматического потенциала на эффективное развитие и размещение аграрного производства.

**Ключевые слова:** агропродовольственная система, эффективность, биоклиматический потенциал, проектирование, размещение, скотоводство.

Эффективность функционирования региональных агропродовольственных систем (АПС), с точки зрения ученых ВИАПИ [1], определяется как уровень использования биоклиматического потенциала территории, на которой эта система расположена. Этот уровень зависит от сочетания многих факторов: почвенно-климатических, агробиоценологических, агротехнологических, зоотехнических, организационно-хозяйственных, социально-экономических, демографических, аграрно-политических, а также факторов развития рыночной инфраструктуры [2]. Практически каждый из перечисленных факторов может ограничивать показатели эффективности функционирования АПС, однако существует естественный порядок их воздействия на эффективность АПС, задающий последовательность

лимитирования эффективности в направлении от производства продукции через стадии ее трансформации до получения финансового результата.

Биологическая продуктивность климата – биоклиматический потенциал (БКП) определяется по формуле:

$$\text{БКП} = \frac{T > 10^{\circ}\text{C}}{1000^{\circ}\text{C}} K_p,$$

где  $K_p$  – коэффициент биологической продуктивности климата, зависящий от влагообеспеченности;  $T > 10^{\circ}\text{C}$  – сумма активных температур выше  $10^{\circ}\text{C}$ ;  $1000^{\circ}\text{C}$  – сумма температур на современной северной границе полевого земледелия [3]. По величине этого показателя можно судить о различиях продуктивности комплекса природных факторов [2].

При проектировании АПС регионального уровня возникают два класса задач. Первая задача состоит в нахождении вариантов эффективно функционирующих региональных АПС безотносительно ко времени их реализации. В результате ее решения будут оптимизированы следующие параметры: структура земель сельскохозяйственного назначения в регионе; структура площадей и сортовой состав культурных растений; баланс органического вещества почвенных разностей с выбором основных источников его пополнения; дозы минеральных удобрений под возделываемые культуры и культурные пастбища; оценки урожайностей сельскохозяйственных культур на пашне и продуктивностей, а также зоотехнических характеристик кормовых средств, получаемых с кормовых угодий; отраслевая структура животноводства, численность стад, обеспеченная кормовой базой региона; объемы и структура использования продукции растениеводства и животноводства с выделением товарной части и учетом межрегионального обмена; оценка потребностей в труде.

В рамках второй задачи определяется программа развития региональной АПС из текущего состояния в найденные выше. Задача может решаться на максимум эффективности использования консолидированного бюджета господдержки АПС региона при ограничениях на динамику части критериальных показателей [1]. Основными критериями для оценки эффективности являются: экономическая эффективность; экономическая устойчивость; почвенное плодородие; наименьшие трудозатраты на единицу продукции и т.п.

Проектирование АПС по своей сути представляет проблему многокритериальной оптимизации, в ходе которой отменяются заведомо неэффективные варианты, т.е. такие, которые можно улучшить сразу по всем критериям одновременно. Таким образом, существо эколого-экономического анализа при проектном анализе вариантов АПС заключается в отыскивании компромисса между энергетической и экономической эффективностью функционирования системы.

Обеспечение устойчивости производственных характеристик АПС под воздействием погодных, биоценологических изменений, а также флуктуаций

параметров экономической среды находится в общем случае в противоречии с ее энергетической и экономической эффективностью, т.к. реализация этого свойства требует дополнительных материальных и денежных затрат.

Системный анализ АПС [1] показывает, что переменных, определяющих ее структуру и организацию, может быть многие десятки, поэтому следует предложить возможные пути их нахождения. Ниже приводится алгоритм решения проблемы проектирования АПС, отвечающий сформулированным требованиям. К его отличительным особенностям можно отнести: реализация принципа максимального использования агроэкологического потенциала территории; широкое использование разнообразных информационных технологий (СУБД, экспертные системы, экономико-математические модели и т.п.);

Система моделей по определению эффективной производственной структуры сельского хозяйства имеет двухуровневую иерархическую структуру: уровень АПК России и уровень регионального АПК. Между ними находится связующий блок, позволяющий осуществлять переход с одного уровня на другой. Решение задачи происходит в несколько этапов, в связи с этим алгоритм решения проблемы проектирования эффективных региональных АПС с учетом биоклиматического потенциала территории выглядит следующим образом.

На первом этапе определяются потенциально возможные объемы производства каждого вида сельскохозяйственной продукции в регионе при соблюдении критериев экономической эффективности и экологической безопасности. Для этого рассчитывается оптимальная производственная структура регионального АПК с использованием БКП территории при соблюдении ограничения на устойчивое воспроизводство почвенного плодородия. Формирование на областном уровне рациональной производственной структуры аграрного сектора, обеспечивающей устойчивое ведение земледелия, возможно при использовании взаимосвязанной информации о биоклиматическом потенциале той или иной культуры в условиях изменяющегося климата, структуре посевных площадей, типах севооборотов и интенсивности применения удобрений, а также на основе знания закономерностей взаимосвязи между приемами возделывания сельскохозяйственных культур и изменениями запасов органического вещества в почве.

На втором этапе определяются объемы потребления продукции сельского хозяйства региона по видам, обеспеченные конечным спросом населения региона и существующими в регионе производственными мощностями пищевой промышленности.

На третьем этапе по каждому региону строятся продуктовые балансы по основным агропродовольственным рынкам, определяются невязки по каждому продукту для каждого региона. Положительное значение невязки характеризует способность региона к вывозу продукции. Отрицательное

значение свидетельствует о неудовлетворенном спросе на продукцию данного вида. Суммарные невязки характеризуют объемы импорта и экспорта по каждому виду агропродовольственной продукции в целом по России.

На четвертом этапе решается классическая задача размещения сельскохозяйственного производства на уровне АПК России, где критерием оптимальности выступает минимум затрат на производство в регионах и транспортировку между регионами всех видов произведенной и импортируемой агропродовольственной продукции.

Вышеотмеченный алгоритм моделирования оптимального размещения скотоводства по регионам страны реализован М.Л. Яшиной [4]. Экономико-математическая модель оптимального размещения скотоводства по регионам страны, построенная на основе авторской классификации, позволила выявить резервы роста объемов производства молока и говядины, развития межрегионального обмена с позиции экономической эффективности и реализации мясомолочной продукции не только отдельного региона, а страны в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Яшина, М.Л. Факторы территориального разделения труда в скотоводстве России // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2011. № 5. С. 49-55.
2. Яшина, М.Л. Биоклиматический потенциал как важнейший фактор территориального разделения труда в скотоводстве России // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2012. № 2. С. 135-140.
3. Яшина, М.Л. Развитие скотоводства России на основе углубления территориально-отраслевого разделения труда // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2012. Т. 87. № 1. С. 132-137.
4. Отчёт о научно-исследовательской работе по заданию 01.06.03 «Разработать методологию формирования эффективного сельскохозяйственного производства на территории Российской Федерации с учетом биоклиматического потенциала региональных агропродовольственных систем» на период 2011-2015 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.viapi.ru/download/2013/20131203-Rep-viapi-yan-2013.pdf> (дата обращения 04.01.2014).

*Локтин А.Ю.  
студент  
Чернова О.А.  
студент*

*ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина  
Россия, г. Ульяновск*

## **ОЦЕНКИ ПОСЛЕДСТВИЙ ОТ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО**

**Аннотация:** В статье рассмотрен обзор мнений зарубежных и отечественных ученых на роль ВТО в развитии международной торговли. Представлены прогнозы развития отдельных отраслей в условиях членства России в ВТО.

**Ключевые слова:** Всемирная торговая организация (ВТО), международная торговля, Российская Федерация, экспорт, иностранные инвестиции, АПК, скотоводство.

Проблемам ВТО посвящено большое число научных работ, в которых, как правило, представлены две точки зрения на роль Всемирной Торговой Организации в развитии международной торговли. Следует отметить, что подавляющее большинство зарубежных ученых рассматривают фактор влияния ВТО, как позитивный. В числе наиболее авторитетных ученых, специализирующихся на исследовании аспектов функционирования ВТО и считающих, что ее деятельность способствует развитию торговли - Кайли Багвелл и Роберт Стайгер [1, 2].

Наиболее известная работа ученых, придерживающихся противоположной точки зрения, – это работа Эндрю Роуза [3] в которой он подвергает сомнению один из основных аргументов в пользу этой организации – то, что ВТО способствует развитию торговли.

В своем исследовании Роуз оценил влияние на международную торговлю многосторонних торговых соглашений ВТО, с одной стороны, и Общей системы преференций GSP (Generalized System of Preferences), с другой. Для обоснования своей гипотезы он использовал стандартную гравитационную модель двусторонней торговли товарами и большую выборку наборов панельных данных, охватывающих более 50 лет и 175 стран. Основное гравитационное уравнение было расширено большим числом дополнительных фиктивных переменных, влияющих на торговлю, для того, чтобы учесть многочисленные внешние факторы настолько, насколько это было возможно. Эти факторы включают культуру (например, когда в двух странах используется общий язык), географию (когда ни одна из двух стран, одна или обе окружены сушей), историю (например, когда одна страна колонизировала другую), полный набор специфичных для года «фиксированных» эффектов, чтобы учесть такие факторы, как стоимость доллара, глобальные бизнес-циклы, степень глобализации, нефтяные шоки и т.д.

Ему удалось доказать, что влияние GSP имеет более сильный эффект, что оно способствовало фактически удвоению торговли стран-членов ВТО. Также он установил, что структура торговли стран-членов ВТО практически ничем не отличается от структуры торговли стран, не являющихся членами ВТО.

Присоединение к ВТО является весьма ответственным шагом в направлении движения к открытой экономике, однако, как показала практика, быстрый и устойчивый экономический рост происходит только в тех странах, которые проводили постепенную либерализацию импорта и создавали стимулы для экспортеров. То есть все страны, которые смогли добиться ощутимых выгод от присоединения к ВТО, постепенно открывали свои рынки, при этом каждая страна шла «своим» путем. Например, Маврикий использовал в целях стимулирования экспорта, зоны обработки экспорта для того, чтобы предоставить экспортерам и импортерам одинаковые стимулы. Южная Корея и Тайвань начинали с высоких импортных барьеров, но затем постепенно снижали уровень защиты. Более того, в связи с тем, что защита от импорта косвенно облагает налогом экспорт, Южная Корея и Тайвань разработали сложные программы (такие, как косвенный возврат пошлины), чтобы экспортеры получили стимулы, такие как в отраслях, защищенных от импорта. Однако, для того, чтобы такие программы могли быть реализованы, требуются компетентные и некоррупцированные правительственные органы [4].

После вступления Китая к ВТО в 2001 г., Россия до августа 2012 г. оставалась наиболее крупной экономикой, которая не являлась членом этой организации.

Вступление России в ВТО, как следует ожидать, окажет важное влияние на отрасли российской экономики за счет увеличения конкуренции на внутреннем рынке, повышения доступа на внешние рынки, участия страны в разработке правил международной торговли и использования системы разрешения споров. Вместе с тем, остаются вопросы, касающиеся того, в какой степени присоединение сможет повлиять на отдельные отрасли, на доходы населения, на уровень жизни в регионах страны.

Эмпирических работ, посвященных влиянию ВТО на экономику Российской Федерации (в целом или на отдельные отрасли) с использованием современного эконометрического инструментария пока, довольно мало.

Международные финансовые организации, такие как Международный Валютный Фонд (МВФ) и Всемирный Банк (ВБ) проявляют определенный интерес к проведению подобных исследований. Ниже дана характеристика двум работам (первая из них – в более развернутом виде) – один из авторов первой работы занимается этой проблемой в ВБ, вторая подготовлена в МВФ.

Наиболее общий анализ последствий от присоединения России к ВТО дан в работе Резерфорда и Тарра [5]. По его мнению, присоединение России к ВТО принесет России значительные выгоды, авторы их оценивают как примерно 7% стоимости потребления в среднесрочный период и существенно больше в течение долгосрочного периода. Основными источниками этих выгод должны стать:

- *прямые иностранные инвестиции (ПИИ)*, уровень которых возрастет за счет либерализации сферы услуг для иностранных инвесторов, они дадут выгоду в размере 5,3% стоимости потребления;

- *повышение производительности труда* вследствие притока импортных технологий после снижения российских тарифных барьеров. Снижение тарифов даст выгоду – 1,3% стоимости потребления;

- *улучшение режима в отношении российских экспортеров* при рассмотрении случаев антидемпинга.

Улучшение инвестиционного климата в долгосрочной перспективе объективно увеличит размер основного капитала в стране, что учеными рассматривается как залог долгосрочного экономического роста.

Защищенные обрабатывающие отрасли с небольшим экспортом (пищевая и легкая промышленность, машиностроение, производство строительных материалов) будут сокращаться. Так, объем производства отраслей пищевой промышленности сократится на 13%, экспорт снизится на 7%, а импорт возрастет на 38%, наибольший отток квалифицированных кадров будет происходить именно в пищевой промышленности – 15%. Отрасли сельского и лесного хозяйства (в модели они были выделены в одну группу) снизят суммарный объем производства на 2%, экспорта – на 4%, импорт в новых условиях повысится на 11%. Ситуация, складывающаяся в двух отраслях, будет способствовать сокращению рабочей силы (квалифицированной – на 3% и неквалифицированной – на 2%).

Самый большой рост, как ожидается, произойдет в основных экспортных секторах. Отрасли с низким экспортом и с высокой защитой от импорта будут сокращаться. Больше всего в темпах роста производства и экспорта выиграет цветная металлургия – 29 и 42%, соответственно.

Отрасли, в которых будет происходить наибольший прирост занятости - цветная и черная металлургия, химическая промышленность, сфера услуг (в первую очередь - связь, финансовые услуги, грузовые автоперевозки, торговля).

Уровень заработной платы квалифицированных работников в экономике страны повысится на 5,5%, неквалифицированной рабочей силы – вырастет на 3,8%.

В науке и отраслях ее обслуживающих наметится спад: объем производства снизится на 11%, экспорт сократится на 2%, импорт по этому направлению вырастет на 149%, при этом 13% квалифицированных работников покинут сектор.

Подавляющее большинство домохозяйств получит выгоду от присоединения к ВТО, а малообеспеченные домохозяйства, по меньшей мере, получают ту же выгоду, что и средние домохозяйства [5].

Результаты этой работы используются в работе отдельных департаментов управления экономикой, а также в курсах лекций российских вузов, в частности - в Российской экономической школе.

В работе сотрудников МВФ Ярослава и Богдана Лиссоволиков [6] рассматривается торговля России со странами-членами ВТО на основе гравитационной модели. С помощью этой модели был получен результат о том, что российский экспорт в страны-члены ВТО снижается, в связи с неучастием России в процедурах ВТО (работа была выполнена до присоединения России к ВТО). В перспективе после присоединения внешняя торговля России будет сдвигаться в сторону стран-членов ВТО.

Безусловно, анализ с привлечением современных методов исследования, таких как, например, эконометрические методы необходим, вместе с тем, результаты, полученные в процессе моделирования, в ряде случаев нуждаются в сдержанных комментариях, а иногда, может быть даже, - в критическом анализе.

Так, модель общего равновесия, которая была разработана усилиями ученых из трех стран (Дании, Германии и Украины), предсказывала Украине после присоединения к ВТО дополнительный рост ВВП в течение среднесрочного периода в размере 2,6% [7]. Однако уже в первый год ВВП Украины упал на 15%, а объем промышленного производства – на 40%. Безусловно, большую роль в этом падении сыграл финансовый кризис, вместе с тем, это лишний раз подчеркивает необходимость учета многих стохастических факторов, если не в модели то, возможно, в комментариях экспертов, работающих с ней.

До присоединения России к ВТО в работах отечественных ученых доминировал скептицизм по отношению к участию нашей страны в работе этой организации, вместе с тем в настоящее время стали преобладать более умеренные настроения.

Исследованием аспектов функционирования ВТО, проблем влияния ВТО на экономику России достаточно длительное время занимается И.И. Дюмулен [8].

Анализ последствий от присоединения к ВТО для аграрных секторов стран СНГ содержится в работе Э.Н. Крылатых и О.Г. Строковой [9].

Попытка оценить влияние фактора ВТО на торговлю сельскохозяйственной продукцией России предпринята в работе С.В. Киселева и Р. Ромашкина [10], в частности на торговлю продукцией скотоводства и развитие подотрасли – в работах М.Л. Яшиной [11, 12, 13]

Проблемы моделирования развития агропродовольственных рынков на основе модели AGLINK-COSIMO исследованы в работе «Долгосрочные прогнозы развития АПК России» [14].

Результаты, полученные с помощью модели AGLINK-COSIMO, используются в различных работах, посвященных влиянию фактора ВТО, в частности, в исследовании [15] для оценки последствий от присоединения к ВТО для российского рынка мяса птицы. Базовый сценарий, принятый в работе ученых ВИАПИ [16], предполагает восьмилетний (2012-2020 гг.) имплементационный (переходной) период вступления России в ВТО. В рамках данного сценария до 2020 г. действует квота на ввоз мяса птицы в объеме 350 тыс. тонн. При этом импортная пошлина внутри квоты составляет 25%, сверх данной квоты – 80% (начиная с 2020 г. квота на импорт будет отменена и начнет действовать единая тарифная ставка на импортное мясо птицы - 37,5%). Ежегодная господдержка на 1 тонну произведенного в Российской Федерации мяса птицы была принята равной 3303 руб. (до 2017 г.), с 2018 г. – 1468 руб. В базовый сценарий заложены более низкие темпы роста ВВП как мирового, так и российского. Так, если в период 2000-2010 гг. в среднегодовые темпы роста ВВП Российской Федерации составляли 13% (в сопоставимых ценах 2005 г.), то в базовом сценарии они приняты на уровне 3%.

Основные результаты этой работы заключаются в следующем. Низкие темпы роста ВВП отразятся на аграрном секторе страны, в частности на птицеводстве. Если в период 2000-2010 гг. среднегодовые темпы роста отечественного производства мяса птицы были на уровне 14%, то в 2011-2020 гг. они снизятся до 2%. Тем не менее, производство мяса птицы в 2020 г. по сравнению с 2011 г. возрастет на 22% и составит 3822 тыс. тонн. Импорт будет снижаться и к 2020 г. составит незначительную долю на отечественном рынке мяса птицы [16].

Особую угрозу представляют, по мнению М.Л. Яшиной [13], прогнозы развития скотоводства в условиях ВТО, в силу специфики развития подотрасли. Дальнейшее развитие скотоводства автор видит в его структурной перестройке, соответствующей условиям спроса на внутреннем и внешнем рынках молока и говядины, переориентации развития подотрасли на формирование специализированных зон по производству продукции скотоводства преимущественно в тех регионах, где они дешевле и более качественные. В противном случае реализация требований Доктрины продовольственной безопасности и достижение целей государственной политики в области обеспечения здорового питания населения Российской Федерации представляются едва ли достижимыми.

#### **Использованные источники:**

1. Bagwell K., Staiger R.W. Multilateral trade negotiations, bilateral opportunism and the rules of GATT/WTO. *Journal of International Economics* 67: 268-94. 2005
2. Bagwell K., Staiger R.W. *The WTO: Theory and Practice*, NBER, 2009.
3. Andrew K. Rose Do we really know that the WTO Increases trade? NBER, 2002.

4. Резерфорд Т., Тарр Д. Вступление России в ВТО: влияние на макроэкономику, отрасли, рынок труда и домохозяйства // Торговая политика и вступление в ВТО в целях экономического развития России и стран СНГ (Учебные материалы – 8). – М.: Всемирный Банк, РАГС. 2005.
5. Thomas F. Rutherford, David Tarr (2008) Poverty effects of Russia's WTO accession: modeling «real» households with endogenous productivity effects, *Journal of International Economics* 75(1): 131-150.
6. Lissovolik B., Lissovolik Y. Russia and the WTO: The «Gravity» of Outsider Status (2004) *IMF Working Paper*. WP 04/159.
7. Дюмулен, И.И. Всемирная торговая организация: экономика, политика, право. – М.: Издательство «Монография», 2008.
8. Крылатых, Э.Н., Строкова О.Г. Аграрные аспекты вступления стран СНГ в ВТО, М.: «Энциклопедия российских деревень», 2002.
9. Киселев, С., Ромашкин, Р. Вступление России в ВТО: влияние на сельскохозяйственную торговлю и производство», ICTSD Исследовательский доклад, № 40, 2012
10. Яшина, М.Л. Вступление России в ВТО: снижение рисков в молочном скотоводстве на основе углубления территориально-отраслевого разделения труда // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2012. № 3. С. 138-143.
11. Яшина, М.Л. Развитие скотоводства России на основе углубления территориально-отраслевого разделения труда // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2012. Т. 87. № 1. С. 132-137.
12. Яшина, М.Л. Россия и ВТО: снижение рисков в скотоводстве на основе углубления территориально-отраслевого разделения труда // Экономические исследования. 2012. № 4. С. 6.
13. Сиптиц, С.О., Романенко, И.А., Строков, С.Н. и др. Долгосрочные прогнозы развития агропродовольственных рынков России. – М.: ВИАПИ: ЭРД, 2009.
14. Алтухов, А.И. Эффективному функционированию АПК – научное обеспечение // Экономика сельского хозяйства России, 2013, № 2.
15. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.viapi.ru/download/2013/20131203-Rep-viapi-yan-2013.pdf> (дата обращения 04.01.2014).
16. Movchan Veronika (2007) Impact of Ukraine's WTO Accession. *Beyond Transition*. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cefir.ru/download.php?id=1542>

*Лузина Т.В., к.пед.н.  
доцент, зам.директора по бизнес-образованию  
Поплаухина Т.Д., к.э.н.  
доцент*

*ЧОУ ВПО НЧФ Институт экономики, управления и права  
РФ, Татарстан, г. Набережные Челны*

## **ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК ИННОВАЦИОННАЯ МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ**

В настоящее время в вузах России накоплен огромный опыт преподавания экономических дисциплин. Однако этот опыт зачастую не выходит за рамки отдельных учебных заведений и кафедр. А многие молодые преподаватели остро испытывают недостаток в научно-методических занятиях и потребность в накоплении методического опыта.

Предназначение учебной деятельности состоит не только в усвоении специально отобранных знаний, опыта, которые выработало человечество, но и в совершенствовании знаний, умений и навыков. С целью рационализации приемов образовательной деятельности, поиска наилучших способов решения образовательных проблем разрабатываются инновационные методики преподавания. Сбалансированное использование современных методик важно в реализации образовательных целей. В современной педагогике выделено 6 уровней образовательных целей:

1) знание: способность воспроизводить специальную информацию, понятия, принципы, законы;

2) понимание: способность адекватно отражать полученную информацию (переносить в другую форму, перестраивать идеи в новую конфигурацию, прогнозировать результат);

3) применение: умение использовать ранее изученные принципы, методы, процессы к новой ситуации;

4) анализ: разделение материала на отдельные составные части и изучение каждой из этих частей, устанавливая их отношения и организацию;

5) синтез: соединение отдельных, дискретных элементов, процессов в новое целое;

6) оценивание: процесс выработки ценностных суждений об идеях, теориях, методах.

Оценки могут носить количественный или качественный характер, основанный на использовании определенных критериев.

Сегодня наиболее востребованы инновационные методические разработки преподавания экономических дисциплин, это связано, с достаточно широким предложением экономических направлений в вузах России. От педагогов-преподавателей экономических дисциплин требуется целенаправленное использование инновационных методик обучения. Методика преподавания экономических дисциплин исследует совокупность взаимосвязанных средств, методов, форм обучения экономическим

предметам. Отличие данной методики в том, что обучение тесно связано с экономической жизнью общества. Правильно подобранная методика преподавания позволяет наращивать знания, расширять понятийный аппарат, выявлять новые принципы и законы в экономической теории.

Важнейшей чертой методики преподавания экономических дисциплин является взаимосвязь образовательных технологий с ролью знаний в экономическом развитии. Под технологией обучения понимаются методы, средства, с помощью которых педагог воздействует на обучаемых. Образовательные технологии возникли на определенном этапе экономического развития общества и развивались вместе с ним. Использование технологий применительно к экономическим дисциплинам позволяет улучшить образовательный процесс. Выбор образовательных технологий зависит не только от образовательных целей учебного курса, но и от индивидуального стиля преподавания, опыта как преподавателя, так и студента.

В экономических дисциплинах выделяется разный уровень сложности материала, что позволяет использовать различные способы учебной познавательной деятельности.

Экспериментально установлено, что при равных условиях в памяти студента запечатлевается 10 % того, что он слышит, 50 % того, что он видит, и 90 % того, что он делает. Отсюда следует, что наиболее эффективной формой обучения является форма, основывающаяся на активном включении студента в действие, связанное с самостоятельным поиском знаний. Изучая факты и цифры, студенты могут раскрывать не только отдельные стороны экономических процессов и явлений, но и увидеть в целом развитие и функционирование экономического механизма. Наиболее ценно, чтобы студенты получали знания не в готовом виде, а сами приходили к нужным выводам в процессе активных творческих поисков, самостоятельном анализе экономического материала. Достижение подобной результативности обучения зависит непосредственно от методики преподавания и использования таких приемов преподнесения материала, которые были бы направлены на всемерное развитие мыслительной творческой деятельности студентов.

Одним из давно известных способов усвоения человеком знаний и умений является игра, используемая в качестве средства и метода обучения и воспитания, а также имеющая специфическое содержание и целевую направленность. В настоящее время в специальной литературе представлено широкое многообразие игр: организационно-деятельностные; организационно-обучающие; деловые и учебно-деловые; ролевые; имитационные и многие другие. Педагогическая суть игрового метода - активизировать мышление студентов, повысить самостоятельность будущего специалиста, внести дух творчества в обучение, приблизить его к

профориентационному, подготовить к профессиональной практической деятельности [2].

Различают три сферы применения игрового метода:

1. Учебная сфера: игровой метод применяется в вузовских программах для обучения и повышения квалификации как студента, так и преподавателя.

2. Исследовательская сфера: используется для моделирования будущей профессиональной деятельности с целью изучения принятия решений, оценки эффективности организационных структур.

3. Оперативно-практическая сфера: игровой метод используется для анализа элементов конкретных систем, для разработки различных элементов системы образования [3, с. 5-11].

Применение игр в процессе вузовского обучения может помочь в создании принципиально новых педагогических систем, поскольку игры не только развивают способность к сотрудничеству и самоопределению, но и обеспечивают личностный рост.

Из всех игровых методов наиболее эффективным и востребованным является деловая игра. Деловые игры строятся на принципах коллективной работы, практической полезности, максимальной занятости каждого и неограниченной перспективы творческой деятельности в рамках деловой игры. Методически правильно разработанная деловая игра включает в себя все новое и прогрессивное, что появляется в педагогической теории и практике [4, с. 45].

Исследователи установили, что при подаче материала в форме деловой игры усваивается около 90 % информации и достигаются учебно-воспитательные цели:

- обучающая - формирование экономических знаний на основе включения каждого студента в реальный процесс решения возникающих экономических проблем;

- воспитательная - проявление в процессе игры деловой активности и качеств личности. Происходит активизация внимания, проявляется темперамент, развиваются интеллектуальные способности.

- развивающая - это приобретение навыков деловой расчетливости, умение производить быстрый анализ сложившейся в ходе игры экономической ситуации, расчет наиболее выгодных путей выхода из кризисных ситуаций, формирование активной творчески мыслящей личности.

Деловая игра - это контролируемая система, так как процедура игры готовится и корректируется преподавателем. Если игра проходит в планируемом режиме, преподаватель может не вмешиваться в игровые отношения, а только наблюдать и оценивать игровую деятельность студентов. Но если действия выходят за пределы плана, срывают цели занятия, преподаватель должен откорректировать направленность игры и ее эмоциональный настрой.

Деловые экономические игры предназначены для работы в аудитории со всей присутствующей группой студентов. Цель - мозговая атака всей группы. Лидерство и взаимопомощь при решении мгновенно возникающих экономических деловых ситуаций. Задачи вытекают из поставленных целей и включают в себя следующие:

- 1) постановку экономической проблемы,
- 2) распределение экономических ролей,
- 3) моделирование экономических ситуаций, составление и правильное оформление отчетности «О деловой игре».

Экономические деловые игры должны быть разработаны таким образом, чтобы обеспечить простоту и доступность изложения условий игры, позволяющих студенту быстро включиться в процесс игры.

Качество знаний в игровой форме в значительной степени зависит от авторитета преподавателя. Преподаватель, не имеющий глубокого и стабильного контакта с членами группы, не может на высоком уровне провести деловую игру. Если преподаватель не вызывает доверия у студентов своими знаниями, педагогическим мастерством, человеческими качествами, игра не будет иметь запланированного результата или даже может иметь противоположный результат.

Для повышения познавательной активности студентов, преподавателю предлагается множество различных разработанных методов, которые можно использовать в преподавательской деятельности. Преподаватель совершенно свободен в своем выборе. Но в условиях быстро развивающихся образовательных технологий он должен стремиться идти в ногу со временем и не отставать от тех требований, которые предполагают инновации преподавания. Деловая игра является таким инновационным новшеством и имеет ряд преимуществ в процессе обучения. Эти преимущества выражаются высокой мотивацией в подготовке к профессиональной деятельности. Накопленный и сформированный таким образом опыт студента станет успешным проводником в деловую жизнь, которая также как и игра ведется по своим правилам и законам.

#### **Использованные источники:**

1. Университетское образование: от эффективного преподавания к эффективному учению: сборник рефератов статей по дидактике высшей школы // Белорусский государственный университет. Центр проблем развития образования. М., 2001.
2. Гайфуллин В.Г. Формирование профессионально-педагогических качеств будущего учителя на основе применения квалификационной характеристики // Профессионально-педагогическая направленность при подготовке учителя: межвуз. сб. научн. тр. Ростов н/Д., 1986.
3. Маршев В.И., Лукаш Е.Н. Методы активного обучения управлению. М., 1991.
4. Комплексная деловая игра/ под ред. Абрамова И.Г. и др. М., 1991.

5. Басова И.В. Педагогика и практическая психология. Ростов н/Д., 2000.

*Лузина Т.В., к.пед.н.  
доцент, зам.директора по бизнес-образованию*

*Поплаухина Т.Д., к.э.н.  
доцент*

*ЧОУ ВПО НЧФ Институт экономики, управления и права  
РФ, Татарстан, г. Набережные Челны*

### **ЭКОНОМИКА: НЕОБХОДИМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ДИСЦИПЛИНЕ**

За последние 50 лет экономика, как академическая дисциплина, претерпела значительные изменения. Прогресс в исследовании проблем, относящихся как к уровню экономики в целом, так и уровню индивидов, был достигнут за счет лучшего понимания поведения экономических агентов и взаимоотношений между ними. Несмотря на это, с недавних пор студенты потеряли интерес к экономике, предпочитая учебные курсы по управлению.

Причины сложившейся ситуации определяются рядом факторов. Это усилившаяся профессионализация экономических исследований: в них широко используются инструменты экономического анализа, стандартизируется формат диссертаций и журнальных статей. Работа исследователей и преподавателей-исследователей оценивается на основе общих критериев, базирующихся на общепризнанных показателях достигнутых результатов. Профессионализация выразилась в значительном увеличении количества и повышении качества научных работ, сокращении сроков их подготовки, а также в растущей специализации внутри дисциплины. Это привело к определенной стандартизации научной деятельности, еще больше увеличило разрыв между преподаванием и научно-исследовательской деятельностью. Исследователи уклоняются от преподавания, считая его бесполезным для научно-исследовательской работы, воспринимают преподавание лишь как ступень для карьерного роста. Со своей стороны руководство учебных заведений изыскивает возможности, чтобы переложить педагогические задачи на тех, кто мало или совсем не занимается научно-исследовательской работой.

Параллельно со специализацией исследований усиливается специализация учебных курсов. Управление порой воспринимается студентами как самостоятельная дисциплина, не связанная с экономикой. Одновременно наблюдается тенденция к появлению курсов, четко ориентированных на будущую научно-исследовательскую работу.

Разрыв между обучением и научными исследованиями обусловлен, прежде всего, характером научной работы и спецификой обучения. Сегодня исследователи занимаются все более и более узкими темами. Они потеряли, особенно когда речь идет о работах в начале карьеры, культурную составляющую. В результате эти работы невозможно использовать в процессе обучения на первом и даже на втором курсах, что в итоге лишает студентов,

не имеющих определенного багажа знаний, доступа к фундаментальным знаниям, препятствует формированию у них научных ориентиров.

На первых двух курсах обучения, когда студентов следует приобщать к широкой научной культуре, их не ориентируют на научную работу. Они не встречаются со специалистами-исследователями высокого уровня, поскольку они практически не участвуют в преподавании, за исключением специальных семинаров на третьем курсе обучения. В то же время очень многие преподаватели университетов занимаются исключительно преподаванием, отказываясь от научно-исследовательской работы. В конечном счете научными исследованиями занимается меньшинство институтских преподавателей, другие же находят себе ниши в сфере преподавания, не заботясь о будущей научной карьере студентов. Исследования проводятся в научных институтах, которые становятся местом притяжения для молодых талантов.

В экономическом образовании все больше места отводится проблемам управления (например, в области финансов). Такое профессиональное обучение, несомненно, приносит определенную пользу, облегчая доступ к рабочим местам по окончании учебного заведения. Но недостаток фундаментального образования снижает адаптационные способности студентов, необходимые для успешной профессиональной карьеры. Такая форма профессионализации способствует обесцениванию дипломов.

Таким образом, институтское образование, отрезанное от фундаментальных знаний, мешает карьерному росту выпускников, а узкая специализация на исследованиях увековечивает ситуацию, при которой профессиональным управленцам не требуются исследовательские компетенции. В целом же разрыв между обучением и научными исследованиями препятствует распространению результатов исследований в обществе, а это в результате отрицательно сказывается на экономическом росте.

Сложившаяся ситуация отражает восприятие экономики обществом. Не отрицая того, что в экономической науке существуют разные точки зрения и что она выражает идеологические предпочтения. Экономический анализ помогает делать правильный выбор между конкурирующими целями и сгладить противоречия. Отношения экономики с другими дисциплинами являются дополнительными, а не заменяющими. Так, трудно анализировать функционирование рынков, не рассматривая систему прав собственности. Но экономика не заменяет право, как и ее не могут заменить политические науки, социология или психология. Короче говоря, экономику нельзя сводить к овладению научно-исследовательской техникой. Поэтому необходимо широкое распространение экономических знаний в обществе. Овладение экономическими знаниями не должно быть уделом небольшой группы элитных исследователей.

Необходимо восстановить экономическое образование, связанное с исследованиями и открытое для будущих руководителей предприятий и

организаций. Экономическое образование должно быть направлено на овладение базовыми знаниями и методами эмпирических исследований, навыками постановки экономических проблем и в то же время на возможность получения серьезных знаний в смежных дисциплинах.

Высшее образование должно опираться на научные исследования с учетом специфических задач, отличающихся друг от друга в зависимости от учебных циклов и длительности обучения. На первых курсах необходимо предусмотреть приобретение знаний и компетенций, которые можно немедленно применить, поддерживая при этом фундаментальное обучение, гарантирующее лучшим студентам возможность доступа к научным исследованиям.

Все институты должны работать в соответствии с едиными общими правилами и находиться в равных условиях. В число таких условий входят: автономия, междисциплинарность, разделение административной и академической власти, варьирование нагрузки преподавателей и оценка их деятельности в зависимости от полученных результатов.

Автономия позволит вузам разработать и применять педагогические приемы, основанные на поиске соответствия между предложением и спросом на образование, что позволит каждому студенту найти подходящий ему вариант специализации. Междисциплинарность дает возможность разработать программы обучения, призванные помочь студентам сориентироваться в выборе профессии. Разделение власти обеспечит качественные критерии отбора и позволит избежать влияния со стороны как внутренних, так и внешних групп давления. Переход вузов на договорные отношения, основанные на разделении задач между обучением, научными исследованиями и администрированием в ходе профессиональной карьеры, послужит гарантией от слишком жесткого разделения между этими сферами деятельности. В этих условиях может развиваться эффективная организация, структурированная вокруг основных дисциплин (одной из которых является экономика) и способствующая их взаимодействию.

Развитие знаний и их положительное влияние на экономический рост зависят не только от имеющихся в распоряжении вузов финансовых ресурсов, но и от организационной формы учебных заведений. Необходимо привести предложения услуг в сфере образования и научных исследований в соответствие с изменяющимся и разнообразным спросом, что позволит избежать напрасной траты средств из-за неверной ориентации студентов и плохого распределения человеческих и финансовых ресурсов.

*Лукьянова И.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики и организации производства  
ФГБОУ ВПО «ГСХА»  
Россия, г. Великие Луки*

## **РАЗВИТИЕ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Псковская область входит в состав Северо-Западного федерального округа и является единственным субъектом Российской Федерации, который одновременно граничит с тремя иностранными государствами - на западе с Эстонией, протяженность границы - 270 км, и Латвией - 214 км, на юге с Республикой Беларусь - 305 км. Соседями являются Ленинградская, Новгородская, Тверская и Смоленская области России. Псковская область служит звеном, соединяющим огромный российский рынок и рынки Европейских стран.

Для Псковской области эффективное использование своего географического положения, то есть развития трансграничного и приграничного сотрудничества с сопредельными государствами является важнейшим ресурсом развития региона. Близость Европейского Союза к границам Псковской области дает возможность области стать политически значимой в масштабах России и повысить уровень жизни населения. Для бизнеса эффективная реализация трансграничного и приграничного сотрудничества означает приток ресурсов для развития, а в целом для всей Псковской области – укрепление экономического потенциала.

Важным стимулом для трансграничного сотрудничества является инвестиционный процесс. Получив капиталовложения от иностранных инвесторов, псковский бизнес смог бы масштабно нарастить свое производство и расширить рынки сбыта, в том числе используя наработанные экономические связи с балтийскими странами. Тем самым бизнес сможет решить проблему самостоятельного накопления капитала.

Приход иностранного инвестора будет сопровождаться внедрением высоких технологий, развитием энергосберегающего производства области, что отразится на конкурентоспособности продукции псковских товаропроизводителей.

Псковская область ввиду своего уникального географического положения имеет широкие возможности для привлечения иностранных инвестиций.

Таблица 1 - Динамика иностранных инвестиций

Годы	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Объем, тыс. долл.	1079	9163	48616	23229	42560	77671	78800

Иностранные инвестиции в экономику Псковской области в 2012 году составили 78800 тыс. долларов США, таким образом, приток иностранного капитала в фактических ценах по сравнению с 2000 годом вырос в 73

раза[1]. На сегодняшний день основными странами инвесторами являются Германия, Дания, Латвия, Литва, Норвегия, Швеция, Эстония.

С 2005 года Псковская область является целевой территорией реализации программ сотрудничества формата Европейский Союз-Россия. Важным инструментом приграничного и трансграничного сотрудничества Псковской области и Европейского Союза является программа софинансирования ЕС. Это программа соседства ИНТЕРРЕГ 3В, в рамках которой осуществлялось приграничное и трансграничное сотрудничество и ИНТЕРРЕГ 3А, направленная на организацию приграничного сотрудничества. Псковская область входила в территорию реализации этих программ, поскольку имеет непосредственную границу со странами ЕС – Эстонией и Латвией.

В результате на территории Псковской области в период с 2006 по 2009 годы реализовано 22 проекта на общую сумму привлеченных средств около 2,5 млн. евро.

Из существующих на сегодняшний день механизмов приграничного взаимодействия наиболее эффективным признается деятельность по типу «еврорегионов». Еврорегионы представляют собой европейскую форму международной интеграции, основанную на тесном сотрудничестве двух или нескольких территориальных образований, расположенных в приграничных районах соседствующих государств Европы, характерной чертой которых является наличие постоянно действующих общих рабочих органов. Ещё одной отличительной чертой еврорегионов является то, что в их пределах фактически устраняются таможенные барьеры и препятствия для перемещения рабочей силы.

В Псковской области ассоциация по взаимодействию с приграничными территориями «Еврорегион Псков-Ливония» занимается организацией взаимодействия приграничных территорий муниципальных образований Псковской области в реализации совместных программ и проектов, создаёт условия, способствующие развитию внешнеэкономических связей приграничных территорий муниципальных образований Псковской области. Среди проектов, которые реализованы при поддержке Ассоциации - обмен учащимися образовательных учреждений приграничных муниципальных образований, входящих в Еврорегион «Псков-Ливония».

В 2013 году на территории Еврорегиона осуществлялась реализация 8 проектов программы приграничного сотрудничества «Эстония-Латвия-Россия». Один из примеров такого сотрудничества - проект управления водными ресурсами в Чудском, Псковском, Теплом озерах и реконструкция очистных сооружений Пскова.

Реализация программы «Эстония, Латвия, Россия», участие в которой принимает Псковская область, находится на завершающем этапе. В рамках этой программы на территории Псковской области реализованы проекты

в сфере транспорта и логистики, охраны окружающей среды, развития туризма и сохранения культурно-исторического наследия, здравоохранения и поддержки детей с ограниченными возможностями. В приграничных районах Псковской области — на границе России со странами Евросоюза — построены и работают современные таможенно-логистические терминалы. Срок окончания программы 2015 год. Целью программы является выравнивание жизненного уровня на территориях, окружающих Евросоюз. Соотношение финансирования -90% со стороны Евросоюза, 10% - со стороны Псковской области. Наибольшее количество проектов в рамках реализации программы связаны с развитием туризма.

В текущем году Псковская область должна подготовить проектные предложения для участия в очередной программе приграничного сотрудничества. Программы теперь будут двусторонними: «Латвия. Россия», «Эстония. Россия». Уже принято решение о продолжении сотрудничества в рамках проектов будущего периода, в двусторонней программе сотрудничества «Эстония - Россия 2014 - 2020 гг.», а также программе «Регион Балтийского моря 2014 - 2020 гг.» с более широким кругом партнеров.

Будет продолжено сотрудничество Вырусского уезда (Эстония) и Псковской области. У них, как у периферийных территорий имеются общие проблемы развития и привлечения ресурсов в экономику регионов.

В течение последних трех лет регионы активно сотрудничают в рамках проектов приграничного сотрудничества. В рамках программы приграничного сотрудничества «Эстония — Латвия — Россия 2007 — 2013 гг.» были реализованы проекты в сфере государственной поддержки малого предпринимательства, безопасности дорожного движения, применения альтернативных и энергосберегающих технологий. Совместный бюджет псковских и вырусских партнеров составляет более 2,5 млн. евро, все проекты являются инфраструктурными и вносят ощутимый вклад в развитие приграничных территорий регионов.

В Псковской области активно развивается сотрудничество с Латвийской республикой, заключено соответствующее соглашение. На территории региона действуют 273 предприятия с иностранным капиталом, в т. ч. с Латвией — 96. Из всех псковских предприятий с иностранным капиталом шестьдесят являются микрофирмами, в каждой из которых занято не более пяти человек. А всего благодаря иностранным инвесторам в Псковской области открыто более 20 тысяч рабочих мест.

В целом, в Псковской области имеется достаточно высокий потенциал для успешного социально-экономического развития и трансграничного сотрудничества региона с прилегающими государствами.

#### **Использованные источники:**

1. <http://pskovstat.gks.ru/> Псковский статистический ежегодник

## **ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ**

Подъем российской экономики невозможен без масштабных вложений в ее реальный сектор. Актуальность проблемы определяется значительным физическим и моральным износом основных фондов, а также несоответствием их современным требованиям научно-технического прогресса.

С другой стороны, структурная перестройка реального сектора экономики предполагает ускоренный рост отраслей, связанных с внедрением достижений научно-технического прогресса, реализацией инноваций и использованием прогрессивных технологий. Развитие этих направлений также требует аккумуляции масштабных инвестиционных ресурсов и, в частности, привлечения кредитов. Кредитование данного сегмента промышленного производства относится к числу долговременных и высоко рискованных вложений, которые в условиях значительной нестабильности переходного периода российской экономики следует признать трудноосуществимыми.

Целью проекта является изучение особенностей кредитования РСЭ в России.

Для того чтобы ввести в суть вопроса обратимся к определению реального сектора экономики [РСЭ] - совокупность отраслей экономики, производящих материальные и нематериальные товары и услуги, за исключением финансово-кредитных и биржевых операций, которые относятся к финансовому сектору экономики[1].

*Основные преграды кредитования реального сектора экономики:*

1. Экономические:
  - общая неразвитость институциональной структуры кредитного рынка;
  - экономическая и политическая нестабильность, приводящая к росту кредитных рисков и оттоку капитала;
  - ограниченность финансовых, технологических, информационных ресурсов, снижающая возможности кредитных инструментов в области финансирования предпринимательства и т.д.
2. Организационно-функциональные:
  - ограниченность информации об источниках кредитного финансирования, порядке и условиях доступа к ним;
  - сложность процедуры доступа к кредитным ресурсам банков, приводящая к потере финансовых средств и времени;
3. Правовые:

- нестабильность и несовершенство законодательной базы, регулирующей кредитование реального сектора экономики;  
- невозможность страхования рисков.

#### 4. Коррупция:

- Деньги выделенные ЦБ не доходит до реального сектора экономики.

В дискуссии о процентных ставках РСЭ организацией, которой стал Путин В.В., главным вопросом обсуждалась проблема кредитования реального сектора экономики.

Движения в сторону снижения кредитных ставок для реального сектора практически не видны. Очень большой процент - 17% годовых. Промышленные предприятия получают кредиты в лучшем случае под 17%, а чаще ставка превышает 20%.

Не у всех получается кредитовать реальный сектор по ставке не выше 14% (ставка рефинансирования ЦБ + 3%), именно такую ставку правительство и Банк России считают приемлемой.

Нужен оптимальный баланс, с одной стороны не допустить кредитного голода, преодолеть кредитное сжатие, а с другой не допустить неконтролируемого роста так называемых плохих займов.

Кредитование должно быть нацелено на снижение процентных ставок Банка России. С 14 сентября 2012 г. ставка рефинансирования ЦБ - 8,25% [2] и соответственно, минимальная стоимость заимствований для банков. Даже если исходить из 8,25%, то плюс маржа, и минимальная ставка по кредитам для реального сектора получится 16,25%. Поэтому кредитование по ставке 11,25% требует дальнейшего снижения ключевых ставок ЦБ. Макроэкономические условия для этого есть.

Решение проблемы чтобы изменить ситуацию в Российской экономике необходимо направить в реальный сектор средства. Необходимо создать финансовую структуру, в основе которой - государственный кредитный центр (ГКЦ) написавший доктор экономических наук, профессор и академик Губин Борис Владимирович. Это позволит отделить государственные кредиты от частных и что самое важное, даст возможность российскому реальному сектору экономики воспользоваться дешевыми, длинными средствами государства.

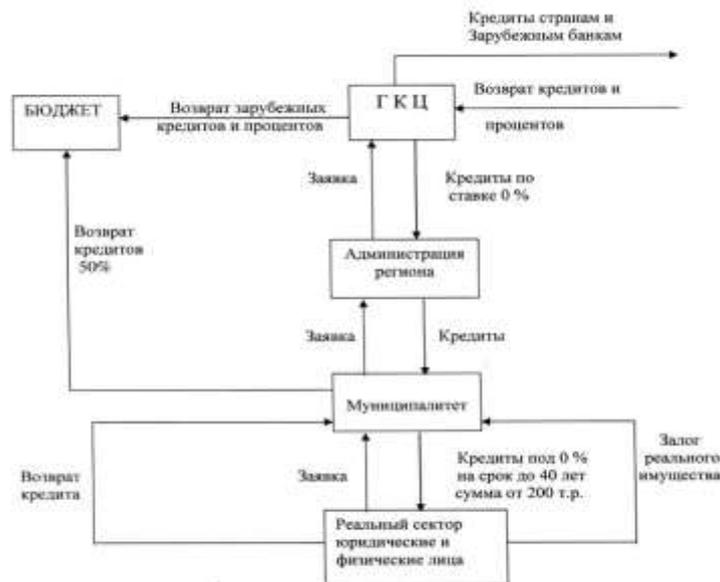


Рис. 1 Государственный кредитный центр (ГКЦ).

Схема работы кредитной системы должна быть простой, с максимальным использованием действующей инфраструктуры, обеспечивать получение кредита по ставке 0 % российским физическим и юридическим лицам в любой точке страны.

ГКЦ разрабатывает правила получения кредитов, ведет контроль динамики процесса и эффективности работы системы.

Регионы формируют заявки по заявкам муниципалитетов, муниципалитеты принимают заявки от граждан и юридических лиц по месту регистрации.

Муниципалитеты выдают кредиты и несут все риски по кредитам.

Местная власть может реально оценить состояние каждого заемщика и заинтересована в повышении уровня жизни граждан и развитии реального сектора экономики.

Государственные кредиты должны выдаваться гражданам и реальному сектору экономики по ставке 0%, сумма от 200т.р. на срок от года до 40 лет. Возврат кредита необходимо направлять в бюджет. Для уменьшения дефицита местных бюджетов, возврат необходимо делить между муниципальным и государственным бюджетами 50×50.

Кредиты, на уровне европейских ставок, ГКЦ сможет выдавать странам и зарубежным банкам. Международные расчеты необходимо перевести в течение 2-3 месяцев в рубли – это усилит позицию рубля и позволит получить в бюджет средства от возврата кредитов и проценты.

Государственные кредиты обеспечат повышение жизненного уровня граждан, проведение модернизации и повысят стабильность финансовой системы. Стабилизации ситуации можно ожидать через 2-3 месяца, через 5-6 месяцев рост производства и повышения занятости, сокращение дефицита местных бюджетов через 3-4 месяца. Через два месяца в государственный и

местный бюджеты начнется поступление средств. В течение первого года - до 1 триллиона рублей, 2-3- до 2 триллионов, 3-5 до 3-4 триллионов, в том числе за счет перехода в международных расчетах на рубли и экспансии рубля – 1-2 триллиона рублей [3] .

Разумеется, и в этой системе нужны доработки и поправки. К сожалению, в России пока еще нет возможностей выдавать кредиты по ставке 0% из проекта выяснили, что и по ставке рефинансирования это пока не возможно. Также не каждый согласится выдавать такие большие суммы на такой длинный срок, но идея проекта ГКЦ автором, которого является Губин Борис Владимирович в полнее реализуем. С помощью ГКЦ произойдет: через два года – резкое повышение стабильности финансовой системы России. Рост инвестиций и строительства – через 5-6 месяцев, а при рациональном ограничении бюджетных расходов, доходов граждан в бюджетной сфере, монополиях и госпредприятиях в течение 2-3 лет уменьшение инфляции до 5-6%.

#### **Использованные источники:**

1. Бичик С.В Словарь экономических терминов / С.В. Бичик - М.: Вышэйшая школа, 2009.-271с.;
2. Указание Банка России от 13.09.2012 № 2873-У "О размере ставки рефинансирования Банка России";
3. Губин Б.В. Государственные кредиты – один из рычагов преодоления кризиса  
[[http://yartpp.ru/index.php?Itemid=98&id=40662&lang=ru&option=com\\_content&view=article](http://yartpp.ru/index.php?Itemid=98&id=40662&lang=ru&option=com_content&view=article)], №6/7 2009 г.

*Лысяк Е.Э.  
Фаронова М.А.  
4 курс, маркетинг  
Финансовый университет при  
правительстве РФ  
Россия, г. Липецк*

### **МАГИЯ ЦИФР И ЦВЕТА: УПРАВЛЯЕМ ВОСПРИЯТИЕМ ПОКУПАТЕЛЯ**

Разработка рекламы – своего рода искусство. Поэтому не существует универсальных правил, позволяющих найти самую эффективную форму рекламного обращения. В то же время несомненный интерес представляют следующие сложившиеся способы ее представления.

Ни для кого не секрет, что цена, обозначенная на ценнике, играет особую роль при принятии решения о покупке. Как сделать так, чтобы заветные цифры не испугали клиента? Какая сумма будет восприниматься покупателем адекватно, а какая покажется слишком завышенной?

Психологические приемы ценообразования могут быть разделены на 2 группы: экономические (управление ценой товаров через ее увеличение или

понижение), психологические (управление ценой через воздействие на психологию восприятия цен потребителями).

К психологическим приемам относят: «неокругленные цены», «приятные глазу цифры», «эффект порядка», восприятие процентных различий, величина скидки.

Суть «неокругленных цен» заключается в том, что покупатель сначала смотрит на первую цифру цены, например флакончик корвалола стоит 8,99 руб., а не 9 руб., и тем самым цифру меньшую воспринимает намного лучше.

К цифрам «радующим глаз» относятся цифры с округлой формой: 3, 6, 8, 9, 0. Чуть менее приятны, но все же хорошо воспринимаемы цифры полуокруглой формы: 2, 5, 4. И хуже всего воспринимаются «острые» цифры: 1, 4, 7. Оговоримся, однако, что цифра 7 воспринимается нами как счастливая, поэтому ее смело можно отнести к цифрам, «радующим глаз».

«Эффект порядка» по-разному влияет на восприятие покупателя. Это влияние зависит от последовательности, в которой представлены цены. Приведем пример, двум группам испытуемых показывали одинаковые комплекты продуктов из восьми товарных групп, причем одной группе цены были представлены в порядке убывания, а другой – в порядке возрастания. После этого каждому участнику эксперимента предложили оценить, насколько занижена или завышена цена в каждой товарной группе. И хотя все респонденты видели один и тот же ценовой набор, в группах выдали различные ответы. Те, кто видел цены в убывающем порядке, сформировали более высокие относительные цены, чем те, кто видел их в возрастающем порядке. Из этого можно сделать вывод, что, формируя свою внутреннюю оценку уровня цен, покупатели приписывают больший вес тем ценам, которые они увидели первыми в ценовом ряду. Этот же принцип действует и в розничном бизнесе: располагая дорогие продукты на уровне глаз человека, мерчендайзеры, с одной стороны, стимулируют продажи более дорогих продуктов, а с другой стороны, как это ни парадоксально, создают эффект разумных цен в каждой категории.

Восприятие процентных различий базируется на законе Вебера-Фехнера: покупатели ощущают ценовые различия в процентном соотношении иначе, чем в абсолютном, основываясь на оценке различий относительно базового уровня цены.

Например, если покупателю предлагается сэкономить 500 руб., когда товар стоит 2 тыс.руб., то клиент ради экономии готов съездить за покупкой, но когда цена товара увеличивается в 6-7 раз, то желание прогуляться до магазина ради 500 руб. резко пропадает. Суть в том, что в первом случае покупатели ощущают ценовую разницу в 30%, а во втором – в 4%, несмотря на то что абсолютная разница равняется 500 руб. в обоих случаях.

Величина скидки нормально воспринимается покупателями в диапазоне от 5 до 30%. Скидка менее 5% даже на больших суммах не дает

значительной экономии, способной привлечь покупателя. Скидка более 30% неосознанно вызывает у клиента подозрение: если товар хороший, почему продавец готов расстаться с ним по такой низкой цене? А может, до распродажи, цены были неоправданно завышены, раз сейчас их так легко снизили почти вдвое? В любом случае подобные размышления пойдут не в пользу продавца и оставят в душе клиента неприятный осадок.

Цвет в рекламе приобретает особое значение в силу своей способности влиять на настроение потребителей. Он оживляет или раздражает, побуждает к единению или соперничеству, вызывает непосредственные ассоциации с предложенным образом, воспринимается проще и воздействует более непосредственно, чем форма. И, наконец, впечатление, произведенное цветом, очень стойко, а привлекательность цветного рекламного обращения, по оценке специалистов, на 38% выше, чем черно-белого. Цвет может увеличивать или уменьшать предметы, вселять чувство спокойствия и текущего комфорта, возбуждать и тревожить, даже воздействовать на оценку промежутка времени. Это означает, что с его помощью можно управлять отношением потребителя к рекламе.[2]

В мире, где люди перегружены информацией, где большая часть информации проходит «мимо ушей», необходимо уметь выделяться и вместе с тем не быть назойливым. Цвета обращаются к чувствам, а не к логике человека. Как показывают специальные исследования, 80% цвета поглощается нервной системой и только 20% — зрением. Между цветовым решением рекламы и естественным восприятием цвета человеком существует определенная зависимость. Достоверно установлено, что каждый цвет вызывает подсознательные ассоциации.

Красный - это основной теплый цвет. Данный цвет не позволит пройти мимо, он сразу же притягивает внимание и управляет ситуацией, настраивает на решительность. Способен вызвать у человека сильное желание совершить тот или иной поступок, сделать энергичное усилие и купить рекламируемый товар. Данный цвет, как никакой другой, способен быстро привлечь к себе внимание, зафиксировать взгляд на предмете рекламы. Семантика этого цвета — «внимание, не проходите мимо, действуйте ради действия: дерзко, необдуманно, поддайтесь первым чувствам». Красный цвет также обладает и определенным сексуальным зарядом. Это особенно необходимо учесть тем, кто рекламирует продукцию, адресованную мужчинам, для которых красный цвет всегда был знаковым.

Белый цвет символизирует чистоту, незапятнанность, безвинность. Он вдохновляет, помогает и вселяет веру. Белая одежда - символ спасения. Белый фон играет существенную роль в восприятии целостного визуального образа. Белое пространство является сильным средством привлечения внимания, он облегчает работу глаза и удерживает внимание более долгое время, чем темные цвета.

Фиолетовый - цвет творчества. Обладает очень сильным воздействием на психику человека, необычно сильно привлекает внимание. Ввиду такого сильного воздействия может быть использован лишь на маленьких площадях и лишь в сочетании с другими цветами. Используется в нетривиальных рекламных кампаниях.

Психологи отмечают, что бордовый, малиновый цвет обладает притягательной силой для окружающих. Розовый — необычайно жизненный цвет, свидетельствующий о потребности в любви и доброте. Действует он более умеренно и нежно, чем другие оттенки красного. Он не возбуждает, а согревает.

Черный – настраивает человека, на понижение уровня допускаемых ошибок. Черный цвет вызывает резкое понижение настроения, являясь мрачным, тяжелым, гнетущим цветом.

Серый – вызывает аккуратность и корректность. Серый цвет создает унылое настроение, вызывая апатию и скуку.

Оранжевый – тот же красный, но имеет воздействие гораздо мягче, потому что он немного раскрепощает чувства. Оранжевый цвет вызывает ощущение теплоты, бодрости, веселья, создает хорошее настроение. При не очень длительном воздействии благоприятно влияет на работоспособность.

Желтый цвет создает иллюзию солнечного освещения. Является активным, бодрящим, создающим прекрасное настроение.

Зелёный цвет – конечно же, это природа, умиротворение, спокойствие. Вспомните, когда вы гуляете по парку, смотрите на деревья, колышущуюся листву, зелёную сочную травку, наступает чувство гармонии и становится спокойно на душе.

Голубой – это цвет неба, благодаря этому он успокаивает все чувства, уменьшает активность. Голубой цвет выражает легкость, свежесть и невесомость.

Коричневый цвет – вызывает спокойствие, надёжность. Коричневый цвет создает меланхоличное, мягкое настроение, вызывает ощущение тепла, является спокойным и сдержанным.

Цвета могут быть не только теплыми и холодными, но и динамическими и статическими, объемными и плоскими, легкими и тяжелыми, сложными и простыми, круглыми и имеющими острые углы, приглушенными и яркими, дорогими и не очень. И все это воспринимается зрителем на уровне чувств, вводя его в ряд случаев в смятение и противоречие. [3]

Успех новой торговой марки или продукта в большой степени зависит от того, как потребитель их воспримет на уровне чувств – и зрительно – прежде всего. Цветовое решение торговой марки настолько же важно, насколько сильную волну внимания оно вызовет у вашей целевой аудитории. Один и тот же цвет представителями эконом-сегмента и премиального класса воспринимаются по-разному. То, что для одних кажется бедным, пустым, для других является статусным - цветом, на фоне

которого они - индивидуальны. К премиальным цветам относятся белый, чёрный и серый (так оформлены большинство бутиков). Если в этой же палитре оформить, например, продуктовую сеть нижнего и среднего ценового сегмента, многие потребители её просто не заметят, не воспримут как магазин продуктов.

Если вы знаете свою целевую аудиторию, то вам остаётся правильно подобрать соответствующую палитру – и, создавая бренд, отсекав от него всё лишнее.

Таким образом, можно констатировать, что с помощью выбора определенного цвета можно управлять отношением потребителя к рекламируемому продукту, а создавая необходимую цветовую среду можно вызвать у потребителя рекламы требуемые эмоции и ассоциативные образы, способствующие продвижению продукции на рынке и желанию приобрести рекламируемый товар. [1]

Подводя итог, необходимо отметить, что грамотно подобранный способ воздействия на восприятие человека может незаметно скорректировать ход мыслей потенциального покупателя или клиента и в дальнейшем позволит управлять его поведением. Для опытного руководителя, менеджера или маркетолога такие способы воздействия могут быть мощным оружием в борьбе за рынок, за покупателя, за первое место среди конкурентов.

#### **Использованные источники:**

1. Журнал «Маркетинг в России и зарубежом» № 6 (98) 2013 г. / Издательство «Финепресс».
2. Зюзина Н.Н. Маркетинг на предприятии. Учебное пособие [Текст] // Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2011. – 84 с.
3. Зюзина Н.Н. Современный рынок в описании внешней среды организации / Н.Н.Зюзина // Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ», Саратов.- 2011.-7 с.

*Любарец Е.В.*

*студент 3 курса*

*экономический факультет*

*«Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» Южно-Российский*

*институт-филиал*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Проблема занятости населения является одним из главных вопросов в экономике государства. Этот вопрос касается, прежде всего, благосостояния населения всей страны, и влияет на появление безработицы, затрагивающей

миллионы людей, а это является негативным социально-экономическим явлением. И чтобы, как можно быстрее наладить деятельность экономики, стоит решать данную проблему.

Согласно ФЗ «О занятости населения в Российской Федерации», под занятостью населения принято понимать, деятельность граждан, которая связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход. Согласно этому же закону, безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней.

На сегодняшний день, практические потребности учета населения вызывают необходимость выделения всевозможных видов занятости. Так, различают занятость социально-полезную, рациональную, продуктивную, полную, эффективную, частичную, скрытую, временную, гибкую и др. Виды безработицы выделяют следующие: фрикционную, структурную, сезонную, циклическую, институциональную [1].

Уровень безработицы - одна из самых главных характеристик, которая описывает экономику страны или региона. Практически всегда считается, что чем выше уровень безработицы, тем хуже экономическая ситуация и ниже уровень жизни населения. Очень важно знать, что уровень безработицы зависит от общей численности экономически активного населения и числа безработных людей.

Следует рассмотреть таблицу 1, в которой представлены данные по уровню безработицы в России за 2013 год.

Таблица 1

Уровень безработицы в 2013 году (безработные к численности экономически активного населения) [4]

январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
6.0%	5.8%	5.7%	5.6%	5.2%	5.4%	5.3%	5.2%	5.2%	5.3%	5.4%	5.7%

Данные, приведенные в таблице, позволяют увидеть картину уровня безработицы России в 2013 году. С начала года можно заметить тенденцию к уменьшению этого негативного явления. Однако в последнем месяце наблюдается увеличение на 0,03% и составил 5,7%, что на 0,1% больше, чем в 2012 году. В 2014 году уровень безработицы в стране, по оценкам главы Минэкономразвития Алексея Улюкаева, будет составлять примерно 6%, причиной роста безработицы послужит текущая стагнация. Уже в начале этого года, численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, выросла на 3,2%, или на 28 805 человек. Если же рассматривать период до 2012 года (Таблица 2), то можно сделать выводы о

том, что своего пика безработица достигла в 2000 году, и это никак не удивляет, потому что именно конец 20 – начало 21 столетия явились для экономики России переломным моментом. Это является следствием перехода от плановой экономики к рыночной. В это время наблюдались немалые потери жителями нашей страны своих рабочих мест. Значительного уровня безработица достигает и в 2008-2009 годах, когда случается мировой финансовый кризис. Тогда не один миллион человек по всему миру лишились своих рабочих мест.

Таблица 2

Данные по уровню безработицы в России с 2000 по 2012 года [5]

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Уровень безработицы, %	10,6	8,9	7,9	8,23	7,8	7,2	7,2	6,1	7,2	8,4	7,5	6,6	5,6

Если исходить из наблюдений государственной статистики в сфере занятости населения, то становится очевидным, что все негативные явления, которые происходят у нас в стране, возникают из-за ряда причин. Это, прежде всего:

1. уровень экономического роста в стране;
2. структурные усовершенствования в экономике. На многих предприятиях применяются новые технологии, современного оборудования, что ведет к ограничению излишней рабочей силы. Возникают новые требования к уровню квалификации работников;
3. экономическая депрессия. Она способствует тому, что работодатели уменьшают потребность в использовании трудовых ресурсов.
4. преобразования, которые возникают в уровне производства товаров и предоставления услуг в отдельно взятых отраслях экономики;
5. преобразования, которые возникают в демографической ситуации населения, в особенности это рост численности трудоспособного населения, который повышает спрос на труд и, в итоге, растет вероятность безработицы;
6. политика руководства и профсоюзных организаций в области оплаты труда: повышение минимального размера заработной платы, увеличивает расходы производства и это снижает потребность в рабочей силе;
7. добровольное оставление человеком работы с целью поиска более подходящего варианта. Иногда этот поиск затягивается и человек входит в категорию безработного [2].

Таким образом, если рассматривая все причины безработицы, можно сделать вывод, что отсутствие работы у трудоспособных граждан осуществляется в результате нарушения баланса на рынке рабочей силы.

Конечно же, как и любое негативное явление, безработица имеет отрицательные последствия для общества, и экономики в целом. К таким

последствиям можно отнести снижение доходов граждан, потерю квалификации, потеря ВВП, снижение уровня обеспеченности домохозяйств, ухудшение динамики роста интереса населения к труду, ухудшение криминогенной ситуации, проблемы с психическим здоровьем и т.д.

Так как безработица является очень серьезной макроэкономической проблемой, и выступает показателем макроэкономической нестабильности, то государство вынуждено принимать меры для борьбы с ней. Для каждого типа безработицы, используются отдельные меры, потому что каждый тип обусловлен своими причинами. Общими для всех типов безработицы являются меры активной и пассивной политики [6]. Активная политика занятости - это совокупность правовых, организационных, экономических мер государства, которые проводятся с целью предупреждения безработицы и снижения её уровня. Под пассивной политикой понимают, напротив, меры, направленные не на устранение безработицы, а на сглаживание её негативных последствий [3].

В нашей стране планируются следующие государственные мероприятия по борьбе с безработицей в текущем 2014 году:

1. стажировка (выпускники школ, ссузов и вузов);
2. переподготовка (повышение квалификации);
3. профессиональное обучение (смена вида деятельности);
4. создание собственного дела (самозанятость);
5. общественные и временные работы;
6. переезд в другую местность с целью временного трудоустройства.

Чтобы совершенствовать государственную политику занятости в 2014 году, предлагаются такие меры борьбы с безработицей:

1. Введение квот на иностранную рабочую силу (квоты на выдачу иностранным гражданам приглашений на въезд в Российскую Федерацию в целях осуществления трудовой деятельности).

2. Содействие созданию дополнительных рабочих мест и трудоустройству граждан на предприятиях малого и среднего предпринимательства.

3. Выделение средств субъектам Российской Федерации на трудоустройство специально оборудованные рабочие места 14,2 тысячи инвалидов, а также содействовать занятости 20,3 тысячи граждан, проживающих в субъектах Российской Федерации с напряженной ситуацией на рынке труда (включая республики Северного Кавказа).

И так, можно сказать, что одной из причин снижения занятости, а тем самым появления безработицы являются постоянные колебания в экономике, которые связаны с кризисными явлениями, а также снижение темпов экономического роста. А снижение экономической активности влияет на сокращение уровня занятости в таких отраслях экономики как промышленность, сельское хозяйство, строительство и др. И в этом случае очень важна роль организации системы регулирования воздействия со

стороны государства на занятость и уровень безработицы трудоспособного населения. Ведь она является неотъемлемой частью общей системы регулирования экономической и социальной политики. Несмотря на кризисные явления в экономике России и безработицу как постоянный спутник рыночной экономики, государство является важным инструментом, в руках которого полная и эффективная трудовая обеспеченность населения.

**Использованные источники:**

1. Экономика труда: учебник/ А. И. Рофе – 2-е изд., - М.: КНОРУС, 2011г. 162с.
2. Экономика труда: учебник/ А. И. Рофе – 2-е изд., - М.: КНОРУС, 2011г. 174с.
3. Экономика труда: учебник/ А. И. Рофе – 2-е изд., - М.: КНОРУС, 2011г. 190-191с.
4. Безработица РФ в 2013 году. [Электронный ресурс]: <http://www.semestr.ru/ks523?razdel=2&object=4>
5. Федеральная служба государственной статистики . [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/>
6. Государственная политика борьбы с безработицей. [Электронный ресурс]: <http://www.ereport.ru/articles/macro/macro12.htm>

*Магарина И.Ю.  
старший преподаватель  
кафедра финансовый менеджмент  
Институт экономики, управления и права (г. Казань)  
Россия, г. Набережные Челны*

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РЕСУРСНОГО  
ПОТЕНЦИАЛА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В  
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Современная экономика, характеризующаяся высоким уровнем конкуренции, требует от предприятий устойчивого финансового положения для успешного функционирования и решения трудностей в ведении деятельности. Осуществление эффективной рентабельной деятельности возможно при быстром регулировании на изменения внешней и внутренней ситуации, а также использовании всех потенциальных возможностей предприятия.

Эффективность хозяйственной деятельности перерабатывающих предприятий в первую очередь определяется эффективностью использования всех имеющихся на предприятии ресурсов, которые в общей своей совокупности и образуют его ресурсный потенциал.

Базовым понятием потенциальных возможностей предприятия является ресурсный потенциал. В научной литературе нет однозначного подхода к его определению. Помимо неоднозначности определения отмечается множество подходов к определению его состава и

классификации, а также оценки эффективности его использования. Это и создает препятствия для повышения эффективности использования ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий.

Прежде чем определять сущность ресурсного потенциала предприятия, необходимо рассмотреть само понятие «потенциал». Категория «потенциал» представляет собой определенное свойство некоторого объекта, которое либо порождается какой-то «силой», либо само служит условием ее появления. Под словом «потенциал» часто понимают максимальные возможности того или иного объекта, что дает возможность оценить степень реального использования и определить существующие резервы. Изучению понятия «потенциал» посвящено множество работ различных авторов. Некоторые из авторов дают обобщенное определение понятию, некоторые конкретизируют его, уделяя особое внимание отдельной его составляющей и не рассматривают другие.

По определению Ожегова С.И. и Шведовой Н.Ю. под потенциалом понимается «... степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей» [7. С.571].

В Советском энциклопедическом словаре потенциал характеризует «... источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [8. С. 1046]

Разнообразие определений и трактовок понятия «потенциал» связано с многообразием объектов к которым оно применяется. Основой, объединяющей различные потенциалы, является то, что все они содержат определенную совокупность имеющихся возможностей, направленных на достижение определенных целей. В экономике понятие «потенциал» также нашло свое широкое распространение, породив множество таких производных значений, как «экономический потенциал», «производственный потенциал», «потенциал предприятия», «ресурсный потенциал» и т.д. Во всех этих случаях потенциал рассматривается как некоторое множество объектов, свойств и отношений, проявляемых этими разнообразными объектами, в ситуациях, требующих укрупненной обобщающей оценки их состояния.

Рассмотрим мнения авторов по поводу определения ресурсного потенциала. По мнению Огороковой М.Г. ресурсный потенциал предприятия представляет собой «... одну из объективных характеристик общественного производства, а именно совокупность не только потенциальных возможностей ресурсов, но и способность предприятия осуществлять процессы производства, распределения, воспроизводства товаров и услуг приносить доходы» [6]. Автор считает, что категория «ресурсный потенциал» шире, чем «производственный потенциал» и включает в него все процессы происходящие на предприятии.

Авторы Мельник М.В. и Герасимова Е.Б. ресурсный потенциал характеризуют как «... совокупность ресурсов организации (трудовых и производственных), обеспечивающих непрерывность и эффективность ее деятельности [5. С. 61]. По нашему мнению определение не полностью отражает сути изучаемого понятия, так как рассматривается лишь в виде ресурсов предприятия.

Тимофеев Р.А. и Кулиш С.М. дают следующее определение понятию «ресурсный потенциал» «... совокупные возможности субъектов микро и макро систем, нацеленные на формирование максимального удовлетворения основных потребностей в товарах и услугах, в процессе возникающих экономико-социальных взаимоотношений с окружающей средой по поводу оптимального и рационального использования имеющихся в наличии у предприятия ресурсов» [10]. Авторы трактуют категорию, как результат, возникающий при взаимодействии предприятия, а внешней среды и оптимальном использовании ресурсов. Причем этот результат создается для удовлетворения основных потребностей в товарах и услугах, хотя с нашей точки зрения ресурсный потенциал обеспечивает в первую очередь достижение целей предприятия.

По мнению В. Шкардун, ресурсный потенциал – совокупность ресурсов предприятия, используемых для решения задач, которые предприятие способно выполнить с приемлемым для целеполагающего субъекта или организации (например, собственника, вышестоящей организации и т.д.) результатом [11. С. 39]. Он также считает, что предприятию необходимо выбирать такой вариант развития предприятия, при котором в каждый момент времени имеющийся потенциал допускал хотя бы один способ достижения требуемых результатов деятельности.

Ковалев А.Н. в своей работе понятие «ресурсный потенциал» характеризует следующим образом: «... - это не только сложившаяся система ресурсов, но и альтернативные ресурсы и их источники, то есть новые виды ресурсов, ранее не существовавшие (или не используемые), возможность использования которых научно обоснована и получение (или использование) предусмотренное в рассматриваемом периоде перспективно» [2]. По нашему мнению данное определение наиболее полно характеризует рассматриваемую категорию.

Бердникова Л.Ф. в своей работе приводит следующее определение ресурсного потенциала «... характеристика наличия производственных, финансовых и инновационных ресурсов, которые могут быть активизированы для эффективного функционирования в текущем периоде, а также резервов и возможностей по мобилизации этих ресурсов, которыми можно воспользоваться для обеспечения бесперебойной экономически выгодной работы в перспективе» [1. С. 203]. Автор рассматривает ресурсный потенциал как возможность получения определенных результатов в будущем, не включая во внимание уже достигнутых результатов.

Из определения Стексовой С.Ю. следует, что ресурсный потенциал – это «... совокупность накопленных ресурсов хозяйствующего субъекта, характеризующих возможности системы по осуществлению целенаправленной деятельности с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды» [9. С. 142]. Стексова С.Ю. характеризует изучаемое понятие как некие возможности определенной системы, однако, по нашему мнению, в определение должны быть включены еще и резервы, свидетельствующие об оптимальности использования ресурсов.

Обобщив вышесказанное приведем свое определение ресурсного потенциала. Ресурсный потенциал предприятия – это возможности, способности, резервы предприятия, обеспечивающие достижение поставленных долговременных и кратковременных целей, включающих выпуск необходимой конкурентоспособной продукции за счет оптимального использования всей совокупности ресурсов. Это определение ресурсного потенциала показывает его место в развитии предприятий, позволяет достигать более эффективное формирование потенциала и разрабатывать мероприятия по его оптимизации.

Для оценки ресурсного потенциала и для представления его целостной картины необходим комплексный интегральный показатель, который отражал бы эффективность использования ресурсов в целом. Также этот показатель необходим для выявления потенциальных возможностей по использованию ресурсов и оценки использования ресурсов. С помощью оценки использования ресурсного потенциала можно выявить причины расхождения потенциальных и фактических возможностей для последующего поиска путей преодоления этих расхождений. Эти мероприятия позволят повысить эффективность использования ресурсов предприятия, а, следовательно, и эффективность производства и всей деятельности предприятия [3].

Автором был проведен корреляционно-регрессионный анализ использования ресурсов по перерабатывающим предприятиям Татарстана. Были рассмотрены следующие предприятия: ЗАО «Челны-Хлеб», ЗАО «Бугульминский комбинат хлебопродуктов №1», ЗАО «Бугульминский комбинат хлебопродуктов №2», ОАО «Хлебоприемное и зерноперерабатывающее предприятие РТ», ЗАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов», ОАО «Казанский хлебозавод №3», ОАО «Казанский хлебозавод №5».

Для комплексной оценки использования ресурсного потенциала на рассматриваемых перерабатывающих предприятиях Татарстана была предложена многофакторная регрессионная модель:

$$y = a + \sum_{i=1}^n b_i \cdot x_i + e,$$

где  $y$  – зависимая результативная переменная (результативный признак);

$a$  – свободный член уравнения;

$b_i$  – коэффициент регрессии, измеряющий среднее отношение отклонения результативного признака от его средней величины к отклонению факторного признака от его средней величины на одну единицу его измерения – вариация  $y$ , приходящаяся на единицу вариации  $x_i$ ;

$x_i$  – независимая факторная  $i$ -ая переменная (или объясняющая, признак-фактор);

$e$  – случайная величина, характеризующая отклонения реального значения результативного признака от теоретического, найденного по уравнению регрессии.

Многофакторная регрессионная модель позволяет определить степень влияния каждого фактора на уровень результативного показателя и качественно выразить взаимосвязь между этими показателями. То есть с помощью корреляционно-регрессионного анализа, а именно, с помощью предложенной модели мы сможем определить на сколько единиц меняется результативный показатель при изменении факторного на одну единицу, помимо этого, установить относительную степень зависимости результативного показателя от каждого факторного.

Для правильного расчета необходимого нам показателя нужно выбрать соответствующий тип уравнения, которое отражает характер изучаемой связи. Выбор формы зависимости осуществляется графическим, статистическим и т.д. методами.

Наилучшими моделями для анализа наших данных являются линейная и гиперболическая. Для этих моделей были рассчитаны статистические показатели, которые позволяют оценить качество модели и надежность связи.

Одним из таких показателей является F-критерий Фишера, с помощью которого можно сделать вывод о надежности связи, путем сравнения рассчитанного значения F-критерия с табличным. В нашем случае табличное значение F-критерия 6,61, а расчетное значения F-критерия для линейной модели составляет 4,55, для гиперболической 12,03. Сравнив расчетные значения F-критерия с табличным делаем вывод о принятии линейной модели и отвергаем гипотезу о принятии гиперболической модели.

Для оценки точности связи используется также средняя ошибка аппроксимации ( $\bar{A}$ ), которая показывает на сколько теоретические (расчетные) значения отклоняются от фактических. В нашем случае для линейной модели средняя ошибка аппроксимации составила 11,7%, а для гиперболической 30%, то есть опять принимается решение о выборе линейной модели.

По рассчитанным показателям и графическому анализу можно сделать вывод о признании линейной модели наилучшей для имеющихся фактических данных. После принятия модели проведем оценку качества модели, оценку влияния фактора на результат и оценку изменения

результативного признака за счет изменения факторного признака.

Тесноту совместного влияния факторов на результат оценивает индекс множественной корреляции. В нашем случае индекс множественной корреляции, рассчитанный для линейной модели составил 0,96, это говорит о том, что одновременное влияние факторных признаков на результативный составляет 96%.

Качество построенной модели в целом определяет коэффициент детерминации равный квадрату индекса множественной корреляции. В нашем случае коэффициент детерминации составил 0,93, то есть доля вариации результата за счет представленных в уравнении факторов в общей вариации результата составила 93% – это указывает на весьма высокую связь факторов с результатом.

Для оценки влияния изменения фактора на результат рассчитывают коэффициент эластичности. Коэффициент эластичности показывает на сколько процентов в среднем изменится результирующий показатель при изменении факторного на 1%. В нашем случае коэффициенты эластичности составили  $\varepsilon_1 = 0,67$ ,  $\varepsilon_2 = 0,89$ ,  $\varepsilon_3 = 0,74$ , это говорит о том, что при изменении фондоотдачи на один процент выпуск продукции увеличивается на 0,67%, при изменении материалоотдачи на 1% результативный показатель увеличивается на 0,89%, при изменении производительности труда на 1% выручка увеличивается на 0,74%.

Полученные коэффициенты при факторных переменных позволяют сделать следующий вывод: с увеличением фондоотдачи на 1 процентный пункт следует ожидать увеличения выпуска продукции на 102,98 тыс. рублей, увеличение материалоотдачи на 1% может привести к увеличению выпуска продукции на 135,29 тыс. рублей, а увеличение производительности труда на 1 процентный пункт позволит увеличить выпуск продукции на 0,47 рублей.

Расчет парных коэффициентов корреляции показал, что все факторные переменные связаны с результативными показателями сильной прямой связью ( $r_{x_1} = 0,71$ ,  $r_{x_2} = 0,84$ ,  $r_{x_3} = 0,62$ ), при чем наиболее тесная связь между материалоемкостью и объемом выпускаемой продукции [4].

Рассчитанные показатели по оценке качества модели и показатели оценки влияния фактора на результат, позволяют сделать вывод о принятии модели и возможности расчета по ней комплексного интегрального показателя для оценки ресурсного потенциала предприятий хлебоперерабатывающей промышленности республики Татарстан.

Ресурсный потенциал предприятия зависит не только от имеющихся ресурсов, но и от степени их использования. Комплексный показатель оценки ресурсного потенциала рассчитанный по полученной модели сравнивается с фактическими. Если фактические данные ниже расчетного, то потенциал недоиспользуется, если же фактические данные выше комплексного расчетного показателя, то ресурсный потенциал используется

эффективно.

В результате проведенной оценки использования ресурсов хлебоперерабатывающих предприятий республики Татарстан, приходим к выводу, что ресурсы на рассматриваемых предприятиях используются не достаточно эффективно, существуют реальные возможности и резервы повышения эффективности использования ресурсов. Кроме того, проведенный комплексный анализ оценки использования ресурсного потенциала хлебоперерабатывающих предприятий республики Татарстан, подтверждает данные проведенного ранее анализа использования ресурсов.

Результаты проведенного исследования еще раз подтверждают необходимость оценки использования ресурсного потенциала, так как это позволит повысить эффективность использования ресурсов предприятия, но и за счет этого увеличить выпуск продукции, снизить затраты на производство продукции и за счет этого увеличить прибыль, рентабельность и эффективность деятельности предприятия.

Большинство предприятий используют имеющиеся у них ресурсы не на столько эффективно, на сколько позволяют им возможности. Поэтому следующим этапом логично дать практические рекомендации по использованию организационно-экономических и технологических резервов повышения эффективности использования ресурсного потенциала хлебоперерабатывающих предприятий республики Татарстан.

#### **Использованные источники:**

1. Бердникова, Л.Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура / Л.Ф. Бердникова // Вектор науки ТГУ. – 2011. - №1. – С. 201-203
2. Магарина, И.Ю. Комплексная оценка ресурсного потенциала / И.Ю. Магарина // Массовый научно-производственный ежемесячный журнал «Экономика сельского хозяйства России». – 2007. – №11. – С. 40-41.
3. Магарина, И.Ю. Комплексная оценка экономической эффективности использования ресурсного потенциала перерабатывающих предприятий (на примере Республики Татарстан) / И.Ю. Магарина, А.Д. Арзамасцев // Вестник МарГТУ : Экономика и управление. – 2011. – №3. – С. 50-62.
4. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2007. – 192 с.
5. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова / Изд. 4-е, доп. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.
6. Советский энциклопедический словарь. Гл. ред. А.М. Прохоров / Изд. 4-е. – М.: Сов. Энциклопедия, 1987. – 1600 с.
7. Стеклова, С.Ю. Ресурсный потенциал как фактор оценки состояния и развития строительной компании / С.Ю. Стеклова // Вестник ТОГУ. – 2009. - №4 (15). – С. 141-150.

8. Тимофеев, Р.А. Анализ тенденций развития и основные понятия, характеризующие ресурсный потенциал промышленного предприятия / Р.А. Тимофеев, С.М. Кулиш // Проблемы современной экономики. – 2009. - №2 (30). – С. 15-19.
9. Шкардун, В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия// Маркетинг. – 2005. – №1 – С. 38-50.
10. Ковалев, А.Н. Ресурсный потенциал торговых организаций и эффективность его использования: [Электронный ресурс]: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2003 (Из фндов Российской Государственной библиотеки).
11. Огорокова, Л.Г. Методология и принципы эффективного использования и формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий: [Электронный ресурс]: Дисс. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2003 (Из фондов Российской Государственной библиотеки).

*Макарцова А.Н.*

*Макарцова Е.А.*

*Комкова А.В.*

*Россия, г. Рязань*

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА КРОВЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

В настоящее время производство кровельных материалов постоянно наращивает свой темп не только в целом по России, но и непосредственно в нашем регионе, чему способствует эффективное развитие строительного комплекса Рязанской области.

На рынке кровельных материалов выделяют 2 основных сегмента по их функциональному назначению: для плоских крыш и для скатных. Состояние этого рынка напрямую зависит от возведения новых зданий и сооружений, а также от реконструкции существующих. По прогнозам российских аналитиков доля индивидуального строительства в общем объеме возведенного жилья к 2015 году достигнет 53-55%. Эта тенденция обеспечит поддержку спроса на кровельные материалы для скатных крыш.

Одним из наиболее предпочтительных покрытий является гибкая черепица (её также называют мягкой или битумной). Она внешне имитирует натуральную черепицу и пользуется неуклонно возрастающим спросом в России, странах СНГ и Европе.

На сегодняшний день крупнейшими производителями и поставщиками гибкой черепицы в России являются ООО «Завод Шинглас», входящий в Корпорацию «ТехноНИКОЛЬ», и ЗАО «Многоотраслевая производственная компания «КРЗ», находящиеся на территории Рязанской области. По данным Росстата на долю этих компаний приходится около 15% производства российской мягкой кровли.

Завод «Шинглас» - проект Компании «ТехноНИКОЛЬ», являющийся совместным предприятием с испанской группой «Чова», созданный для производства гибкой кровельной черепицы TM SHINGLAS.

Он был построен в 2004 году на промышленной площадке "ЗИЛ" Восточного промузла в Рязани. После приобретения компанией «ТехноНИКОЛЬ» промышленной площадки в здании бывшего кузнечного цеха общей площадью 50 400 кв. м был проведен значительный объем работ по восстановлению здания, строительству электрической подстанции и газовой котельной, монтажу современного производственного оборудования, поставленного испанскими партнерами и усовершенствованного при участии обеих сторон. Оно оснащено автоматизированной системой управления, которая позволяет добиться высокой производительности труда при минимальном количестве рабочего персонала, и контролирует весь технологический процесс. Научная лаборатория, установленная на заводе, осуществляет непрерывный многоступенчатый контроль качества выпускаемой продукции.

Мощная и высокотехнологичная производственная линия, установленная на заводе, позволяет выпускать 10 млн. кв. м гибкой черепицы SHINGLAS в год.

Предприятие сертифицировано по ISO 9001:2008 «Системы менеджмента качества. Требования» - это официальный документ, подтверждающий качество работ и услуг организации за счет гарантии соответствия всех процессов на предприятии стандарту по качеству ISO 9001.

В 2013 году в Рязани открывается второй завод по производству уникальной гибкой черепицы SHINGLAS корпорации «ТехноНИКОЛЬ».

Новые производственные линии спроектированы и произведены в США и по своему научно-техническому потенциалу не имеют аналогов в России, Европе и странах СНГ. Современное производство, оснащенное по последнему слову науки, предлагает рынку доступные для потребителя цены, расширенную цветовую гамму и уникальные гарантийные обязательства на весь ассортимент.

Продукция нового завода будет поставляться более чем в 30 стран мира, таких как Украина, Беларусь, Казахстан, Грузия, Литва, Латвия, Азербайджан, Турция, Молдова и многие другие.

Заводы по производству гибкой черепицы SHINGLAS в Рязани – стратегически важный для региона проект. Создано более 150 высокотехнологичных рабочих мест, производится 200 млн. рублей налоговых отчислений в различные бюджеты и выпускается 30 млн. квадратных метров продукции ежегодно.

ЗАО «Многоотраслевая производственная компания «КРЗ» - предприятие, специализирующееся на производстве битумных и полимерно-битумных кровельных материалов.

Еще в 90-х годах прошлого века предприятие первым в СНГ выпустило такой продукт как битумная черепица, предназначенный для использования в частном домостроении. Впоследствии производство было прекращено в связи с несоответствием малого объема рынка частного домостроения масштабам предприятия. Однако завод не отказался навсегда от данного продукта, просто отложив реализацию производства на более высоком качественном и производительном уровне.

Так, в 2010 году было принято решение разработать совместно с северо-американскими коллегами номенклатуру гибкой черепицы нескольких градаций качества, которая адаптирована к климатическим условиям стран СНГ. И начать ее выпуск на новом специализированном оборудовании с производительностью 20 миллионов кв.м. черепицы в год. Летом 2012 года проект был завершён успешным началом поставок битумной черепицы, которой было присвоено название ROOFSHIELD, что в переводе с английского означает КРОВЕЛЬНЫЙ ЩИТ.

Капитальные вложения составили 230 млн. руб. Реализация проекта позволила увеличить выпуск товарной продукции на 2,5 млрд. руб. в год и создать около 50 рабочих мест.

Благодаря всё большей популяризации гибкой черепицы можно ожидать дальнейшее увеличение доли ее участия на рынке кровельных материалов для скатных крыш. А с увеличением спроса растет и предложение. Следовательно, в данной сфере деятельности и дальше будет происходить наращивание действующих мощностей и расширение ассортимента предлагаемой продукции.

#### **Использованные источники:**

1. <http://www.stroyorbita.ru/>;
2. <http://www.rifsm.ru/>;
3. <http://www.krz.ru/>;
4. <http://www.tn.ru/>;
5. <http://www.vestasnab.ru/>;
6. <http://www.dn62.ru/>.

*Маков Е.А.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва  
Россия, г. Саранск*

#### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

Аннотация: в статье дается краткая характеристика стратегического управления персоналом, рассматриваются цели, субъект, объект и важность стратегического управления персоналом.

Ключевые слова: стратегическое управление персоналом, персонал организации, человеческие ресурсы, трудовой потенциал.

Становление системного менеджмента обусловило возникновение принципиально новой технологии кадрового менеджмента - управление человеческими ресурсами.

В современных условиях постоянно возрастает степень самостоятельности и ответственности организаций. Основная часть решений, касающихся производства, сбыта продукции, установления контактов с поставщиками и клиентами переходит в компетенцию организаций. Сама организация несет ответственность за создание ресурсов, обеспечивающих возможность ее развития и удовлетворения запросов коллективов и отдельных личностей. В этих условиях персонал начинает рассматриваться как основной ресурс, определяющий в первую очередь успех деятельности всей организации, которым надо грамотно управлять, создавать условия для его развития, вкладывать в него средства. Формируется новый подход к управлению персоналом - стратегическое управление персоналом[2].

Стратегическое управление персоналом – это направление в менеджменте, прямо вытекающее из концепции стратегического управления организацией[4]. Каждый руководитель, планируя деятельность организации, должен задумываться о таких важных вопросах: «Какой персонал будет нужен организации в будущем?», «Каким требованиям он должен отвечать?», «Где найти такой персонал?» Для того чтобы найти персонал, который бы в большей степени удовлетворял потребности организации, может пройти значительное время, в течение которого организации будет нести убытки. Поэтому, чтобы через 5 лет организация могла успешно вести свою деятельность, о персонале нужно задуматься уже сейчас.

По мнению специалистов, дальнейшее совершенствование производственных технологий и организационных структур практически перестает влиять на рост эффективности предприятий. Последние исследования показали, что эффективную, конкурентоспособную организацию в первую очередь отличает личностный подход к процессу управления и полнота раскрытия человеческих ресурсов [1]. Именно развитие стратегического управления персоналом будет в ближайшие годы определять, кто в своей области деятельности будет лидером, а кто аутсайдером.

Стратегическое управление персоналом - это управление формированием конкурентоспособного трудового потенциала организации с учетом происходящих и предстоящих изменений в ее внешней и внутренней среде, позволяющее организации выживать, развиваться и достигать своих целей в долгосрочной перспективе.

Стратегическое управление персоналом позволяет решать следующие задачи:

- обеспечение организации необходимым трудовым потенциалом в соответствии с ее стратегией;

- формирование внутренней среды организации таким образом, что внутриорганизационная культура, ценностные ориентации, приоритеты в потребностях создают условия и стимулируют воспроизводство и реализацию трудового потенциала и самого стратегического управления;

- решение проблем, связанных с функциональными организационными структурами управления, в том числе управления персоналом;

- возможность разрешения противоречий в вопросах централизации-децентрализации управления персоналом.

Цель стратегического управления персоналом - обеспечить скоординированное и адекватное состоянию внешней и внутренней среды формирование трудового потенциала организации в расчете на предстоящий длительный период.

Под конкурентоспособным трудовым потенциалом организации следует понимать способность ее работников выдерживать конкуренцию по сравнению с работниками (и их трудовым потенциалом) аналогичных организаций. Конкурентоспособность обеспечивается за счет высокого уровня профессионализма и компетентности, личностных качеств, инновационного и мотивационного потенциала работников.

Субъектом стратегического управления персоналом выступает служба управления персоналом организации и вовлеченные по роду деятельности высшие линейные и функциональные руководители.

Объектом стратегического управления персоналом является совокупный трудовой потенциал организации, динамика его развития, структуры и целевые взаимосвязи, политика в отношении, персонала, а также технологии и методы управления, основанные на принципах стратегического управления, управления персоналом и стратегического управления персоналом.

На сегодняшний день стратегическое управление персоналом становится все более значимым в бизнесе, что ведет к появлению новых инструментов и методов работы в этой области[3].

Основным источником конкурентных преимуществ любой компании сегодня является не материальные активы, а человеческий потенциал: идей, знания, навыки, мнения людей. Кроме того, огромную значимость имеет организационная структура и корпоративная культура компании.

В существующих условиях конкуренции такие корпорации как Facebook, Google, Apple, Microsoft, Nokia, и т.д., активно пользуются своей репутацией для привлечения не рядовых сотрудников, а именно талантливых.

Новые технологии порождают новую эру специалистов – высокообразованных и уникальных, поэтому и востребованных.

Привлечение таких людей в компанию можно считать результатом создания ее привлекательности для талантливых сотрудников.

**Использованные источники:**

1. Стаднюк А. Оценка персонала. М.: Бегин групп, 2005 - 63 с.
2. Маслов В.И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры. М.: Финпресс, 2004 – 288 с.
3. Вашурина Е. В., Вопросы стратегического развития персонала / Университетское управление. 2005. № 4. С. 87-97.
4. Иванцевич Дж. М. Человеческие ресурсы управления: Основы управления персоналом. М.: «Дело», 1993. 304 с.
5. Богдан Н. Н., Могилевкин Е. А. Кадровый менеджмент в вузе: Монография. Владивосток: ВГУЭС, 2003. 244 с.
6. Колпаков В. М., Дмитриенко Г. А. Стратегический кадровый менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. К.: МАУП, 2005. 752 с.

*Максимова Е.Н., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики*

*ЧОУ ВО «Институт финансового контроля и аудита»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ:  
ПРОБЛЕМЫ И РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К МЕТОДУ ЕЕ ОЦЕНКИ**

Проблема конкурентоспособности государства, его экономики в целом становится все более актуальной, и ее значение возрастает вместе с ужесточением глобальной конкурентной среды. Глобализации свойственно не только расширение и углубление кооперации, интеграции и сотрудничества, но и наличие конкуренции, которая неразрывно сопутствует глобализационным процессам [4].

Исторически концепция конкурентоспособности основана на теории использования в разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик и базовых факторов производства (дешевый труд, богатые природные ресурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктурные особенности и т. п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет.

Преимущества, связанные с базовыми факторами производства, лежали в основе развития индустриального общества. В постиндустриальном обществе к ним добавляется и приобретает важнейшее значение фактор научно-технического прогресса и инноваций на всех стадиях от создания товара до продвижения его от производителя к потребителю. Однако интеграция тех и других факторов в одной стране усиливает ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве [5].

Сегодня наша страна занимает весьма низкие места в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности. Имеются в виду, прежде всего, два наиболее известных рейтинга: рейтинг конкурентоспособности IMD (Международного института развития менеджмента, г. Лозанна, Швейцария) и Индекс глобальной конкурентоспособности WEF (Всемирного экономического форума).

В рейтинге IMD за 2001 г. наша страна занимала 43-е место (такое же, как и в 2011 г. без учета новых стран, вошедших в рейтинг позднее), в рейтинге за 2008 г., включающем 55 стран, 47-е место, в 2011 г. Россия занимала 49-е (из 59 стран) место в рейтинге конкурентоспособности стран мира. Индия и Китай за рассматриваемый период не только находились выше, но и показывали лучшую динамику: так, Индия поднялась на 10 позиций (32-е место в 2011 г.), Китай – на 7 (19-е место). Лишь Бразилия оказывалась в рейтинге ниже России, и то лишь два раза за десятилетие – в 2004 и в 2007 гг. Впрочем, эта страна за 11 лет в целом опустилась на 4 позиции до 44-го места [7]. Наиболее конкурентоспособными из 59 стран рейтинга в 2012 году являются Гонконг, США и Швейцария. Наиболее конкурентоспособными странами в Европе являются Швейцария (3), Швеция (5) и Германия (9), которые имеют экспортно-ориентированные производства и финансы. Страны с развивающейся экономикой пока не застрахованы от потрясений в других странах. Китай (23), Индия (35) и Бразилия (46) соскользнули вниз в рейтинге, в то время как Россия (48) поднялась только на одну строчку [8].

Согласно рейтингу Всемирного экономического форума (WEF) за 2011г. страна занимает 66-е (из 142) место, по сравнению с 2010 г. опустившись на три позиции (с 63-й), в 2012г. – 67-е место в глобальном рейтинге конкурентоспособности стран, по сравнению с прошлым годом снизившись еще на одну ступень [10] в 2013 г., правда, поднялась до 64-го [1]. Россия оказалась позади не только развитых, но и многих развивающихся стран – в частности, других членов БРИКС. За период с 2005 г., когда методология расчета индекса глобальной конкурентоспособности WEF значительно изменилась, Россия, находившаяся среди стран БРИК на 3-м месте после Индии и Китая, ухудшила свое положение по отношению к Бразилии и переместилась на последнюю позицию. За это время Китай, наоборот, вошел в 30-ку наиболее конкурентоспособных стран. С 2000 по 2004 гг. Россия занимала самые низкие места в четверке по индексам конкурентоспособности для роста и для бизнеса WEF – аналогам современного индекса глобальной конкурентоспособности. В Индексе глобальной конкурентоспособности WEF за 2008 г., включающем 131 страну, Россия заняла 58-е место. Само значение индекса глобальной конкурентоспособности для России последние три года находится на неизменном уровне в 4,2 (из 7) балла – рост на 0,1 балла с 2005 г [7] .

В соответствии с методикой WEF, для каждой страны разрабатывается сводный индекс конкурентоспособности, измеряемый на основе макроэкономических показателей, которые, по мнению авторов, наиболее важны для экономического роста, который наиболее тесно связан с ее открытостью в международной торговле, качеством государственной политики, эффективностью финансовой системы, мобильностью рынков труда, уровнем образования рабочей силы, качеством общественных институтов. Главными комплексными факторами глобальной конкурентоспособности признаются двенадцать: 1) институты; 2) инфраструктура; 3) макроэкономическая среда; 4) здравоохранение и начальное образование; 5) высшее образование и обучение; 6) эффективность товарных рынков; 7) эффективность рынка труда; 8) развитие финансовых рынков; 9) технологическая готовность; 10) размер рынка; 11) эффективность бизнеса, 12) инновации [5].

В свою очередь, перечисленные факторы группируются в три крупных субиндекса. Первые четыре формируют субиндекс базовых условий, следующие 6 составляют субиндекс эффективности. Наконец, эффективность бизнеса и инновации образуют третий, инновационный субиндекс. На основе 160 показателей сначала измеряются двенадцать факторных индексов, а затем определяются три основных субиндекса, а также общий сводный индекс конкурентоспособности, в соответствии со значениями которого страны распределяются по ранговым местам [5].

Таблица 1.

**Ранг (место) страны по индексу глобальной конкурентоспособности (оценки WEF) в 2011-2013 гг [1].**

ЭКОНОМИКА	ИНДЕКС ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 2012–2013		ИНДЕКС ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ 2011–2012	ИЗМЕНЕНИЕ ПОЗИЦИИ
	РЕЙТИНГ	ОЦЕНКА	РЕЙТИНГ	ТРЕНД
Швейцария	1	5.72	1	0
Сингапур	2	5.67	2	0
Финляндия	3	5.55	4	1
Швеция	4	5.53	3	-1
Нидерланды	5	5.50	7	2
Германия	6	5.48	6	0

Соединенные	7	5.47	5	-2
Великобритан	8	5.45	10	2
Гонконг	9	5.41	11	2
Япония	10	5.40	9	-1
...				
Китай	29	4.83	26	-3
...				
Бразилия	48	4.40	53	5
...				
Южная	52	4.37	50	-2
...				
Россия	67	4.20	66	-1

Приведенные данные показывают, что по общему индексу конкурентоспособности WEF Россия существенно уступает не только Китаю, но и всем другим странам БРИКС, в том числе Южной Африке, что представляется весьма спорным и заставляет более критически оценивать используемую WEF методику и результаты исследований.

По мнению многих аналитиков в оценках глобальной конкурентоспособности имеется определенная условность и ангажированность, а также весьма велика роль субъективного фактора, что видно из ранговых мест стран, измеренных Международным экономическим форумом и Международным институтом менеджмента и развития (IMD, Лозанна). Так, в 2011 г. Великобритания по данным WEF занимала по общему индексу конкурентоспособности 10-е место, а по оценке IMD – 20-е; Швейцария, соответственно, – 1-е и 5-е, Финляндия – 4-е и 15, Голландия – 7-е и 14-е, США – 1-е и 5-е, Индия – 56-е и 32-е, Россия – 66-е и 49-е [5]. Это свидетельствует о противоречивости оценок глобальной и национальной конкурентоспособности разных стран, в особенности таких быстроразвивающихся и динамичных, как страны БРИКС, включая Россию. Традиционные оценки завышают уровень конкурентоспособности институционально развитых стран и, соответственно, занижают конкурентоспособность стран, где институты только формируются и где критерии во многом иные [5].

Россия обладает тремя важными конкурентными преимуществами: богатыми природными ресурсами (Россия контролирует почти 6% мировой нефти и 24% природного газа, более 8% мировых запасов воды и пахотной земли, 23% лесных угодий), внушительным внутренним рынком и высоким уровнем образования населения. В 2011 г. на нее приходилось почти 3%

общего объема глобального экспорта товаров и услуг. При этом хорошо известно, что около 70% российского экспорта приходится на минеральное сырье и ресурсы. Менее известно, что в мире насчитывается лишь десять стран, каждая из которых добывает свыше 30 видов минеральных ресурсов. Из рис. 1 видно, что возглавляет этот список Россия. Среди других лидеров – Китай, США, Австралия, Бразилия, Индия, ЮАР, Канада.

Помимо названных ключевых конкурентных преимуществ уровень глобальной конкурентоспособности в значительной степени определяет число крупнейших мировых корпораций и уровень их капитализации, и по этому показателю Россия в 2011 г. занимала 11-е место в мире, значительно опережая такие «наиболее конкурентоспособные» страны, как Швеция, Финляндия, Дания и Сингапур.

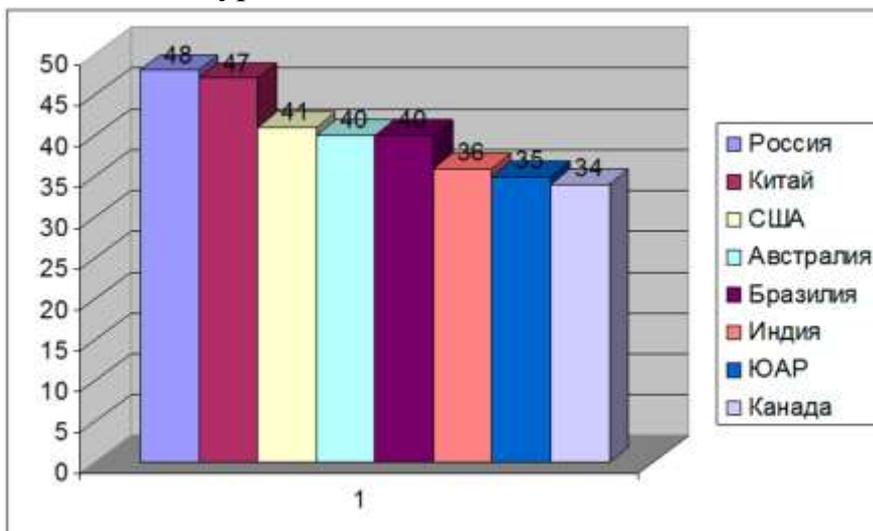


Рис. 1. Распределение основных горнодобывающих стран по количеству видов добываемых минеральных продуктов [5]

Кроме того, конкурентоспособность страны во многом определяется ее возможностями по привлечению прямых инвестиций крупных транснациональных корпораций. По оценке компании Ernst & Young, начиная с 2005 г. привлекательность России для иностранных инвестиций существенно выросла, в то время как Западной Европы, Северной Америки и даже Китая – снижалась. Иностранных инвесторов привлекает прежде всего российский внутренний рынок, высокий уровень развития телекоммуникационной инфраструктуры, относительно низкие издержки на оплату труда и высокий уровень квалификации рабочей силы. Около 70% опрошенных компаний считают страну привлекательной для бизнеса, что является весьма высоким показателем. Например, в отношении Германии этот показатель составляет 47%, а Франции – 31%. По мнению инвесторов, рост экономики России будет определяться тремя секторами: энергетическим (54%), информационными и коммуникационными технологиями (26%) и автомобильной промышленностью (19%) [5].

Вместе с тем, в качестве главных причин низкой конкурентоспособности российской экономики, а также трудностей, возникающих в процессе ее укрепления, экспертами, как правило, отмечаются: отсутствие стабильного законодательства и его несовершенство; бюрократия и коррупция; сырьевая направленность экономики; неразвитость институциональной системы инвестирования; несбалансированная экспортно-импортная структура; слабость банковской и финансовой инфраструктуры; отсутствие надежных механизмов трансформации финансовых активов в инвестиционные проекты; недостаточный инновационный потенциал; отсутствие качественной национальной инновационной системы; слабость информационной инфраструктуры; недостаточное финансирование образования и науки и др. [4]

В докладе WEF отмечается, что конкуренция в России сдерживается структурой рынка, на котором доминирует небольшое число крупных компаний, неэффективной антимонопольной политикой и ограничениями в торговле и иностранных инвестициях. Все это вместе не позволяет стране воспользоваться такими конкурентными преимуществами, как высокий инновационный потенциал (38-е место в рейтинге), большой и растущий размер внутреннего рынка (8-е место) и относительно высокое качество высшего образования (27-е место) [17].

Таким образом, на основании изложенного можно сделать вывод, что вместе с существенными конкурентными преимуществами и не менее существенными конкурентными недостатками, Российская федерация обладает значительными резервами для повышения своей конкурентоспособности.

Во-первых, в числе приоритетных задач в этой сфере должно быть формирование государственной конкурентной стратегии, направленной на достижение стратегической конкурентоспособности, создание необходимых условий для реализации национальных интересов в условиях жесткой глобальной конкурентной среды. Конкурентная стратегия как неотъемлемая часть государственной стратегии позволит эффективно использовать имеющиеся у государства конкурентные преимущества и конкурентные ресурсы, и здесь для России будет весьма полезен опыт формирования и реализации государственной конкурентной политики США и Финляндии.

Во вторых, принципиальное значение для решения проблемы повышения национальной конкурентоспособности имеет реализация мероприятий Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г., которые позволят в числе прочего увеличить

✓ долю России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг (атомная энергетика, авиатехника, космическая техника и услуги, специальное судостроение и др.) в 5-7 и более секторах экономики до 5-10%,

- ✓ долю экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме до 2%,
- ✓ валовую добавленную стоимость инновационного сектора в ВВП до 17-20%,
- ✓ долю инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25-35%,
- ✓ внутренние затраты на исследования и разработки до 2,5-3% ВВП [15].

В результате инновационное развитие превратится в основной источник экономического роста, а экономический рост расширит возможности для появления новых продуктов и технологий, позволит государству увеличить инвестиции в развитие человеческого капитала.

В-третьих, условием успешного развития России является экономический рост и развитие субъектов РФ. Конкурентоспособная Россия – это сильные, конкурентоспособные регионы, поэтому отдельным аспектом решения проблемы повышения национальной конкурентоспособности является координация федеральной и региональной инновационной политики, повышение эффективности действующих и формирование новых инструментов поддержки инновационного развития на уровне регионов. Одним из перспективных направлений инновационного развития территорий является формирование и развитие инновационных кластеров. Кластерный подход к решению повышения конкурентоспособности территории является весьма актуальным и для Ростовской области. Идея кластерного развития сначала получила отражение в Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г., утвержденной постановлением Законодательного Собрания Ростовской области от 30.10.2007 № 2067, которая предполагала развитие в Ростовской области следующих типов кластеров:

- агропромышленный кластер;
- кластер сельхозмашиностроения;
- кластеры в легкой промышленности;
- кластер производства строительных материалов.

Дальнейшее развитие кластерный подход получил в Областной долгосрочной целевой программе инновационного развития Ростовской области на 2012 – 2015 гг. В соответствии с ней по своему потенциалу и структуре кластерная политика способна обеспечить развитие приоритетных направлений, которые могут способствовать решению главной задачи – повышению конкурентоспособности региональной экономики через развитие конкурентных рынков, повышению инновационности различных отраслей экономики, ускоренному развитию малого и среднего бизнеса, стимулированию инициативы на местах и активизации взаимодействия между государством, бизнесом и научным сообществом [11]. Для развития по кластерному принципу выделены 11 приоритетных направлений, в числе

которых промышленность, сельское хозяйство, энергетика, строительство [16].

Традиционно под кластером понимают группу взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга.

В августе 2011 г. в Волгограде на Ежегодном Инвестиционном Форуме Бизнес-Лидеров «Инновации для бизнеса» директор ГУП РО «Ростовский региональный центр инновационного развития» Королев В.С. представил формирование кластерной модели инновационной системы Ростовской области, которая сегодня уже реализуется. (См. рис. 2)

Среди намеченных кластеров агропромкластер, кластер энергосберегающих технологий и альтернативной энергетики, экостройкластер, нанотехнологический кластер, медико-биотехнологический кластер, медиа-IT кластер и др.

В июне 2012 г. по инициативе РГМУ совместно с ЮФУ создан Инновационный кластер биотехнологий, биомедицины и экологической безопасности». Основная цель создания медико-биологического кластера – формирование эффективной модели для системной организации инвестиционных и инновационных программ развития биомедицинских технологий в Ростовской области с использованием механизма координации проектов, финансов и товарных потоков.

Другим проектом с участием ЮФУ является формирование нанотехнологического кластера для системной интеграции российских и иностранных предприятий, организаций в области nanoиндустрии с использованием механизма частногосударственного партнерства и поддержки институтов развития РФ для получения конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг. В рамках этого кластера предполагается реализация совместного проекта ЮФУ, РОСНАНО и Администрации Ростовской области по созданию Наноцентра. Научно-образовательный центр «Нанотехнологии» и НИИ физической и органической химии уже предлагают новые материалы на основе нанотехнологий, такие как углеродные композиты сверхвысокой температуры плавления, высокотемпературная смазка «Силкон», присадка к автомобильным двигателям, специальное покрытие для металла против обледенения [16].



Рис. 2 Модель формирования инновационных кластеров в Ростовской области [3]

Целью создания энергосберегающего кластера является формирование полного цикла производства компонентов и оборудования для солнечной энергетики (формирование новых высокотехнологических секторов экономики региона: производство компонентов солнечных батарей и строительство солнечных станций, создание базальтокомпозитных материалов и изделий из них), глубокая переработка угля, реализация инвестиционных и инновационных программ развития энергосберегающих технологий в Ростовской области.

Инициаторы создания кластера:

- ✓ Инвестиционная группа «ВЕБ –ПЛАН»
- ✓ Авиационный Концерн «ЛАВВиП»
- ✓ Южно-российский государственный технический университет
- ✓ Южно-российский государственный университет экономики и сервиса
- ✓ ГУП РО «РРЦИ».

В Ростовской области есть благоприятные условия для использования солнечной и ветряной энергии, а также тепла земли. В скором времени кластер должен пополниться предприятием по производству в Азове солнечных батарей. Кроме того, на Дону может появиться производство систем домашнего микроклимата, а также предприятие в Волгодонске по производству фибролитовых плит – древесного композита на основе цемента, которые позволяют уменьшить энергопотребление за счет увеличения теплоизоляции [16].

Основная цель создания экостроительного кластера – формирование механизма для системной реализации инвестиционных и инновационных программ развития экологоохранных и новых строительных технологий в Ростовской области. Ядром строительной отрасли юга России станет

многопрофильный технопарк РГСУ. Это будет комплекс полного цикла: от момента зарождения научной идеи до серийного выпуска продукции.

Ростовская область обладает большими потенциальными возможностями для развития атомного направления. Кластер атомных технологий Ростовской области сегодня – это объединение крупных организаций. Сегодня в его состав уже входят завод «Красный котельщик», СКБ «Красный гидропресс», «Атоммашсервис» и др.

В соответствии с Соглашением между Администрацией Ростовской области и НП «Центр инноваций» о сотрудничестве в реализации проекта «ПАРК: промышленно-аграрные региональные кластеры», подписанным 17.06.2011 г. в рамках Петербургского международного экономического форума, на территории Ростовской области предусмотрено создание агропромышленного биокластера. Реализация проекта предполагает размещение пяти базовых модулей на территории Ростовской области (завод глубокой переработки зерновых культур, комбикормовый завод, свиноводческий комплекс, птицеводческий комплекс, мясокомбинат интегрированной переработки) и возможность размещения факультативных модулей (мегаферма КРС, комплекс КРС молочного и мясного направления, молочный завод), а также качественное развитие частного предпринимательства и фермерства на селе через организацию системы доращивания скота на домашних подворьях [12].

Учитываются как возможность размещения входящих в агрокластер производств на одном участке, так и возможность их размещения на некотором удалении друг от друга, с образованием логистического плеча. Создание агропромышленного биокластера позволит привлечь в область инвестиции объемом до 20 млрд. руб. и создать не менее 2800 новых рабочих мест [13].

Кроме того, в этом году в Ростовской области создается центр кластерного развития, который будет содействовать развитию кластеров, оказывать услуги по привлечению государственных средств, как в рамках реализации различных программ, так и прямых форм поддержки. Ожидается, что в регионе будет создаваться по два кластера на протяжении трех лет в наиболее экономически обусловленных отраслях производства. В рамках работы кластера его субъекты смогут получить образовательные, аутсорсинговые консультации, достичь совокупного синергетического эффекта.

В настоящее время, по мнению начальника управления предпринимательства и инвестиций Ростовской области Л. Сечкаревой, на территории Ростовской области наиболее подготовлены два кластера: в сфере производства мяса индейки и в угледобывающей промышленности [14].

Таким образом, следует отметить, что весьма скромные оценки России в международных рейтингах глобальной конкурентоспособности имеют как свои серьезные объективные, так и весьма субъективные причины.

К первым необходимо отнести, как уже отмечалось, уровень качества государственных институтов, профессиональность управления (качество и прозрачность управления), стабильность и предсказуемость законодательства, обеспечение безопасности граждан. Российская Федерация заметно проигрывает по основным экономическим показателям, по показателям эффективности бизнеса (степень соответствия принципам инновационности, рентабельности и социальной ответственности, производительности труда, развития рынка труда, качеству менеджмента), показателям инвестиций в традиционную и технологическую инфраструктуру, в образование и непрерывное повышение квалификации рабочей силы, взаимообусловленности заработной платы, производительности труда и налогов, показателям сокращения неравенства между богатыми и бедными, показателям состояния инфраструктуры (степень соответствия инфраструктуры потребностям бизнеса, развитость базовой, технологической, научной, информационной и социальной инфраструктуры), показателям состояния образования, здравоохранения и окружающей среды [4]. И решение этих проблем действительно имеет принципиальное значение для жизнеспособности национальной экономики в условиях ужесточения глобальной конкурентной среды. Здесь изменение ситуации, резкое повышение экономической конкурентоспособности достигается путем развития национальной инновационной системы, повышения производительности труда, освоения новых ресурсных источников, модернизации приоритетных секторов национальной экономики, совершенствования банковской системы, финансового сектора услуг и межбюджетных отношений в РФ [6], развития и рационализации внешнеэкономической деятельности, повышения конкурентоспособности и поддержки инновационного развития на уровне регионов, в том числе путем реализации программно-целевого и кластерного подходов. Необходима системность в формировании инновационной экономики, создание единой цепи связи образования, науки, бизнеса и государства. «Мы должны сформировать в России конкурентоспособную систему генерации, распространения и использования знаний, ибо только такая система станет основой устойчивых темпов и высокого качества экономического роста в нашей стране» [2].

Что же касается субъективности в оценке уровня российской конкурентоспособности, то, как уже было отмечено, большинство аналитиков сходится в том, что в условиях глобализации существующие рейтинги, подводят экономики большинства стран мира под удобные для управления в интересах ведущих экономик критерии и признаки. Традиционные подходы и оценки не в состоянии объяснить, почему у всех

развитых стран наблюдается огромный дефицит баланса торговли потребительскими товарами с Китаем или нефтегазовыми ресурсами с Россией, как и внятно обосновать, почему Сингапур, у которого более половины объема экспорта товаров и услуг приходится на реэкспорт чужих, произведенных в других странах товаров, занимает второе место в мире по показателю глобальной конкурентоспособности. Все это говорит о необходимости продолжения исследований в этой области и введения новых альтернативных источников информации и оценок, а также альтернативных показателей конкурентоспособности. Одним из них является индекс глобальной конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, предлагаемый компанией Deloitte & Touche [5]. Кроме того, российские экономисты предлагают сформулировать несколько иной перечень основных показателей для составления индекса национально-государственной конкурентоспособности и проводить сопоставление по избранным странам, близким по своим общеэкономическим параметрам России. В число таких показателей должны войти в целях сопоставления данные о численности населения, размерах территории, объеме ВВП, в т.ч. на душу населения, структура производства ВВП по отраслям экономики, структура ВЭС по платежному балансу (торговля, услуги, в т.ч. интеллектуальные, движение рабочей силы, движение капитала), подушевые показатели в целом и на работоспособную часть населения. Думается, что такой подход к расчетам конкурентоспособности России в мировой экономике может обеспечить соответствующий спрос со стороны властных структур и экспертного сообщества, которые руководствуются, прежде всего прагматическими соображениями при формировании национально-государственной экономической стратегии [9].

#### **Использованные источники:**

1. Кулаков В. О глобальной конкурентоспособности России // Власть. 2010. № 5. С. 62-63.
2. Морозенкова О.В. Рейтинг конкурентоспособности России и различные подходы к методу его оценки // Внешнеэкономический вестник. 2010. № 5, 7. С 19 - 27.
3. The Global Competitiveness Report 2011-2012, P. 27. World Economic Forum. Geneva Switzerland, 2011.
4. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>
5. Выступление Путина В.В. на заседании Совета по науке, технологиям и образованию 26.10.2004/ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2004/10/78524.shtml>.
6. Ежегодный Инвестиционный Форум Бизнес-Лидеров «Инновации для бизнеса» 26-28 августа 2011 г., г. Волгоград / [Электронный ресурс] – Режим доступа:

- [http://www.gosbook.ru/system/files/documents/2011/10/11/korolev\\_valerij\\_formirovanie\\_klasternoj\\_modeli\\_innovacionnoj\\_sistemyi.pdf](http://www.gosbook.ru/system/files/documents/2011/10/11/korolev_valerij_formirovanie_klasternoj_modeli_innovacionnoj_sistemyi.pdf)
7. Киселёв С.Г. Конкурентоспособность России и ее конкурентная стратегия / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/175964/> (21.01.2010.)
8. Кондратьев В. Б. Конкурентоспособность России: конкурентный взгляд / [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/konkurentosposobnost\\_rossii\\_alternativnyj\\_vzglad\\_2012-06-28.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/konkurentosposobnost_rossii_alternativnyj_vzglad_2012-06-28.htm)
9. Миронов В., Авдеева Д. Конкурентоспособность России в международных рейтингах: 10 лет спустя / [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.finansy.ru/t/post\\_1326955843.html](http://www.finansy.ru/t/post_1326955843.html) (19.01.2012)
10. Мировой рейтинг конкурентоспособности / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://j-times.ru/rejting/mirovoj-rejting-konkurentosposobnosti.html>
11. Россия стала еще менее конкурентоспособной / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/05/09/2012/668030.shtml> (05.09.2012)
12. Областная долгосрочная целевая программа инновационного развития Ростовской области на 2012 – 2015 годы (утв. постановлением Правительства Ростовской области от 23.09.2011 № 5) / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mineconomikiro.ru/a35.php>
13. «ПАРК: промышленно-аграрные региональные кластеры» / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=492>
14. «ПАРК: промышленно-аграрные региональные кластеры» / [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://old.rostov.er.ru/index.php?do=static&page=pr\\_21](http://old.rostov.er.ru/index.php?do=static&page=pr_21)
15. Ростовская область в 2012г. планирует создать центр кластерного развития / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://taganrogtv.ru/archives/31318>
16. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р) / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/>
17. Экономика Дона будет расти по кластерному принципу / [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://novadon.ru/stati/articles/ehkonomika-dona-budet-rasti-ponbspklasternomu-principu.html>

*Мамаева Н.В.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
МГУ им. Н.П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА**

**Аннотация:** в статье рассматривается необходимость разработки системы оценки персонала в организациях, методы оценки, а также проблемы, возникающие на практике, в разрезе иностранных и отечественных предприятий.

**Ключевые слова:** персонал, оценка персонала, методы оценки, субъект оценки, объект оценки.

В современном мире человеческим ресурсам уделяется все большее внимание. Если ранее служба персонала была представлена всего лишь отделом кадров, и основными функциями её являлись учет персонала, контроль за соблюдением трудового законодательства и документооборот, то в настоящее время работа кадровых служб не ограничивается этим. Их деятельность направлена на формирование работоспособного, перспективного, эффективно функционирующего персонала.

На сегодняшний день ситуация на рынке труда усложнилась, и успешность любой организации определяет деятельность ее сотрудников. От того, насколько эффективно и качественно они выполняют свою работу, во многом зависит процветание компании. Поэтому очень важно, чтобы уровень знаний и качество работы сотрудников были на высоком уровне. Для их поддержания и повышения необходимо обучать и оценивать сотрудников, тем самым помогая им развиваться.

В экономической литературе отсутствует единая трактовка определения данной категории. Оценка персонала рассматривают с разных позиций, и с точки зрения качеств самого работника, и с точки зрения результатов его деятельности. Но, правильнее стоит рассматривать оценку персонала как управленческую категорию.

По Маслову Е.В., оценка работника представляет собой процедуру, проводимую с целью выявления степени соответствия личных качеств работника, количественных и качественных результатов. Оценка труда - мероприятия по определению соответствия количества и качества труда требованиям технологии производства [1].

Оценка персонала - это процесс определения характеристик сотрудников, позволяющих получить от них информацию, необходимую для принятия управленческих решений, направленных на повышение эффективности труда оцениваемых [2].

Проанализировав вышесказанное, определим, что оценка персонала - это деятельность субъекта оценки по оцениванию объекта оценки, для

получения информации о его качественных, и количественных характеристиках, необходимой для проведения различных управленческих воздействий, осуществления обратной связи между субъектом и объектом управления персоналом в организации.

Субъект оценки персонала - лицо (группа лиц), имеющие права и возможности для проведения оценки в организации. Это могут быть: администрация фирмы, руководители различных структурных подразделений, служба управления персоналом, специально создаваемые комиссии и др.

Объект оценки персонала - категория работников, на которую направлена оценка - это может быть отдельный работник, группа или весь коллектив организации [1].

Оценка персонала направлена на следующие цели:

Административная цель - результаты оценки: повышение по службе, понижение, перевод, высвобождение. Продвижение по службе помогает организации, поскольку позволяет ей заполнять вакансии работниками, которые уже проявили свои способности. Оно помогает и работникам, т.к. удовлетворяет их профессиональные амбиции.

Информационная цель - информирование работников об относительном уровне их работы. При нормальной реализации этого принципа работник своевременно узнает о качестве своей деятельности, сильных и слабых сторонах и возможных направлениях совершенствования своих профессиональных знаний.

Мотивационная цель - процесс, посредством которого руководство может необходимым образом вознаградить сильных работников материально или морально, а систематическое поощрение поведения, ассоциирующегося с высокой производительностью, должно вести к аналогичному поведению и в будущем [3].

К методам оценки персонала относятся: матричный, метод системы произвольных характеристик, оценка выполнения задач, метод "360 градусов", групповая дискуссия, тестирование, метод суммы оценок, система группировки, ранговый метод, метод бальной оценки, свободная бальная оценка, метод оценочных центров и др [3].

На каждом предприятии разрабатывается своя система оценки персонала, и используются различные методы. К примеру, успешное развитие корпорации «Хайер» в Китае определяется не только экономическим развитием страны в целом, но и качеством проведенных на предприятии реформ. В том числе, важную роль сыграла принятая в корпорации система оценки, которая обозначается английской аббревиатурой «ОЕС» (Overall, Every, Controll & Clear). Дословно означает, Overall – по всем направлениям деятельности, Every – каждый работник, каждый день, в каждом деле, Controll & Clear – контроль и устранение недоделок. В целом это звучит так: дело, намеченное на сегодня, надо

обязательно завершить сегодня, сегодняшнее дело надо выполнить лучше, чем вчера, у каждого работника есть свое дело, у каждого дела есть свой исполнитель.

В полиции зарубежных стран используются личностные рейтинговые оценки, поведенческие рейтинговые оценки (BARS), непосредственная профессиональная оценка, оценка равными по положению.

Методы оценки, применяемые в российской практике, различаются в зависимости от специфики компании. Например, на нефтяных предприятиях используется часто интервью по компетенциям, тестирование, методика «360 градусов», метод всесторонней оценки сотрудника по заявленным критериям эффективности. Реже используют Центр оценки.

Проводя оценку персонала, зачастую возникает ряд проблем и ошибок, допускаемых субъектом оценки. Самой распространенной проблемой следует назвать выбор неправильного метода оценки. Многие HR-ы при выборе метода оценки зачастую руководствуются его популярностью, не имея представления, когда стоит применять выбранный метод, подходит ли такой способ оценки их компании. В результате – затраченные ресурсы, как человеческие, так и финансовые, и низкая эффективность. Поэтому, чтобы оценка действительно давала желаемый результат, необходимо учитывать нюансы выбранного способа и прорабатывать каждый шаг детально.

Также к проблемам оценки персонала относят следующие:

- отсутствие целей оценки, если они будут не определены, то и результат будет бесполезным;

- частота проведения оценки. Она должна проводиться регулярно, в ином случае, если это будет происходить «от случая к случаю», она не будет давать должного эффекта;

- неопределенность. Сотрудникам нужно изъяснить цели, основные положения оценки, дабы не вводить их в заблуждение, иначе вся процедура будет принята «в штыки»;

- субъективность. Оценка может быть недостаточно достоверной, исходя из мнения субъекта оценки. Исходя из этого, возникает еще ряд ошибок: завышение оценок любимчикам, средняя оценка, оценка по личностным качествам, оценка по результатам последнего времени, «эффект отличника».

Таким образом, оценка персонала дает возможность руководителям или кадровым службам более эффективно проводить кадровую политику, усовершенствоваться, привлекать новых сотрудников вместо тех, которые не справляются со своими обязанностями и, тем самым, делать работу более качественной.

#### **Использованные источники:**

1. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие 2007. - 312 с.

2. Борисова Е.А. Управление персоналом для современных руководителей. – СПб.: Питер, 2005. – 445 с.
3. Савина Е.П. Искусство планировать развитие персонала // Справочник по управлению персоналом. – 2004. - № 1. – С. 78 – 82.

*Мамулян А.А.  
Барашиян Л.Р., к.ю.н.  
доцент, заведующая кафедрой  
Институт сферы обслуживания и  
предпринимательства (филиал) ДГТУ  
Россия, г. Шахты*

## **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВ КАК МЕХАНИЗМ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ**

Неукоснительное исполнение принятых на себя договорных обязательств является самостоятельной ценностью и смыслом многих гражданско-правовых институтов. Однако в основе динамики правоотношений могут лежать юридические факты, которые, возникнув против воли должника, обуславливают нарушение обязательства. Опасность наступления такого рода случайных обстоятельств традиционно именуется термином «риск» (*periculum* в римском праве). Такие события, находящиеся вне сферы контроля сторон договорного обязательства, способны приводить к умалению их имущественной сферы. Для одной стороны это может означать реальный ущерб, составляющий стоимость утраченной вещи, для другой - неполучение того, на что она была вправе рассчитывать при заключении договора. Возникшая проблема может быть разрешена путем справедливой адаптации обязательства к изменившимся условиям, что требует от сторон добросовестного ведения переговоров. Однако по многим причинам участники гражданского оборота зачастую оказываются не способны достичь разумного компромисса - это требует вмешательства права, предписывающего определенные правила поведения. Законодатель вынужден отступать от жесткой максимы *pacta sunt servanda*, предусматривая основания прекращения (изменения) обязательства либо правила распределения возникших убытков путем определения стороны, несущей риск.[1]

Право не может устранить либо уменьшить риски, возникающие в гражданском обороте, однако оно в силах (а) ограничить объем рисков, возлагаемых на одну из сторон договора (императивный метод регулирования), либо (б) предложить оптимальные правила распределения рисков, от которых стороны договора могут отступить по индивидуальным соображениям (диспозитивный метод регулирования). В условиях многообразия нормативных правил распределения рисков, характерных для каждого из договорных обязательств (далее - договорные риски), принципиальное значение приобретает раскрытие критериев, положенных в

их основание. Если основной функцией договора и договорного права в целом является юридическое оформление обмена товарами, то правила распределения рисков должны ему способствовать. Интенсификация гражданского оборота достигается за счет (1) снижения издержек, сопутствующих переходу материальных благ из одних рук в другие, а также (2) противодействия недобросовестному поведению как на стадии заключения договора, так и на стадии его исполнения. Однако многие препятствия на пути обмена не могут быть устранены в принципе, поскольку они имманентны окружающему нас миру. Среди них, например, (1) издержки заключения договора, сбора информации о товаре и его рынке, о ценах, о контрагенте (так называемые транс-акционные издержки), издержки мониторинга исполнения договора, а также защиты нарушенных прав в суде; (2) издержки неблагоприятного изменения внешних условий, в которых заключалось обязательство, в том числе издержки несения рисков. В итоге в распоряжении человека оказывается не так много правовых средств, позволяющих рационально организовать гражданский оборот. Поэтому оптимальных критериев распределения договорных рисков не может быть много, по крайней мере не так много, как обязательств конкретного типа. Применительно к рассматриваемой проблеме целью правового регулирования должно являться снижение трансакционных издержек, а также совокупных издержек сторон на несение договорных рисков. Достижение указанной цели с помощью хорошо известной экономической науке средств требует формулирования универсального правового критерия распределения рисков. В настоящее время такой критерий нормативно не закреплен и в доктрине не разработан. Между тем он может быть полезен как для сторон, заключающих непоименованный тип договора, так и для законодателя, формулирующего нормы права.[2]

Так, участники гражданского оборота имеют право вступать в обязательства, прямо не предусмотренные законом, но наиболее полно отвечающие их индивидуальным потребностям. На практике стороны, сопоставив сравнительные издержки длительных переговоров и выгоды наличия всеобъемлющего договора, ограничиваются согласованием лишь наиболее важных условий, таких как предмет и цена исполнения. В отношении других условий они могут нуждаться в общих правилах, действующих по умолчанию, позволяющих рационально урегулировать большинство ситуаций, возникновение которых на момент заключения договора представляется маловероятным. Распределение разнообразных договорных рисков как раз и относится к числу таких вопросов. В настоящее время ни общая часть обязательственного права, ни судебная практика не содержат «подсказок», восполняющих волю сторон в отношении бремени любых рисков. Использование отдельных правил вещного либо обязательственного права оказывается не вполне пригодным для целей справедливого разрешения конкретного договорного спора. В связи с этим

особую актуальность приобретают поиск и обоснование универсального критерия распределения договорных рисков, который в последующем может быть сформулирован в качестве общей нормы для всех непоименованных типов договорных обязательств либо специальной нормы для тех поименованных обязательств которые пока не содержат правил распределения конкретного риска. С похожими проблемами может сталкиваться законодатель в деле создания новых норм либо совершенствования существующих. Наличие научно обоснованного, формализованного критерия распределения договорных рисков упрощает законотворческую деятельность, позволяет сконцентрироваться на специальных вопросах, характерных только для обязательств регулируемого типа. Все это обеспечивает предсказуемость законотворческого результата. В силу изложенных соображений разработка и обоснование критерия распределения договорных рисков представляют интерес для цели удовлетворения потребностей как участников гражданского оборота, так и законодателя - регулятора общественных отношений. Все известные в науке подходы к решению проблемы распределения договорных рисков можно условно разделить на две группы. Для первой характерны выделение отдельных устоявшихся в доктрине и практике рисков, например риска случайной гибели и повреждения товара, и разработка (обоснование, критика) правил их распределения. Таких работ довольно много, исключительно в качестве примера стоит сослаться на обстоятельные статьи и монографии В.В. Ровного и Б.Л. Хаскельберга. Однако сторонники этого метода не предлагают решения проблемы целевой направленности норм, распределяющих договорные риски, а также критериев, положенных в их основание. Из-за этого предлагаемые решения могут различаться подходами, что делает регулирование непредсказуемым.[3]

Вторую группу образуют взгляды приверженцев поиска общих начал в распределении риска, стоящих над специальными правилами, о том или ином типе договорного обязательства. Подобный подход, назовем его универсальным, наиболее характерен для западной традиции права (Х. Кётц, Р. Кутер, К. Отт, Р. Познер, Э. Розенфилд, Дж. Триантис, Х. Шавер, Т. Юлен и др.). В отечественной литературе его отражение можно проследить в работах М.М. Агаркова, А.Ю. Бушева и Л.Г. Ефимовой. Методологически верным представляется именно он. У проблемы облегчения гражданского оборота не может быть несколько правильных, но диаметрально противоположных решений. При наличии общих начал, гарантирующих предсказуемость правового регулирования, всегда сохраняется возможность создать специальные правила поведения.[4]

Завершая введение, необходимо кратко очертить границы того, что будет рассмотрено в настоящей книге. Основной задачей автор видит обоснование гипотезы о необходимости распределения договорных рисков на основании универсального правового критерия, стоящего над частными

особенностями различных договорных обязательств. Отталкиваясь от этого, в работе рассмотрена эволюция подходов к определению договорного риска; дано обоснование необходимости использования принципа экономической эффективности в качестве основы правового распределения договорных рисков; сформулирован экономически эффективный правовой критерий распределения договорных рисков; раскрыты способы распределения договорных рисков и их цели; определена сфера применения экономически эффективного правового критерия распределения договорных рисков; показана практическая значимость этого критерия на примере отдельных поименованных и непоименованных типов обязательств.[5]

**Использованные источники:**

1. Заяханов Г.М. Договор строительного подряда в российском гражданском праве: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2009. С. 20.
2. Беляева О.А. Предназначение торгов // Журнал российского права. 2013. № 10. С. 22 -28.
3. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
4. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».
5. Балакин Д. Торги в законодательстве о публичных закупках и в ГК РФ // Конкуренция и право. 2013. № 4. С. 17-20.

*Марадудина В. Ф.  
соискатель  
кафедра менеджмента  
Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ.  
Южно-Российский институт управления – филиал  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМЕ  
СОВРЕМЕННЫХ МЕГАПРОЕКТОВ РОССИИ**

**Аннотация.** В статье исследуются особенности взаимодействия публичного и частного секторов в рамках государственно-частного партнерства в системе современных российских мегапроектов. На примере Ростовской области продемонстрированы механизмы реализации политики развития государственно-частного партнерства, применяемые публичным управлением в целях сохранения положительных тенденций в экономике области. Предложены инструменты, повышающие прозрачность и эффективность публичного управления данной сферой.

**Ключевые слова:** публичное управление, разработка политики, эффективность, государственно-частное партнерство.

Прошедшие зимние олимпийские и паралимпийские игры в Сочи не только продемонстрировали чемпионские возможности российских спортсменов, но и стали ярчайшим примером реализации грандиозных инфраструктурных проектов, в том числе для лиц с ограниченными возможностями. Стоимость олимпийского строительства превысила 1,5 трлн рублей. Согласно Программе строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 29.12.2007 № 991 общий размер имущественного вноса Российской Федерации в ГК «Олимпстрой» составил 211 642 015,5 тыс. руб., величина субсидий, предоставляемых Автономной НКО «Организационный комитет XXII Зимних Олимпийских Игр и XI Паралимпийских игр 2014 года в г. Сочи», бюджету Краснодарского края равна 15 561 300 и 70 900 000 тысяч рублей, соответственно. Остальные затраты согласно официальной информации, легли на плечи предпринимательства, в том числе контролируемых государством структур.

Масштабное строительство и модернизация инфраструктурных объектов намечаются в отдельных регионах страны и в связи с чемпионатом мира по футболу 2018 года. К примеру, по первоначальным оценкам примерная стоимость строительства стадиона на левом берегу реки Дон г. Ростова-на-Дону составит 10 млрд рублей. Однако общий размер необходимых денежных ресурсов включает в себя затраты на такие объекты, как обеспечение стадиона инженерными сетями (4,5 млрд руб.), строительство подъездных путей к стадиону (13,5 миллиарда рублей) [1], а также необходимость возведения нового моста через реку Дон (5,9 млрд рублей), связанная с аварийным состоянием Ворошиловского моста [2].

Состояние национальной экономики, характеризующееся как стагфляция, откладывает существенное улучшение макроэкономических показателей, обозначенное руководством страны несколько лет назад. Тем не менее, экономические и социальные обязательства, принятые Россией на внутригосударственном и международном уровне, требуют исполнения. На фоне укрепления позиций дефицита федерального бюджета, оттока капитала в размере 35 млрд. долларов только за первые 2 месяца 2014 года [3], это свидетельствует о необходимости активизации сотрудничества власти и бизнеса по всем направлениям. Одним из наиболее востребованных вариантов взаимодействия указанных субъектов выступает государственно-частное партнерство, определяемое как эффективная система взаимоотношений публичного и частного секторов, задействующая ресурсы предпринимательства как внутренний источник развития национальной экономики, направленная на достижение общественно значимых целей государственного управления, и характеризующаяся следующими признаками:

- 1) наличием контрактной основы;

- 2) юридическим закреплением сбалансированного распределения рисков и учета интересов всех сторон партнерства;
- 3) специфической нормативной базой;
- 4) длительным (как правило, более 5 лет) сроком осуществления проекта;
- 5) обязательным одновременным участием публичного и частного партнеров (двух и более сторон);
- 6) использованием финансовых, материальных, кадровых, инновационных ресурсов всех сторон партнерства;
- 7) различными схемами реализации (концессия, соглашение о разделе продукции, аренда, участие в акционерном капитале, и т.д.);
- 8) совпадением целей власти и бизнеса ввиду выполнения последней части государственных функций, поскольку содержание отношений партнеров определяется целью общественно значимого характера [4, с. 60].

Данная форма взаимодействия успешно применяется во многих странах, постепенно трансформируясь и предлагая новый вид партнерства, именуемый «мегапроект». Оксфордская бизнес-школа выделяет четыре критериальных отличия таких проектов: ограничение минимальной суммы инвестиций равное одному миллиарду американских долларов, срок планирования проекта, превышающий 5 лет, воздействие на жизнедеятельность более 1 миллиона человек, и самый важный - трансформирующее влияние на территорию его осуществления [5, с. 12]. При этом именно последний критерий является определяющим при обозначении проекта с приставкой «мега», что свидетельствует о необязательности соблюдения стоимостных ограничений.

Как правило, реализация данных проектов затрагивает одновременно несколько областей. Например, к числу таких относятся строительство нового курортного города в Мексике; разработка второго по величине в Азии рудника в монгольской пустыне Гоби, запасы которого приблизительно оцениваются в 25 миллионов тонн меди, 5,1 тысячи тонн серебра и 1,02 тыс. тонн золота; инвестиции в развитие энергетического сектора Южной Африки, строительство городов-спутников Москвы Новое Ступино (с населением 55 тысяч человек и общей площадью жилой застройки более 1,75 млн кв. м) и А101, считающегося самым крупным в России. По данным исследования, проведенного международной сетью компаний KPMG в 2013, Канада является государством, в котором реализуется наибольшее количество мегапроектов в рамках государственно-частного партнерства. Основная часть инвестиций (около 50 проектов примерной стоимостью 170 миллиардов долларов США) сконцентрирована в таких областях как энергетика и коммунальное хозяйство, горнорудная промышленность (затраты на которую ожидаются в районе 80 миллиардов долл. США). В то же время осуществляются государственные проекты,

оцениваемые в 100 миллиардов долл. США [5, с. 55].

Формирование эффективной системы партнерства власти и бизнеса признано одним из приоритетных направлений публичного управления. Несмотря на то, что проекты государственно-частного партнерства реализуются в России почти 10 лет (если вести отсчет с 2005 года – года принятия федерального закона о концессиях), основные проблемы, препятствующие его развитию, остаются те же – это недоработанная нормативно-правовая база, недостаток квалифицированных кадров и финансовых ресурсов. Высокие риски и длительная окупаемость проектов заставляют бизнес с большой осторожностью относиться к участию в партнерстве. Следовательно, важнейшей задачей публичного управления является привлечение инвесторов в реализацию проектов государственно-частного партнерства с тем, чтобы задействовать их капитал в качестве источника развития национальной экономики.

Одним из факторов, способствующих привлечению коммерческого сектора в государственно-частное партнерство, выступает транспарентность публичного управления. Участникам партнерства со стороны частного сектора важно знать и видеть не только все управленческие решения, принимаемые публичным сектором, но и их обоснование. По нашему мнению, из всей совокупности функций публичного управления, осуществляемых в процессе разработки и реализации политики, и, непосредственно, проектов государственно-частного партнерства (планирование, организация, координация, регулирование, финансирование, стимулирование, контроль, защита окружающей среды и т.д.), основополагающими являются планирование и контроль. Эти функции очень взаимосвязаны, поскольку контроль предполагает сопоставление достигнутых результатов с планируемыми показателями, а план корректируется исходя из сведений, полученных в ходе контрольных мероприятий. Кроме того, проведенный анализ отклонений дает возможность свести к минимуму ошибки публичного управления при разработке и реализации следующих проектов. Очевидными являются такие характеристики планирования как системность и гибкость, использование качественной информации для принятия управленческих решений публичным сектором. Значимость обозначенных критериев хорошо прослеживается на примере олимпийского строительства, стоимость сметы которого за время подготовки к Олимпиаде выросла в 5 раз. Поэтому применяемые публичным управлением технологии планирования должны учитывать необходимость консолидации усилий всех участников проекта.

Взаимообусловленность функций контроля и планирования обуславливается важностью обеспечения соответствия реальных и анонсированных результатов государственной политики в анализируемом направлении. Отсутствие последнего негативно влияет на уровень развития государственно-частного партнерства в регионе и в стране в целом.

Конкурентом взаимодействия власти и бизнеса на уровне партнерства является государственный заказ. Несмотря на некоторую схожесть этих двух форм сотрудничества публичного и частного секторов, между ними имеется существенное различие, заключающееся в том, что результат госзаказа не всегда является общественно значимым. На практической сессии «Государство - квалифицированный заказчик: как грамотно подготовить проект ГЧП и оценить эффективность его реализации» в рамках проходящей в марте 2014 г. Российской недели ГЧП был представлен первичный этап оценки эффективности реализации публичного инвестиционного проекта на примере автодорожного объекта. Для рассмотрения были предложены следующие способы реализации: концессионное соглашение с платой концедента и традиционная модель государственной закупки. По итогам анализа затрат бюджета установлено превышение экономической стоимости затрат при реализации проекта по модели госзакупки над затратами при ГЧП практически в 3,5 раза [6]. Однако нельзя с полной уверенностью утверждать, что одна из этих форм взаимодействия более эффективна. Следовательно, при разработке политики государственно-частного партнерства публичному управлению необходим инструментарий, позволяющий выбрать наиболее результативную форму сотрудничества. Данные процедуры должны быть осуществлены в ходе процесса планирования инвестиционной деятельности на всех уровнях власти.

Контрольная функция публичного управления государственно-частным партнерством предполагает алгоритмизацию процесса оценки его эффективности. Это является фундаментальным фактором совершенствования и развития партнерства публичного и частного секторов. Корректно выполненная оценка ГЧП-проектов прямо пропорциональна эффективности управления ими.

В отчете об оценке результативности государственно-частного партнерства необходимо проанализировать период времени, затраченный на согласование условий проекта и действий представителей публичной власти различных уровней, а также раскрыть информацию, соответствует ли данный проект программе социально-экономического развития территории либо иному подобному документу.

Так, инвестиционные проекты, соответствующие целям и задачам Стратегии развития инвестиционной сферы Ростовской области на период до 2020 г. [7], именуются приоритетными и формируют «100 Губернаторских инвестиционных проектов». Согласно официальным данным, в настоящее время на территории региона реализуются 58 проектов стоимостью 563 206,56 млн. рублей в 25 муниципальных образованиях области, что позволит создать более 32 тысяч новых рабочих мест. При этом за период 2011-2013 годы 21 проект, общий объем инвестиций в которые составил 47 744 млн. рублей, уже введены в эксплуатацию, снизив количество безработных на 6 743 человек [8]. Следует отметить, что

инициатором данных проектов выступает частный сектор. Публичный рассматривает данные предложения на предмет их полезности для области. Включение проекта в список предусматривает его сопровождение Администрацией области на всех стадиях от проектирования до ввода в эксплуатацию. Отсутствие деятельности по данным проектам влечет исключение их из списка и, соответственно, лишает властной поддержки.

Стратегией предусмотрены следующие меры государственной поддержки инвестиций в области: льготы по налогам на прибыль и имущество организаций, субсидирование процентной ставки по кредитам на техническое перевооружение, новое строительство и проч., субсидирование затрат (в части газо- и электроснабжения) на подключение объектов капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения, а так же предоставления городскому округу г. Ростова-на-Дону или муниципальному образованию межбюджетных транспортов для софинансирования расходов по проектам. Наличие проекта в «Губернаторской сотне» не предполагает его обязательного софинансирования государством. Данная политика взаимоотношений публичного и частного секторов несомненно направлена на формирование интенсивного экономического роста региона с последующим переходом на инновационный тип развития.

На примере Ростовской области можно продемонстрировать выполнение критерия общественной экспертизы проектов, осуществляемой в контексте контрольной функции публичного управления. Правительством субъекта предусмотрен режим обратной связи как одна из технологий разработки и реализации политики государственно-частного партнерства. Например, в сфере нормотворческой деятельности. Учитывая, что правовые акты подлежат обязательной публикации в средствах массовой информации<sup>1</sup>, в том числе сети Интернет, любому резиденту предоставляется возможность его анализа с целью внесения конструктивных предложений.

Думается, что в целях разработки политики развития взаимодействия власти и бизнеса, гарантию реализации интересов народонаселения возможно обеспечить посредством законодательного определения прав и обязанностей граждан и общественных объединений в области общественной экспертизы инвестиционных проектов, предлагаемых для реализации в рамках государственно-частного партнерства. В документе рекомендуется обозначить порядок ее инициирования и проведения, рассмотрения заключения, ответственности ее участников за организацию, проведение и надлежащее качество (квалификация экспертов;

---

<sup>1</sup> Образцом может служить Постановление Администрации г. Ростова-на-Дону от 26.03.2013 № 320 «О заключении концессионного соглашения о проектировании, строительстве и эксплуатации выставочного павильона и 5 павильонов-кафе, реконструкции и эксплуатации 3 участков гидротехнического сооружения, содержания и эксплуатации земельного участка, а также уходу, модернизации (капитальному ремонту) имущества, расположенного на земельном участке по ул. Береговая в г. Ростове-на-Дону»

обоснованность, объективность и легитимность выводов), права и обязанности лиц, производящих экспертизу, порядок финансирования, статус и т.д. Государство должно обеспечить реализацию данного права граждан, юридических лиц и их объединений.

Кроме анализа нормотворческой деятельности публичного управления экспертам также следует предоставить права независимого мониторинга стоимости и качества материальных ресурсов (работ, услуг), используемых в рамках государственно-частного партнерства (в том числе при реализации мегапроектов), расчета его сметной стоимости; легитимно закрепить право обращения экспертов в органы публичного управления, правоохранительные органы (в случае выявления признаков действий, квалифицируемых Уголовным кодексом РФ) с заявлением о проведении контрольных мероприятий; ответственность экспертов или иных лиц, обращающихся с подобными заявлениями в правоохранительные органы или органы государственного или муниципального управления за предоставление недостоверных сведений.

Опыт разработки подобных документов имеется. В 2012-2013 г.г. Администрацией г. Ростова-на-Дону приняты постановления «О порядке проведения оценки регулирующего воздействия и общественной экспертизы проектов правовых актов Администрации города Ростова-на-Дону, регулирующих отношения в сфере предпринимательской деятельности» [9] и «Об утверждении административного регламента № АР-216-02 муниципальной услуги «Организация по требованию населения общественных экологических экспертиз» [10]. В контексте разработки политики публичного управления государственно-частным партнерством, легитимное закрепление правовых и организационных основ проведения общественной экспертизы ГЧП-проектов является положительным моментом в сфере развития его нормативной базы, привлечения частных инвесторов, снижения рисков коммерческого сектора и соблюдения интересов жителей региона. Представляется, что обозначение Президентом РФ в Послании Федеральному собранию значимости развития общественного контроля, активизирует работу в данном направлении на всех уровнях публичного управления.

Важная роль в разработке и реализации политики государственно-частного партнерства отведена представителям государственной власти и местному самоуправлению. При этом формирование объективной картины взаимоотношений участников партнерства, и получение практического эффекта от изучения и оценки ГЧП-проектов (и таких отдельных составляющих, как планирование, ресурсообеспечение, методы управления, и прочее) возможно только в случае постоянного взаимодействия с частным сектором.

Объективная необходимость оценки общественной эффективности ГЧП-проектов свидетельствует о значимости проведения регулярного

мониторинга взаимодействия публичного и частного секторов. Его целью выступает формирование полноценной системы проактивной оценки проектов государственно-частного партнерства, способствующей достижению положительного результата их реализации, благотворно влияющей на поиск и обоснование рациональных управленческих решений публичной власти в этой части.

На примере Ростовской области автором показана результативность использования инструментов публичного управления, позволяющих сохранить позитивные тенденции в экономике: увеличение объемов инвестиционных вложений и денежных доходов населения, снижение численности официально зарегистрированных безработных, а также выход на лидирующие позиции среди российских регионов по динамике основных макроэкономических показателей. При этом большое внимание уделено основным и взаимосвязанным функциям публичного управления. Автор подчеркивает, что планирование и контроль являются действенными механизмами повышения эффективности разработки и реализации политики государственно-частного партнерства, а также его развития в контексте осуществления мегапроектов.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РО от 31.07.2013 № 474 «О Стратегии развития инвестиционной сферы Ростовской области на период до 2020 года» // Наше время. 14 авг. 2013. № 405
2. Марадудина В. Ф. Государственно-частное партнерство – механизм трансформации отношений власти и бизнеса. – Ростов н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ АПСН, 2013. – 124 С.
3. The megaprojects paradox // Insight. The global infrastructure magazine, 2013. - № 4. – P. 12-15, 55
4. Постановление Администрации г. Ростова-на-Дону «Об утверждении административного регламента № АР-216-02 муниципальной услуги «Организация по требованию населения общественных экологических экспертиз» от 26 апреля 2012 г. № 295 // СПС «Гарант»
5. Стадион на Левом берегу. – URL: <http://rostov.dk.ru/wiki/stadion-na-levom-beregu> (дата обращения: 20.03.2014)
6. «Мостотрест» построит новый Ворошиловский мост в Ростове-на-Дону. – URL: <http://www.mostro.ru/press-centre/news/1376/> (дата обращения: 20.03.2014)
7. Россия — щедрая душа: отток капитала за квартал составит 75 млрд долларов. – URL: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949990884623> (дата обращения: 19.03.2014)
8. Шмелева Е. Заказчику не хватает квалификации. – URL: <http://www.rg.ru/2014/03/18/proyekti.html> (дата обращения: 19.03.2014)

9. 100 губернаторских инвестиционных проектов. – URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=103231> (дата обращения: 20.03.2014)

10. Постановление Администрации г. Ростова-на-Дону «О порядке проведения оценки регулирующего воздействия и общественной экспертизы проектов правовых актов Администрации города Ростова-на-Дону, регулирующих отношения в сфере предпринимательской деятельности» от 13.05.2013 № 500. – URL: <http://www.rostov-gorod.ru/upload/uf/1c9/doc>

*Маркелова С.В., к.э.н.*

*доцент*

*Албуткина М.В.*

*студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия имени П.А.Столыпина  
Россия, г. Ульяновск*

## **СОЗДАНИЕ НОВЫХ ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ И МЕТОДЫ ИХ ПРОДВИЖЕНИЯ**

**Ключевые слова:** страхование, страховой продукт, маркетинг, продвижение товара, страховая деятельность, страховые услуги, инновации, каналы сбыта, реклама, сбыт, страховые компании.

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены актуальные вопросы создания новых видов страховых продуктов на рынке страховых услуг России. Также затронуты актуальные аспекты их продвижения на основе использования различных приемов маркетинговых коммуникации.

На данный момент времени страховая деятельность в нынешней России имеет ряд особенностей, которые обозначились практикой ведения страхового предпринимательства и негативно влияющих на внедрение и разработку инноваций в этой индустрии российской экономики. К этим особенностям относят: сложность и ограниченность механизма инвестирования страховых резервов, неэффективный менеджмент, слабая развитость инфраструктуры рынка страховых услуг, недостаток квалифицированных сотрудников инновационной области и отсутствие долгосрочного стратегического планирования инновационной деятельности в страховых организациях.

С точки зрения страхования инновация - это процесс использования научных мыслей и знаний для разработки новых страховых услуг, для усовершенствования системы, которая обеспечит жизненный цикл страхового товара, и всей системы связей между областями рынка страховых услуг, подчиняющейся цели обеспечения стабильного функционирования страховых организаций.

Основные направления инноваций - это создание страхового товара, сопровождение страхового продукта, развитие каналов сбыта услуг страхования, организационно-управленческая деятельность страховой организации, взаимодействие страховой фирмы с элементами внешней среды. Классификация инновации в страховании представлена в таблице 1 [1].

**Таблица 1 – Классификация инновации в страховании**

Направление деятельности компании	Объект инновации	Вид инновации	Описание инновации
Создание страхового продукта	Страховой продукт	Продуктовая, производственная	Разработка новых страховых продуктов и услуг
Сопровождение страхового продукта	Процессы, обеспечивающие сопровождение страхового продукта	Продуктовая, технологическая	Изменения технологии процессов сопровождения с целью из совершенствования, автоматизации процессов за счет новых информационных технологий
Развитие каналов сбыта страховых услуг	Системы продвижения страховых услуг	Продуктовая, торговая	Создание новых каналов сбыта страховых услуг путем привлечения новейших аналитических и маркетинговых методов исследования страхового рынка
Организационно-управленческая деятельность	Организационно-управленческие процессы	Процессная, организационная	Использование новых методов организации и управления страховой компании, внедрение передовых информационных технологий, для оптимизации управления бизнес процессами компании
Взаимодействие с внешними	Процессы взаимодействия	Процессная, организационная,	Использование новых методов и

элементами среды		технологическая	технологий с целью повышения эффективности взаимодействия с элементами внешней среды
------------------	--	-----------------	--

Инновационное развитие страхового дела, которое будет направлено на создание и реализацию новых страховых продуктов, рассматривать можно с разных сторон [2].

Во-первых, страховая организация делает все чтобы создать абсолютно новый страховой продукт, как для отечественной, так и для зарубежной практики.

Во-вторых, страховщик улучшает страховой продукт, который уже используется на рынке, благодаря придания ему каких-либо новых качеств.

В-третьих, страховая организация берет страховой продукт, непопулярный на рассматриваемом рынке страховых услуг, и начинает продвигать его как новшество на этом рынке. На отечественном рынке сложилась такая тенденция, что в большинстве случаев новый страховой продукт – это видоизмененный старый, но ему были привиты новые качества, которые необходимы для удовлетворения новых потребностей общества.

Относительно инноваций, которые сопровождают страховой продукт, то тут стоит сделать акцент на повышение качества обслуживания потребителя, если вдруг наступит страховой случай, а для этого необходимо внедрять новые передовые технологии. Достигнуть качества, которое необходимо для сохранения партнерских отношений со страхователем, возможно при «инновационном» сопровождение потребителя во время действия его страхового контракта. В большой страховой организации, у которой имеется огромная клиентская база, обеспечивающая высокое качество для обслуживания стоит ввести инновации, которые будут связаны с новыми информационными технологиями. К примеру, такой инновацией является CRM-технология сопровождения потребителей, которая представляет собой комплекс методов управления процессами комплексного обслуживания потребителей.

Самыми востребованными в нынешних условиях высокой конкуренции на рынке страховых услуг являются инновации, которые направлены на развитие новых каналов сбыта. Чтобы увеличить объемы продаж страхового продукта на этапе его введения на рынок стоит сформировать новый метод сбыта продукта. Один из перспективных таких методов - это организация продаж через сеть Интернет. Потребность в разработке новых страховых продуктов может возникнуть в связи с такими причинами: необходимость освоения для страховщика нового сегменты рынка страховых услуг, если использовать опыт других страховщиков

невозможно; огромное желание стать лидером в данном сегменте, а в качестве инструменты продвижения использовать новый, незнакомый потребителям страховой продукт. Другие случаи сопровождаются копированием успешных разработок конкурентов или же изменением существующих продуктов.

Как в России, так и в более экономически развитых государствах, страховщики крайне редко используют разработки новых страховых продуктов, так как отдают предпочтение изменениям существующих у них пакетов услуг или копируют успешные разработки других ведущих компаний.

Основной составляющей качества страхового продукта является устойчивость и надежность организации. Первый этап – выбор продукта, сопровождается выделением из всех организаций тех страховщиков, которые с точки зрения клиента являются надежными. После чего потребитель проверяет, в какой степени продукт покрывает те риски, от которых он планирует себя защитить. Если потенциальный потребитель удовлетворен ответом на поставленный вопрос он сравнивает стоимость продукта с предложениями конкурентов. Кроме того, на потребительскую оценку оказывает влияние и уровень обслуживания страховщика, а также эмоциональная составляющая продукта – отзывчивость, координация, близость к страхователю, дополнительные услуги.

Если страховая организация желает получить значительный экономический результат, ей необходимо искать риски и клиентов, для которых оценка опасности выше, чем значимость цены полиса, который защищает от нее. Как показывает опыт, чем выше потребительская оценка риска, тем больше страхователь готов отдать средств за избавления от него.[5]

Главной проблемой можно назвать выбор канала сбыта услуг страхования. В развитых государствах применяют следующие каналы сбыта страховых услуг:

- прямая продажа по телефону, компьютерной сети, почте, через уполномоченных страховых посредников-брокеров;
- через представителей, которые осуществляют продажу страховой продукции, и она не является их основным занятием, - банковские учреждения, гаражи, супермаркеты, авторемонтные мастерские;
- через независимых посредников страховщика - в генеральных агентствах; через представителей страховщика, которые являются его сотрудниками;
- через подразделения головного офиса страховщика или дочерних компаний.

Страховой сервис клиентской базы – один из основных элементов функции удовлетворения страховых нужд. Именно уровень страхового сервиса оказывает непосредственное влияние на спрос. Чем выше уровень

обслуживания, который представляет данный страховщик, тем больше спрос на его страховые услуги. Но для того чтобы повысить уровень обслуживания, а также его мотивировать необходимо значительно увеличить затраты. Поэтому руководящие органы страховой компании должны найти оптимальное соотношение между уровнем сервиса и экономическими составляющими, которые связаны с обслуживанием.[6]

Обычно, продвижение новых страховых услуг на рынок, которое по другому называется коммерциализацией продукта, можно разделить на такие виды деятельности как:

- выбор соответствующего комплекса продаж страхового товара, который обеспечит самый высокий коэффициент отдачи сбыта на единицу средств, вложенных в них;

- оповещение непосредственных клиентов о существующем страховом продукте и его положительных характеристиках, убеждение этих клиентов в том, что стоит обзавестись страховым покрытием (целевая реклама страхового продукта или «продуктовая» реклама);

- побуждение сбыта страхового продукта, с помощью повышения престижности образа страхового учреждения в целом (имиджевая реклама страховщика);

- побуждение к сбыту через всевозможные скидки страхователям, бонусы продавцам страховых услуг, конкурсы, рекламу на месте продаж, лотереи.

Большинство непосредственных клиентов считают чужой опыт более достоверным, чем собственные знания и умения, а также он служит экономией усилий в части проведения анализа ситуации и в некоторой степени снимает ответственность за выбор организации. Тут происходит замена собственных эмоциональных переживаний, которые, непосредственно, и являются опытом, эмоциональным опытом, полученным у знакомых, друзей, из услышанного от влиятельного СМИ. Получается, что самый мощный, и более выгодный информационный канал для общения с клиентами – это, с одной стороны, обеспечение высокого сервиса, который удовлетворит все потребности заказчиков, и, с другой стороны, стимулирует положительные отзывы «из уст в уста» дабы заинтересовать новых клиентов.

Росгосстрах ежегодно составляет список потребительской оценки страховых организаций [4]. Так большая часть опрошенных клиентов страховых услуг 39% уверены, что выбирая страховщика, первым делом, стоит опираться на своевременность и гарантированность выплат, если вдруг наступит страховой случай. Еще 20% опрошенных считают, что цены должны быть доступными, затем «качество обслуживания», «широкий выбор услуг» и т.д.

Значит, клиент, собирая необходимые сведения, пользуется как своим опытом, но в большей степени, чужим опытом – так как многие наши

граждане только вот недавно узнали о страховании и владеют не более чем одним полисом. И, правда, первое место среди источников информации заняли советы знакомых и друзей 33%. Чуть меньшая часть опрошенных граждан 22% доверяют собственному опыту и знаниям, оставшиеся же доверяют рекламе, страховым агентам и прочим. Следует вывод – коммуникационная стратегия, которая полагается только лишь (или в основном) на рекламу, не может являться оптимальной. Только лишь общения «из уст в уста» по видимому мало.

Сложившиеся стереотипы к страховым организациям предполагают ее популярность, престижность, информационную доступность, высокий социальный уровень. В свою очередь, они непосредственно связаны с тоном и частотой упоминаний в СМИ, влиятельных для потенциального клиента. В связи с этим, стимулирование рекомендаций от клиента к клиенту стоит связывать с PR в СМИ, которые ставят цель продемонстрировать клиенту высокий социальный уровень организации и ее роль в обществе.

Также, не менее важный элемент, информационной политики страховой организации – это предоставление активным клиентам, которые сами выбирают партнера, информацию, необходимую для такого выбора. Зачастую, данная информация носит характер рекламно-информационного материала, который размещается в прессе и других средствах массовой информации, а также директ-мейл.[3]

Нынешние технологии формирования call-центров могут сопоставлять в себе всевозможные методы и концептуальные стратегии. Сейчас существует три базовые технологии регулирования и конструирования работы центров по обработки вызовов, являющиеся основой условного деления рынка call-центров.

Коротко можно обозначить их так:

- традиционная, которая стала результатом соединения с IP-платформой развивающейся традиционной АТС;
- инновационная, которая была создана при динамичном движении IP-технологий навстречу телефонии;
- альтернативная, образовавшаяся внезапно на основе открытых систем компьютерно-телефонной интеграции [5].

Данное разграничение обозначилось в результате органического развития непосредственно отрасли контакт-центров.

По мнению аналитиков рынка контакт-центров, сегодня в России наблюдается стабильная, хотя еще не полностью себя показавшая тенденция к предпочтению IP-технологий. Статистика показала, что именно по этому пути идут многие новые call-центры, кроме того, используют уже имеющиеся проекты, большее количество из них на сегодняшний день свою деятельность на платформах СТИ.

#### **Использованные источники:**

1. Кургин Е. Страховой менеджмент. Управление деятельностью страховой

компании. – М., РКонсульт, 2010.

2. Миначева, Г.Р. Агрострахование в условиях ВТО / Г.Р. Миначева, М.Л. Яшина // В сборнике: В мире научных открытий материалы II Всероссийской студенческой научной конференции. Сер. «Экономические науки». Редакционная коллегия: В.А. Исачев, О.Н. Марьина. – 2013. – С. 190-193.

3. Шинкаренко И.Э. Разработка страховых продуктов // Организация продаж страховых продуктов, №4/2010

4. Концептуальные основы управления конкурентоспособностью наукоемкой продукции // Методический материал. <http://www.cals.ru/material/mater/Multyeggs.pdf>

5. Павлова О. Страховой бизнес берет курс на инновации // по материалам <http://www.pcweek.ru>

6. Росгосстрах // Оф.сайт <http://www.rgs.ru/pr/csr/insurance/index.wbp>

*Матвеева Л.Г., доктор экономических наук  
профессор, заведующая кафедрой информационной экономики*

*Бояркина Е.В.*

*студент 4 курса*

*экономический факультет*

*Южный федеральный университет*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ «ЦЕНТР-ПЕРИФЕРИЯ»**

### **Аннотация**

В статье проводится анализ теоретико-методологического базиса исследования проблемы сбалансированного инновационного развития крупных региональных систем на основе диффузии инноваций. Выявлены особенности и возможности сопряженного использования теорий опережающего (полюсов роста) и сбалансированного развития центра и периферии.

**Ключевые слова:** сбалансированное инновационное развитие региона, система отношений «центр-периферия», диффузия инноваций, полюса роста.

Достижение сбалансированного инновационного развития региона в современных экономических условиях означает вовлечение в процесс создания и распространения инноваций всех его территорий, включая периферию. Это особенно актуально для России, характеризующейся высоким уровнем асимметрии регионального пространства и дифференциации социально-экономического потенциала территорий (рисунок 1), особенно депрессивных (в частности, регионов Юга России). Поскольку отсталые по уровню развития территории не обладают

достаточным потенциалом модернизации и инновационного роста, в специальной научной проработке нуждаются вопросы, связанные с возможностью максимального вовлечения накопленного в их границах потенциала для участия в таких процессах. Как показывают исследования, депрессивные регионы зачастую обладают таким потенциалом, в частности, именно на депрессивных территориях существует избыток трудовых ресурсов, способных осуществлять инновации. Поэтому необходимость формирования теоретико-методологической основы управления этими процессами на основе идеи достижения сбалансированного инновационного развития регионов является очевидной.

В данной связи следует исходить из того, что каждый регион является как относительно обособленной экономической системой, так и открытой по отношению к внешнему окружению. Относительной замкнутостью региональная система, как и национальная экономика в целом, является с точки зрения принятия управленческих решений органами государственного управления, причем как стратегического, так и краткосрочного характера. Одновременно она является открытой к внешним «воздействиям» - глобализации, императивам модернизации, инноватизации, информатизации, - что определяет необходимость соответствующей адаптации региона к этим тенденциям и факторам с целью эффективной интеграции в общенациональные и мировые процессы.

В данном контексте методологически значимым представляется сочетание двух моделей развития региона - поддержки так называемых «территорий опережающего роста» или драйверов экономики и «подтягивание» периферийных территорий к уровню центральных. Иными словами, с одной стороны, речь идет об учете основополагающих принципов теории полюсов роста, с другой, - необходимости достижения сбалансированного регионального развития с вовлечением в модернизационные и инновационные процессы потенциала периферийных территорий. То есть о конвергенция ряда теорий - полюсов роста, территориальных промышленных кластеров, сбалансированного развития (Ф. Перру, М. Портера, М. Энрайт и др.) на базе синтеза эндогенного, воспроизводственного, системного, синергетического подходов.



Рисунок 1- Структура совокупного ВРП в разрезе регионов Южного федерального округа по данным Росстата за 2013 г.

Актуальность многоаспектного исследования проблемы сбалансированного развития региона обусловлена тем, что в его границах зачастую происходит столкновение интересов разных геополитических центров с периферией, что не способствует и даже тормозит распространение инноваций на всей территории.

Теория «центр-периферия» моделирует неоднородность горизонтальной структуры иерархических отношений между территориальными объектами, входящими в состав макросистемы. В общем виде речь идет о зарождении инноваций в центрах и их распределении в периферийные регионы по определенным схемам. Эта теория также позволяет описывать динамику развития инновационных процессов в региональных масштабах. Так, в работе Грицай и др., модель «центр-периферия» рассматривается в контексте стадийно-эволюционного подхода к региональному развитию [1].

Развитие инновационного подхода в исследовании отношений «центр-периферия» привело к созданию теории диффузии инноваций, которая позволяет рассматривать распространение этого явления как процесс. Известный шведский географ Торстен Хегерстранд стал автором этой теории. Свои изыскания он начинал в Лундском университете, хотя сам он не считает себя ее создателем, а говорит, что просто упорядочил и систематизировал информацию фольклора.

Теория диффузии инноваций и теория отношений «центр — периферия» имеет важное значение как методологическая основа, позволяющая моделировать инновационные процессы в их территориальной

проекции. При этом сами теории могут использоваться в самых разных науках и для самых разных явлений. Например, Т. Хегерstrand создал свои классические труды, изучая процессы распространения автомобилей и радиоприемников в домашних хозяйствах Южной Швеции [2]. Опираясь на эти труды, его последователи предложили следующие основы теории диффузии инноваций в том виде, в котором ее можно использовать в политической регионалистике.

По способу воздействия на периферию диффузию инноваций можно разделить на два типа:

1. Прямая, или механическая, диффузия означает прямой перенос нововведения с одной территории на другую. При этом преобразование самого нововведения при его перемещении не считается значимым.

2. Косвенная, или стимулирующая, диффузия обуславливает изменение местной среды. Речь идет не о «механическом» принятии нововведения, а об изменении местной среды под его воздействием и, следовательно, местной адаптации нововведения.

Прямая (механическая) диффузия в свою очередь делится на три подтипа:

- сплошная диффузия (contagious diffusion). В этом случае рассматривается непрерывное распространение явления, которое занимает все большее и большее пространство;

- иерархическая, или каскадная, диффузия. Здесь распространение явления идет от центра к центру постепенно, и явление занимает далеко не всю территорию. Обычно на начальном этапе появляются центры первого порядка, которые становятся источниками инноваций. От них явление распространяется к более многочисленным центрам второго порядка, затем — к еще более многочисленным центрам третьего порядка. Пространство между центрами заполняется постепенно.

Так, в соответствии со схемой каскадной диффузии инноваций распространение идет из центров региональной экономической системы первого порядка в центры второго порядка, дальше диффузия переходит на наиболее близкие периферии, а затем на отдаленные участки территории. При этом распространение инноваций может блокироваться на тех или иных типах территорий, выполняющих барьерные функции. С позиции достижения сбалансированного инновационного развития региона государство должно способствовать более или менее свободному продвижению или корректировке инноваций от центров к перифериям.

Британский исследователь С. Роберт выявил, что каскадному типу диффузии инноваций соответствует принцип распространения явлений по территории. И С. Роберт образно назвал это принципом «плесени на апельсине». Он рассматривал формирование очагов расселения в Великобритании, при этом отмечал, что стали появляться на периферии все

новые и новые точки зарождения инноваций, от каждой из которых распространение нововведения шло на прилегающие территории [3].

Диффузия через перемещение (relocation diffusion) происходит в том случае, если инновация перемещается из одного места в другое. Прежний центр инновации теряет свою роль, поскольку она продолжает развиваться в новом центре.

Косвенная (стимулирующая) диффузия может быть поделена на подтипы в соответствии с типом реакции местной среды следующим образом:

- Трансформационная диффузия. Местная среда определенным образом «переваривает» инновацию, создавая что-то принципиально новое под ее влиянием, но при этом не воспроизводя эту инновацию. В данном случае среда выступает в роли «вторичного» инновационного центра (но важно заметить, что здесь речь идет не о инновационных центрах второго порядка, как в случае каскадной диффузии).

- Синкретическая диффузия. Этот подтип стимулирующей диффузии предполагает формирование нового явления, соединяющего черты «пришлой» инновации и местных особенностей [3].

Также существует понятие «негативная диффузия (non-diffusion)», то есть реакция местной среды на инновационный процесс может быть негативной. В этом случае инновация не воспринимается ни в каком виде. Местные черты укрепляются и в качестве ответа на внешний вызов и может произойти реформа традиций.

В ситуации стимулирующей диффузии периферия проявляет активность, т. е. она не считается просто пассивным объектом, воспринимающим инновации. В случае негативной диффузии речь идет только о консервативных территориях. В остальных случаях описываются ситуации, возникающие на адаптивных территориях.

Следует также отметить, что поскольку диффузия инноваций является не прекращающимся, а постоянно идущим процессом, ее сложно зафиксировать в определенных временных координатах. В данном контексте анализ отношений «центр — периферия» предполагает, что в стране есть все возможности и предпосылки для создания устойчивой системы центров и периферий, внутри которой и перемещаются инновации. Но в отношении каждой отдельно взятой инновации картина может быть очень динамичной.

В этой связи необходимо учитывать следующие методологические проблемы [4]:

- Проблема конденсации. Возможна такая ситуация, когда вся региональная структура насыщается инновацией до такой степени, что ее уже начинают считать общепринятым явлением. На этом этапе можно с уверенностью сказать, что движение инновации в пространстве завершилось, и региональная дифференциация исчезла. Хотя и в ситуации

конденсации могут быть исследованы различия в степени и форме восприятия этой инновации на различных территориях одного региона.

- Проблема диффузии устаревших нововведений. Она возникает, когда инновация перестает быть таковой для центра и теряет там свои позиции (имеется в виду, что происходит миграция, отмечается диффузия через перемещение). Центр уже генерирует что-то действительно новое, а устаревшая инновация привлекает наибольший интерес на полупериферии и даже на периферии.

- Проблема периферийной инновационности. Возможна ситуация (например, как результат негативной диффузии инновации), когда под давлением обстоятельств периферия начинает генерировать свои инновации, связанные с ревизией отстаиваемого ею традиционного начала. В этом случае она выступает как активный консервативный полюс, а не как пассивная консервативная периферия.

- Проблема реорганизации центров и периферий. В этом случае диффузия инноваций приводит к тому, что вся система центров и периферий в регионе меняется. Прежние центры теряют свое значение, вместо них генерирование инноваций переходит к новым центрам. Поэтому рассматривать систему центров и периферий как заданную раз и навсегда даже в границах одного региона нельзя.

- Проблема статуса инновации. Инновация может иметь глобальный статус, зарождаясь в центрах мирового масштаба. В таком случае инновационное ядро данного государства выполняет функцию не генерирования, а ретрансляции заимствованных извне инноваций, т. е. выступает в качестве центра не первого порядка в системе каскадной диффузии. То же можно сказать и о крупных макрорегиональных системах (федеральных округах). Поэтому следует различать подлинное генерирование и ретрансляцию инноваций. Хотя развитие форм стимулирующей диффузии делает границу между этими двумя понятиями весьма размытой, однако позволяет говорить о вторичном генерировании инноваций. Вообще возможны инновации любого уровня значимости — национальные, региональные, местные, и в каждом случае инновационное ядро будет определяться с поправкой на пространственный уровень исследования.

Специальное внимание в методологическом плане следует также уделить концепции так называемых «барьеров инноваций». Эта концепция связана с теорией границ, которые имеют различные функции — контактные, барьерные, отражающие, фильтрующие. Она имеет связь с разными типами реакции среды на распространение нововведений. Реакция может быть позитивной, негативной и промежуточной — трансформационной и синкретической. Основными принято считать три типа барьеров [4]:

- абсорбирующие барьеры. Они полностью «впитывают» культурное явление и препятствуют его дальнейшему распространению; обозначают достаточно четкую границу, за которой инновация не распространяется;
- прерывающие барьеры, представляющие собой физические препятствия для диффузии, особенно значимые в прошлые эпохи (моря, пустыни, горные хребты);
- проницаемые барьеры, которые выступают фильтрами инновационного потока, частично пропуская его содержимое на новую территорию.

В границах макрорегиона проявляется эффект от использования технических новшеств. Он может определяться, во-первых, их сравнительной эффективностью, во-вторых, масштабами их применения в соответствующих сферах производства, в-третьих, территориальной сбалансированностью диффузии инноваций. Распространение нововведений - источник структурных и качественных изменений в технологии и факторах производства, поэтому рост эффективности регионального производства объясняется протекающими во времени процессами распространения технических новшеств. Для оценки масштаба использования технического нововведения применяются модели диффузионных процессов, которые отражают динамику распространения инноваций во времени или диффузию новшеств.

Таким образом, совместное использование теорий сбалансированности развития макрорегиона как относительно обособленной системы с одновременным определением вектора на его опережающий рост в масштабах всей национальной экономики будет эффективным только на основе активизации инновационных процессов, т.е. сопряженного решения организационно-экономических и институциональных вопросов.

#### **Использованные источники:**

1. Туровский Р. Ф. Политическая регионалистика, 2010.
2. Туровский Р. Ф. Концептуальные основы географического моделирования и факторного анализа выборов, 2011.
3. Gottmann J. The Significance of Territory. Charlottesville, The University Press of Virginia, 1973.
4. Markusen A. Regions: The Economics and Politics of Territory. N.Y., 1987. P. 8.
5. Hagerstrand, 1967//<http://uchebnik-online.com/133/268.html>

*Матвеева Л.Г., доктор экономических наук  
профессор, заведующая кафедрой информационной экономики  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА С ВОВЛЕЧЕНИЕМ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО БИЗНЕСА**

### **Аннотация**

В статье представлен модельный инструментарий эффективной структуризации регионального кластера на основе инкорпорирования в его состав потенциала малых промышленных предприятий в качестве инновационных акторов осуществляемых модернизмов.

**Ключевые слова:** промышленный кластер, малое промышленное предприятие, ресурсный потенциал, капитализация, моделирование структуры кластера.

Определяемая вызовами внешнего и внутреннего характера необходимость последовательного перехода российской промышленности на несырьевую модель развития в сопряжении с усиливающейся ограниченностью ресурсов модернизации актуализирует поиск эндогенных источников инноватизации этого важнейшего сектора национальной экономики, в том числе в структурно-организационной плоскости. Мировая и российская практика убедительно свидетельствуют о том, что в данном аспекте заслуживающими наибольшего внимания в методологическом и практическом плане являются модели капитализации ресурсов участников инновационных процессов в рамках промышленных кластеров. Это означает важность смещения исследовательских акцентов в разработке инструментов и моделей кластеризации на выявление тех компонентов ресурсного потенциала промышленных предприятий (в том числе малых) региона, которые ориентированы на инновации и обладают потенциалом эффективной интеграции в составе промышленного кластера.

При этом следует отметить в качестве необходимого условия действенной кластерной организации разномасштабного бизнеса, во-первых, способность малых промышленных предприятий логически встраиваться в единую технологическую цепь получения добавленной стоимости во главе с крупным предприятием; во-вторых, готовность крупного предприятия-лидера этой цепи к технологическому взаимодействию с конкретными предприятиями малого масштаба в регионе; в-третьих, экономическую целесообразность и социальную значимость формирования такого рода объединения для региональной экономики, определяемую положительным мультипликативным эффектом функционирования кластера. Но, пожалуй, одним из важнейших условий, при прочих равных, является обеспечение гарантированной экономической целесообразности кластерной организации

производства для самих участников. То есть коммерческой эффективности такого нового проекта промышленной реструктуризации региональной экономики.

Следует в данном контексте акцентировать, что именно в рамках такого системного подхода возможна объективная оценка значимости соответствующей кластерной инициативы как для региональной экономики, так и самих промышленных предприятий, причем для последних важность «региональной целесообразности» очевидна, поскольку только в этом случае может быть обеспечена благоприятная внешняя среда для эффективного участия предприятий разного масштаба в составе промышленного кластера, а также успешной деятельности кластера в целом.

По этим причинам многочисленные исследования кластерной проблематики в сфере региональной промышленности заметно усиливаются в последнее время под влиянием императивов ее несырьевой модернизации на основе инноваций, что предполагает коррекцию соответствующих инструментов и моделей кластеризации по следующим направлениям:

- постепенное совмещение в региональной инновационной политике кластерного подхода, как наиболее активно компилирующего частную инициативу с государственным управлением, с промышленным;

- выявление и активизацию тех компонентов ресурсного потенциала территории, которые ориентированы на инновационную модель развития промышленности региона и которые способны к эффективной интеграции в составе промышленного кластера;

- соответствующая модернизация инфраструктуры региональной экономики, в том числе институциональной, понимаемая как возможность реализации стимулирующих инновационное развитие механизмов кластерной организации крупного и малого промышленного бизнеса;

- изменение типичной российской практики, состоящей в том, что деятельность объектов инновационной инфраструктуры оказывается наиболее эффективной на этапе становления инновационной системы, тогда как дальнейшем их роль сводится к инертной позиции в поддержке малого бизнеса, в основном выражающейся в предоставлении площадей на льготных условиях, а также снижении административных барьеров при регистрации, оформлении документации на получение кредитов и т.п. [1];

- формирование единого информационного пространства промышленной кластеризации с системой мониторинга информации о ресурсных возможностях потенциальных участников промышленного кластера и о показателях функционирования уже действующих кластеров, с базой данных об инновационных проектах в промышленной сфере и др.

Представляется, что обоснование эффективных вариантов реструктуризации промышленного кластера региона может быть осуществлено с использованием системы экономико-математических моделей, позволяющих определить оптимальный вариант интеграции крупного и

малых промышленных предприятий, функционирующих на данной территории, а также состав кластера, ориентированный на максимальный учет интересов каждого участника в отдельности и объединения в целом.

Использование такого рода моделей дает возможность проведения количественной оценки целесообразности создания и эффективности деятельности кластерного объединения в зависимости от:

- целевых приоритетов и потенциала региона, на территории которого предполагается создание промышленного кластера (в том числе в зависимости от наличия в регионе крупных производственных предприятий, способных возглавить кластерную структуру);

- целей деятельности формируемой кластерной структуры в сопряжении со стратегическими программами промышленного и социально-экономического развития региона;

- ресурсных возможностей и интересов потенциальных участников кластерного объединения (производственных, кредитно-финансовых, научных и других организаций).

Приведенная ниже модель позволяет оценить эффект от объединения разномасштабных предприятий в промышленный кластер, когда крупное предприятие-лидер и несколько малых сосредотачивают свои потенциальные возможности, используя тот или иной вариант производственно-технологической интеграции. При таком варианте соответствующим образом интегрируются все элементы потенциала участников: в частности, финансовой составляющей такого кластерного образования являются совокупные финансовые ресурсы входящих в его состав участников без дополнительного привлечения потенциала кредитно-финансовой структуры на постоянной основе (вариант объединения предприятий в промышленную группу вдоль технологической цепочки производства определенных видов продукции - вертикальная интеграция). Следует отметить возможность привлечения заемного финансового капитала с использованием различных моделей кредитования малых промышленных предприятий кластера, особенно задействованных в инновационных проектах.

Рассматриваемая экономико-математическая модель, в основу которой положена идея получения положительного синергетического эффекта от кластерного объединения, может быть предложена для принятия решения о создании кластерной структуры на территории регионов, где функционируют крупные промышленные предприятия, готовые возглавить кластер, а также открытый к вхождению в его состав малый бизнес, способный к технологической интеграции. При этом собственные финансовые ресурсы объединяющихся предприятий достаточны для начала деятельности и дальнейшего нормального функционирования кластера при условии активизации и рациональной организации использования их потенциала в составе кластера, а также (при необходимости) привлечения

заемных средств (модель базируется на ряде положений, изложенных в работе И.А.Лунева[2]).

При таком варианте кластерной организации совместной деятельности эффект достигается вследствие возможности передачи предприятиями друг другу продукции по трансфертным (внутренним) ценам, которые выгодно отличаются от рыночных именно для участников кластера. Таким образом, в данной модели рассматривается и рассчитывается эффект от объединения разномасштабных предприятий в промышленный кластер вдоль технологической цепочки производства определенных видов промышленной продукции, в том числе инновационной.

Пусть исследуются  $n$  ( $i=1, \dots, n$ ) промышленных предприятий региона (в том числе одно крупное и несколько малого масштаба), каждое из которых производит один определенный вид промышленной продукции. При этом предприятия используют  $n$  ( $j=1, \dots, n$ ) источников ресурсов, причем часть этих ресурсов является продукцией тех предприятий, рассматриваемых в качестве потенциальных участников кластера, которые находятся на предыдущих этапах технологической цепи. Каждое предприятие производит продукцию в объеме, задаваемом их производственными функциями (технологическими зависимостями между выпуском продукции и затратами на ее производство) в соответствии с указанным местом предприятия в рамках производственно-технологического взаимодействия:

$$q_i = f_i(x_i^j) \quad (1)$$

где  $x_i^j$  – количество ресурса  $j$ , используемого для производства единицы продукции вида  $i$ ;

$q_i$  – объемы производства  $i$ -го предприятия, рассматриваемого в качестве потенциального участника кластера.

Пусть заданы векторы рыночных цен выпуска продукции моделируемого кластера и цен затрат единицы ресурса:  $P = (p_1, p_2, \dots, p_n)$  и  $W = (w^1, w^2, \dots, w^n)$  соответственно. Тогда  $p_i$  – рыночная цена выпуска единицы продукции вида  $i$ , а  $w^j$  – цена затрат единицы ресурсов  $j$ .

Выручка от реализации  $i$ -м предприятием всей своей продукции по рыночной цене задается как  $p_i q_i$ , затраты на используемые в процессе

производства продукции вида  $i$  ресурсы –  $\sum_{j=1}^n w^j x_i^j$ . Тогда прибыль  $i$ -го

предприятия составит величину: 
$$\pi_i = p_i q_i - \sum_{j=1}^n w^j x_i^j \quad (2)$$

Следовательно, прибыль моделируемого промышленного кластера, состоящего из  $n$  предприятий (одного крупного и нескольких малого масштаба), будет рассчитываться по формуле:

$$\pi = \sum_{i=1}^n p_i q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w^j x_i^j \quad (3)$$

Далее предполагается, что данные  $n$  предприятий принимают решение об объединении в промышленный кластер вдоль технологической цепочки, которую возглавляет крупное предприятие – лидер (ядро кластера). То есть продукция одних предприятий-участников такого промышленного кластера передается по технологической цепочке для использования в качестве ресурсов другим его предприятиям. Как отмечалось выше, участникам кластера невыгодно завышать цены на продукцию и ресурсы для своих партнеров, поскольку каждый из них заинтересован в повышении прибыльности функционирования кластера в целом. Поэтому продукция предприятий, служащая ресурсами для других участников кластерного объединения, будет передаваться по внутренним (трансфертным) ценам, выгодно отличающимся для них от рыночных.

Зададим вектор внутренних цен:  $P^0 = (p_1^0, p_2^0, \dots, p_n^0)$

Для большего соответствия реальной действительности предполагаем, что продукция первых  $k$  предприятий (продукция видов от 1 до  $k$ ) поступает в полном объеме на свободный рынок, а продукция видов  $k+1, \dots, n$  передается по технологической цепочке.

Например, при реализации какого-либо инновационного проекта в силу специфики промышленной инновации (когда новая продукция идет либо на конечное потребление, либо направляется далее в производственный процесс в качестве его ресурсной компоненты) продукция одних предприятий кластера реализуется на внешнем рынке, а других используется в рамках единой технологической цепи кластера. Тогда  $\sum_{i=1}^k p_i q_i$  – выручка (доход) кластера от производства готовой продукции видов  $i=1, \dots, k$ ;

$\sum_{i=k+1}^n p_i^0 q_i$  – выручка (доход) кластера от производства «промежуточной» продукции видов  $i=k+1, \dots, n$ , потребляемой другими участниками технологической цепи получения добавленной стоимости;

$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k w^j x_i^j$  – затраты кластера на приобретение ресурсов видов  $j=1, \dots, k$ ;

$\sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n p^{j0} x_i^j$  – затраты кластера на приобретение ресурсов видов  $j=k+1, \dots, n$ ;

Общая прибыль промышленного кластера региона будет рассчитываться по формуле:

$$\pi_{\text{ИГ}} = \left[ \sum_{i=1}^k p_i q_i + \sum_{i=k+1}^n p_i^0 q_i \right] - \left[ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k w^j x_i^j + \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n p^{j0} x_i^j \right] \quad (4)$$

Но для того, чтобы отдельным предприятиям было выгодно объединяться в промышленный кластер, необходимо выполнение следующего требования:

$$\pi_{\text{ИГ}} > \pi \quad (5)$$

То есть чтобы прибыль, получаемая каждым предприятием в случае его вхождения в состав кластерного объединения, превышала прибыль, получаемую им от самостоятельного функционирования и реализации своей продукции на рынке. Тогда для всей совокупности предприятий, входящих в состав кластера, выполнение этого требования можно записать следующим образом:

$$(6) \quad \left[ \sum_{i=1}^k p_i q_i + \sum_{i=k+1}^n p_i^0 q_i \right] - \left[ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k w^j x_i^j + \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n p^{j0} x_i^j \right] > \sum_{i=1}^n p_i q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w^j x_i^j$$

Проведем некоторые преобразования:

$$\text{представим } \sum_{i=1}^n p_i q_i = \sum_{i=1}^k p_i q_i + \sum_{i=k+1}^n p_i q_i \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w^j x_i^j = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k w^j x_i^j + \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n w^j x_i^j \quad (8)$$

тогда формула (6) примет вид

$$\sum_{i=1}^k p_i q_i + \sum_{i=k+1}^n p_i^0 q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k w^j x_i^j - \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n p^{j0} x_i^j > \sum_{i=1}^k p_i q_i + \sum_{i=k+1}^n p_i q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k w^j x_i^j - \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n w^j x_i^j$$

$$\text{или } \sum_{i=k+1}^n p_i^0 q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n p^{j0} x_i^j > \sum_{i=k+1}^n p_i q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n w^j x_i^j \quad (9)$$

Таким образом, для того чтобы предприятиям было выгодно объединяться в промышленный кластер региона, необходимо установить внутренние цены на продукцию (ресурсы)  $P^0$  таким образом, чтобы выполнялось условие:

$$\frac{\sum_{i=k+1}^n p_i q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n w^j x_i^j}{\sum_{i=k+1}^n p_i^0 q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n p^{j0} x_i^j} < 1 \quad (10)$$

В случае нестрогого неравенства предприятия будут безразличны в выборе между объединением в региональный промышленный кластер или самостоятельным функционированием, и в этом случае решение принимается на основе исследования и оценки других факторов, которые в рамках данной модели не рассматриваются.

Поскольку в рыночной экономике основной целью деятельности участников кластерного производства и, как следствие, показателем эффективности процесса кластеризации является получение максимально возможной прибыли, основные соотношения модели можно записать следующим образом:

$$\pi_{III} = \left[ \sum_{i=1}^k p_i q_i + \sum_{i=k+1}^n p_i^0 q_i \right] - \left[ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k w^j x_i^j + \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n p^{j0} x_i^j \right] \rightarrow \max$$

$$q_i = f_i(x_i^j)$$

$$\frac{\sum_{i=k+1}^n p_i q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n w^j x_i^j}{\sum_{i=k+1}^n p_i^0 q_i - \sum_{i=1}^n \sum_{j=k+1}^n p^{j0} x_i^j} < 1 \quad (11)$$

$$x_i^j \geq 0, \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, n}$$

Тогда набор значений  $(x_i^{j*}, p_j^{0*} (i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n}))$  будем считать решением оптимизационной задачи в случае, если они, обеспечивая выполнение условий – ограничений, максимизируют значение целевой функции.

Таким образом, исследования, проводимые с использованием данной экономико-математической модели, позволяют оценить возможность и целесообразность объединения одного крупного и нескольких малых предприятий региона в промышленное объединение инновационной направленности, а также рассчитать оптимальный производственный план такой кластерной структуры. Кроме того, заложенный в модели учет частичного выпуска инновационной продукции предприятиями кластера для реализации на внешнем рынке, способствует, с одной стороны, росту конкурентоспособности продукции кластера в целом, с другой – сохранению необходимой рыночной конкуренции его участников.

#### Использованные источники:

1. Чернова О.А. Методологические аспекты оценки деятельности объектов инновационной инфраструктуры внедренческого бизнеса // Экономический анализ: Теория и практика. - 2013. - №22 (325).
2. Лунев И.Л. Управление потенциалом корпорации: понятийно-терминологические и методологические основы концепции, модели, инструменты. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.

*Махмутова В.М.  
студент 5-го курса  
Институт экономики, финансов и бизнеса  
БашГУ*

*Рабцевич А.А.  
ассистент, преподаватель  
БашГУ*

*Российская Федерация, республика Башкортостан, г. Уфа*  
**ОБУЧЕНИЕ, КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ  
ПЕРСОНАЛОМ**

Одной из наиболее важных проблем управления является обучение, своевременная и качественная подготовка, переподготовка, повышение квалификации персонала так как это является важнейшим фактором эффективной работы компаний. На мой взгляд, обучение является неотъемлемой частью развития бизнеса и связано с получением сотрудниками новых знаний. Современные работодатели значительно больше заинтересованы в том, чтобы иметь высококвалифицированный и компетентный персонал, способный создавать товары и услуги, которые могли бы успешно конкурировать с зарубежными. Обучение призвано подготовить персонал к правильному решению более широкого круга задач и обеспечить высокий уровень эффективности в работе. При этом оно позволяет не только повышать уровень знаний работников и вырабатывать требуемые профессиональные навыки, но и формировать у них такую систему ценностей и установок, которая соответствует сегодняшним реалиям и поддерживает рыночную организационную стратегию. Знания, полученные работниками в высших учебных заведениях, стремительно устаревают, нарастает необходимость их существенного обновления. Поэтому все большее распространение в западных и российских компаниях получает идея создания системы непрерывного образования сотрудников.

В настоящее время обучение в компаниях строится по-разному, потому что у руководителей фирм, по мере развития бизнеса возникают различные мнения по поводу того, чем же является процесс обучения персонала и какое место он занимает в жизни организации.

Обученный персонал – это конкурентное преимущество как, например, качественный сервис или широкий ассортимент производимой продукции. В связи с этим направление обучения персонала с каждым годом становится все более популярным и востребованным.

Обучение в компаниях часто состоит только из цикла тренингов, направленных на развитие нужных в определенный момент навыков. И только в некоторых проведенное обучение оценивается: самостоятельно или в рамках ежегодной аттестации. Чтобы обучение было эффективным, оно должно быть системным и включать наряду с обучением и оценкой схемы адаптации для новых сотрудников, группы кадрового резерва, систему

предоставления развивающей обратной связи, контролируемые возможности применения полученных навыков и карьерного роста. Это также позволит сформировать мотивацию на обучение у персонала и внедрить такое изменение, как обучение, более безболезненно для компании. Организация профессионального обучения стала одной из основных функций управления персоналом, а его бюджет - наибольшей после заработной платы статьёй расходов многих компаний.

Основной проблемой является понимание компаний для чего обучаться и что ожидают от обучения. Без понимания компанией этих важных моментов нет смысла двигаться вперёд, без этого время и деньги, потраченные на обучение – потрачены впустую. Никто не спорит о том, что обучение очень важно, но оно более важно тогда, когда оно помогает решить проблемы компании сегодня и будет полезно для будущего компании, позволяет достичь каких-то новых результатов, опередить от конкурентов. Необходимые знания у нужных людей в нужный момент времени является своеобразной «формулой успеха» компании.

Еще, также не менее важной является проблема – применения знаний персонала в процессе работы с целью получения выгоды компании. Эффективность должны получить от обучения, как сотрудник, так и компания. А достичь этого можно только, когда сотрудник заинтересован научиться. На мой взгляд, самый лучший вариант-когда сотруднику четко обозначают, что будет если он пройдет обучение и что будет если не пройдет, тем самым связывая сотрудника с компанией и с обучением.

Таким образом, к обучению персонала нужно подходить комплексно, затрагивая в первую очередь интересы работника, затем уже интересы компании. Ну, и конечно же, у руководителей должно быть четкое понимание для чего «большого» они обучают сотрудников, должно быть четкое видение дальнейшей стратегии развития компании. И тогда у руководителей будет уверенность, что обучение персонала может вывести компанию на более высокий уровень.

*Медведев С.В.  
студент 1курса  
Тольяттинский Государственный Университет  
(ФГ БОУ ВПО ТГУ)  
Россия, г. Тольятти*

## **ИСТОРИЯ И ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН**

*Аннотация:* В статье кратко рассматривается история создания и предпосылки создания свободных экономических зон, цели их создания и виды функционирующих в настоящее время свободных экономических зон.

*Ключевые слова:* свободная экономическая зона, межгосударственные экономические отношения, национальная экономика, классификация свободных экономических зон, инвестиционная привлекательность.

Свободные экономические зоны (далее СЭЗ) становятся все более и более неотъемлемой частью межгосударственных экономических отношений. Создавая СЭЗ, государства решают различного рода задачи (социально-политические, экономические, научно-технические и т.д.). Постановка задач, на наш взгляд, зависит во многом, от общего развития государства и ее международных связей, от экономической, политической и социальной ситуации как внутренней, так и внешней.

Цели создания свободных экономических зон могут быть различны для разных государств [2, С. 51]. Среди основных задач можно выделить следующие:

- ускорение экономического развития отдельных регионов с максимальным привлечением иностранных инвестиций;
- рост экспортного потенциала территории страны;
- организация производства и поставок на внутренний рынок высококачественных товаров, аналогов которых нет в государстве;
- освоение современного опыта организации и управления производством, подготовки кадров, функционирования субъектов хозяйства в рыночной среде, отработка моделей адаптации разных систем управления экономикой;
- налоговое планирование [3].

При определенных условиях свободные экономические зоны ускоряют включение национальной экономики в межгосударственные связи, стимулируют экономическое развитие страны в целом, выступают как полюсы экономического роста. Свободные экономические зоны могут служить в качестве инструментов государственного регулирования внешнеэкономических связей и региональной политики [6, С. 286].

Свободная экономическая зона – ограниченная территория с льготными экономическими условиями для национальных и иностранных предпринимателей. Свободная экономическая зона обладает особым юридическим статусом по отношению к остальной территории.

Как было сказано выше, свободные экономические зоны создаются для решения внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач [4, С. 79]. В настоящее время свободные экономические зоны прочно вошли в мировую хозяйственную практику, являются неотъемлемой частью международных экономических отношений. В системе мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.

Исходя из поставленных государством при создании СЭЗ задач, их структура может быть различна. Классификация видов СЭЗ достаточно многообразна, но традиционно выделяют следующие виды:

- 1) зоны свободной беспошлинной торговли;
- 2) зоны совместного предпринимательства;
- 3) банковские зоны и страховые зоны;
- 4) технологические зоны;
- 5) комплексные зоны.

С функциональной точки зрения свободные экономические зоны можно подразделить на следующие виды:

- внешнеторговые, где беспошлинная торговля сочетается с развитием транспортных и складских услуг и экспортным производством;
- технологические парки и технополисы, ориентированные на инновационные процессы, разработку и освоение высоких технологий;
- комплексные производственные зоны, ориентированные на экспортное производство нематериалоемких товаров массового потребления (от игрушек до электроники),
- оффшорные зоны, где на ограниченных территориях создаются льготные условия для операций нерезидентов с иностранной валютой с точки зрения регистрации, налогообложения, банковской тайны и т.д.

Следует отметить, что СЭЗ относятся к древнейшим хозяйственным формированиям. Однако определение, раскрывающее сущность этих экономических структур, появилось сравнительно недавно.

Первой свободной экономической зоной в мире считается город Ливорно, который в 1547 году был объявлен городом свободной торговли.

Нетрудно заметить, что для образования свободных портов именно в данный период были характерны определенные предпосылки или условия их формирования – развитие товарно-денежных отношений, становление системы международного разделения труда, начало формирования крупных рынков, развитие внутренней и внешней торговли.

Итак, первый этап в развитии СЭЗ характеризовался тем, что они представляли собой торгово-складские и транзитные зоны. Это самый древний тип СЭЗ, дающий возможность предприятиям складировать, упаковывать, маркировать, частично перерабатывать и перегружать товары в условиях освобождения от таможенных пошлин, других сборов и административных барьеров. В настоящее время в мире действуют более 200 небольших свободных портов для транзита, складирования товаров и торговли.

Первой СЭЗ промышленно-экспортной направленности, успех которой подтолкнул к созданию подобных зон в других странах, явилась созданная в Ирландии в 1959 году зона вблизи международного аэропорта Шеннон. Главной целью создания данной зоны поначалу было сохранение рабочих мест ввиду потери аэропортом своей ниши в трансатлантических перевозках.

Позднее, налоговые и таможенные льготы позволили привлечь в зону ряд предприятий экспортной направленности, повысить технологический уровень этих производств с помощью созданного здесь на базе местного университета технологического парка, что, в свою очередь, способствовало экономическому подъему всей страны и, прежде всего, ее наиболее отсталой, западной части.

Следующий этап развития СЭЗ начался в 80-е годы двадцатого столетия в связи с принятием ряда мер, направленных на преодоление застоя в отдельных отраслях промышленности, банковского и страхового дела. Усиление экономического развития таких районов достигалось созданием так называемых зон развития (предпринимательские зоны), в задачи которых входило не стимулирование экспорта, а сохранение существующих и создание новых рабочих мест в районах экономического упадка за счет льгот для предпринимательской деятельности, причем не иностранного, а национального частного капитала. Такие зоны получили широкое распространение в Великобритании, Италии, США, Франции.

И, наконец, в начале 1990-х годов двадцатого столетия, в период, когда крупное производство стало перерастать географические границы национальных рынков, начали появляться трансграничные зоны роста, а также узкоспециализированные зоны.

С тех пор СЭЗ добились крупного успеха, распространившись преимущественно в развивающихся странах. По некоторым данным ныне действует свыше 145 СЭЗ в более чем 40 странах. Около 75% деятельности СЭЗ в мире приходится на фирмы, производящие одежду и электронику. Среди других важных отраслей промышленности можно назвать переработку сельскохозяйственного сырья, производство мебели, обуви, кожаных изделий, спорттоваров и других изделий легкой промышленности [5, С. 410].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что изучение мирового опыта создания свободных экономических зон имеет огромное значение для их дальнейшего эффективного функционирования, для создания и укрепления инвестиционной привлекательности отдельных регионов и государств в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» //: Справочно-правовая система Консультант Плюс
2. Безуглая В.М. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2011. - 80 с.
3. Быкова Н.Н. Налоговая оптимизация как составляющая налогового планирования. Вестник СамГУПС. 2009. Т. 1. № 6. С. 24а-29.

4. Дралин А.И., Михнева С.Г. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие. Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза : Информационно-издательский центр ПГУ, 2011. - 127 с.
5. Диденко Н.И. Международная экономика. - Ростов-н/Д. : Феникс, 2012. - 784 с.
6. Кудров В.М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития. Учебное пособие. - М: Магистр, 2012. – С. 286.

*Медведев С.В.  
студент 1курса  
Тольяттинский Государственный Университет  
(ФГ БОУ ВПО ТГУ)  
Россия, г. Тольятти*

### **КЛАССИФИКАЦИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН**

*Аннотация:* В статье рассматриваются принципы создания и виды свободных экономических зон, их функции, а также факторы, влияющие на процесс развития таких зон.

*Ключевые слова:* свободная экономическая зона, импорт, льготы, инвестиционные гарантии, преференции.

В последние годы создание свободных экономических зон (далее СЭЗ) стало распространённым явлением для большинства стран мира. Уже к середине 90-ых годов двадцатого столетия в мире функционировало около полутора тысяч таких зон [1, С. 726].

Свободная экономическая зона – это территория конкретной страны, на которой государство не может осуществлять такое же экономическое вмешательство, как и внутри страны. Другими словами, передвижение товаров в этой зоне не подвергаются ни одному из обычных типов контроля за импортом.

Следует заметить, что эти зоны лишь облегчают жизнь импортерам с помощью существующих режимов льгот, но не освобождают полностью от экономического законопорядка. Комбинации данного вида льгот должны обеспечивать реализацию экономических преимуществ территорий СЭЗ, а не возмещать отсутствие факторов развития.

Отметим, что налоговые льготы, которые устанавливаются в свободных экономических зонах, не выступают главным стимулом для иностранных вкладчиков. Нынешние масштабы распространения СЭЗ показывают, что более важными являются следующие факторы: качество инфраструктуры, инвестиционные гарантии, профессионализм рабочей силы, упрощение административных процессов и получение дешевых кредитов. Как свидетельствует мировая практика, политическая ситуация в стране создания СЭЗ тоже играет не маловажную роль для иностранных инвесторов.

Первое официальное упоминание о подобного рода зонах появилось ещё в 1973 году в Киотской конвенции [2, С. 39]. В основе создания свободных экономических зон лежат два подхода: функциональный и территориальный.

Первый подход накладывает преференции на конкретные виды экономической деятельности не зависимо от места размещения на территории страны. Согласно второму принципу система льгот действует на предприятиях и в организациях, расположенных только на специально отведенной территории. Задачи, поставленные при создании экономической зоны, влияют на выбор подхода. Территориальный принцип применяется при решении задач какого-то региона, в то время как функциональный - при полной перестройке экономики или ее сфер. Функциональный подход является удобным для инвесторов, но на практике преобладает территориальный.

Свободные экономические зоны продемонстрировали свою эффективность по всему миру. Но в некоторых странах они не оправдали ожиданий, а иногда даже приносили большой убыток государству. Такие ситуации возникали из-за ряда причин: экономических, организационных и политических. Так, например, в Гватемале, Либерии и ряде других стран обострение политической ситуации и переход к военным действиям на территории страны повлияло на деятельность СЭЗ этих стран в худшую сторону.

Экономические неурядицы влекут за собой недостаточное финансирование для нормального функционирования свободных зон. Долгие процедуры регистрации, некачественная реклама и многие другие факторы представляют организационные причины отрицательного влияния на развитие экономических зон.

Процесс создания экономических зон влечет за собой решение разных целей. Первая и самая главная цель создания СЭЗ: привлечение иностранных инвесторов и их капитала на территорию страны. Ещё одна, не менее важная цель - обеспечение конкуренции на внутреннем рынке за счет качественных импортируемых товаров. В-третьих, экономические зоны способствуют внедрению разных видов инноваций, результаты использования которых в дальнейшем будут применяться во всей национальной экономике.

Также СЭЗ нужны для подготовки и обучения высококвалифицированных сотрудников разных отраслей. Поддержание экономического развития сферы производства или отдельной территории является ещё одной целью свободных экономических зон. И, наконец, отдельные страны считают, что процесс создания СЭЗ - это рациональный и эффективный метод перехода экономики от административной формы хозяйствования к рыночной [3, С. 521].

Все свободные экономические зоны имеют достаточно большое количество схожих между собой черт, но функции этих зон разнообразны. В

экономической литературе упоминают около тридцати видов СЭЗ. Это многообразие обусловлено большим количеством факторов воздействия на их развитие и возникновения в целом.

Несмотря на давнее появление, общей классификации экономических зон, на наш взгляд, не создано до сих пор. Попробуем дать краткое пояснение некоторых видов зон, хозяйственный профиль которых имеет четкие очертания (таблица 1).

Таблица 1 - Виды свободных экономических зон

Вид	Характеристика	Формы
1	2	3
Торговые	Являются одной из простейших форм СЭЗ Существуют с 17-18 вв. Имеются во многих странах Более всего они распространены в индустриальных странах	Свободные таможенные Бондовые склады Свободные порты Торгово-производственные
Промышленно-производственные	Относятся к зонам второго поколения Возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товар, но и капитал	Импортозамещающие Экспортно-производственные Промышленные парки Научно-промышленные парки Экспортно-импортозамещающие
Технико-внедренческие	Относятся к зонам третьего поколения (1970-80-е годы XX века) В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские фирмы, пользующиеся единой системой налоговых льгот	Технополисы Технопарки Инновационные центры
Сервисные зоны	Представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги	Оффшорные Банковских и страховых услуг Туристических услуг
Комплексные	Образуются путем установления особого, льготного режима хозяйствования на территории отдельных административных образований	Зоны свободного предпринимательства Специальные экономические зоны Территории особого режима Особые экономические зоны

Подводя итог проделанной работе, можно сделать следующие выводы.

Свободная экономическая зона обладает особым юридическим статусом по отношению к остальной территории. Свободные экономические зоны создаются для решения внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач.

Свободные экономические зоны имеют широкие перспективы как в мире, так и в нашей стране. Об этом говорят динамические темпы развития СЭЗ в количественном отношении и по совокупному объему выпуска продукции в них.

#### **Использованные источники:**

1. Диденко Н.И. Мировая экономика: методы анализа экономических процессов. Учебное пособие. - М: Высшая школа, 2009. - 782 с.
2. Кудров В.М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития. Учебное пособие. - М: Магистр, 2012. - 399 с.
3. Кудров В.М. Национальная экономика России 3-е изд., испр. и доп. - М.: Дело, 2010. - 544 с.

*Медовикова Е.А.*

*преподаватель*

*кафедра экономики и управления*

*филиал КузГТУ*

*Российская Федерация, Кемеровская область, г. Прокопьевск*

### **МЕРЫ ПО ЛИКВИДАЦИИ НЕПЛАТЕЖЕЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ АННОТАЦИЯ**

Исследование направлено на определение каким образом экономический кризис федерального и региональных правительств повлиял на систему неплатежей; как связана данная проблема с макроэкономической политикой; какова здесь роль энергетического сектора и как система неплатежей повлияла на поведение предприятия. А также выявлена необходимость установить минимальный набор экономических мер, необходимых для разрушения системы неплатежей.

**Объект исследования:** Неплатежи в экономике Российской Федерации.

**Предмет исследования:** Ликвидация бюджетной задолженности РФ за счет улучшения общего управления бюджетом, с помощью ряда мероприятий.

#### **КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА**

*Неплатежи* рассматриваются как инструмент проведения государственной политики в области занятости; являются следствием нехватки денег и в целом ликвидных оборотных средств у предприятий; рассматриваются как результат политики мягких бюджетных ограничений, проводимой государством.

«Классическим» видом неплатежей является *просроченная задолженность* – она представляет собой одну из самых серьезных проблем

российской экономики, основной индикатор ее структурной институциональной слабости.

*Важнейшая сторона бюджетного кризиса* – ухудшение финансовых отношений между центром и регионами.

*Модель 1:* преднамеренное неисполнение обязательств (оппортунистическое поведение).

*Причины возникновения неплатежей:* неэффективно работающие экономико-правовые институты (контрактное, трудовое право); отсутствие жесткой политики государства по отношению неплательщикам; недостаточный контроль за деятельностью контрагентов, руководства; неэффективность прав собственности.

*Модель 2:* ограничения в доступности ссуд.

*Причины возникновения неплатежей:* недоступность традиционных методов покрытия временных кассовых разрывов предприятий; высокий уровень рационирования кредитов; жесткая денежно-кредитная политика.

*Модель 3:* неэффективное производство.

*Причины возникновения неплатежей:* нерыночное производство (предприятие, неспособное производить конкурентную продукцию, продолжает функционировать); недостаточное финансирование государственного заказа; убытки не приводят к снижению объемов производства в полном объеме, т.к. «перекладываются» на кредиторов; изменение условий хозяйствования, повлиявших на производственную эффективность.

В настоящее время РФ находится в нестабильном экономическом состоянии. Одной из составляющих нестабильности, вероятно, наиболее важной, является продолжающийся спад производства. Снижение производства действует как катализатор на инфляционные процессы. Высокая и, что очень существенно, неравномерная и непредсказуемая инфляция делает неэффективными инвестиции в сферу производства. Денежные средства наиболее выгодно пропускать через краткосрочные финансовые операции, а не вкладывать в развитие производства, т.е. средства практически не переходят из сферы обращения в сферу производства.

Неплатежи превратились в одну из важнейших и наиболее сложных проблем, стоящих перед руководством России.

Начиная с 2000 г. в России происходят глубокие экономические перемены, обусловленные возвращением страны в русло общих процессов мирового развития. Идет коренная ломка прежнего механизма управления экономикой, его замена рыночными методами хозяйствования. Условия и принципы функционирования предприятий, результат их деятельности теперь напрямую зависят от конкурентоспособности продукции на рынке.

Основой для создания условий устойчивого экономического роста страны в целом и прибыльного функционирования отдельных предприятий и организаций является решение проблемы – разрушение системы неплатежей в России, и ликвидация неплатежеспособности предприятий.

В России неплатежами считаются все платежные поручения, неоплаченные после доставки товаров или оказания услуг, по наступлении срока платежа. В широком смысле слова неплатежи в экономике включают в себя совокупную просроченную задолженность:

- 1) предприятий друг к другу (поставщикам);
- 2) государству (по платежам в бюджет внебюджетные фонды);
- 3) работникам (по средствам, направленным на потребление);
- 4) банковскому сектору (по банковским кредитам) [5].

«Классическим» видом неплатежей является просроченная задолженность – она представляет собой одну из самых серьезных проблем российской экономики, основной индикатор ее структурной институциональной слабости.

При анализе причин неплатежей и их влияния на экономику в целом могут использоваться общие для всех предприятий и более конкретные гипотезы: неплатежи как инструмент проведения государственной политики в области занятости (не предпринимаются усилия по созданию «жесткого» института банкротств с массовым закрытием неэффективных предприятий); неплатежи (просроченная кредиторская и дебиторская задолженности) являются следствием нехватки денег и в целом ликвидных оборотных средств у предприятий; неплатежи – результат политики мягких бюджетных ограничений, проводимой государством.

Так же можно выделить два более конкретных подхода к проблеме неплатежей:

1) Государство само инициирует неплатежи, не платя за продукцию электроэнергетики, топливного и машиностроительного комплексов, потребляемую бюджетными организациями.

2) Быстрый рост неплатежей обусловлен вывозом капитала. Зависимость между вывозом капитала и ростом неплатежей в экономике, безусловно, существует. Вывоз капитала в форме своевременно не поступившей экспортной выручки, занижения экспортной цены с использованием торговых фирм – посредников, непогашение импортных авансов ведет к сжатию денежной массы внутри страны и уменьшению ликвидности большого числа экономических агентов.

Рассмотрим названные гипотезы и походы:

#### *1. Основные факторы, порождающие систему неплатежей.*

Неплатежи в России возникли и распространялись в результате несоответствия макроэкономической политики. Макроэкономическая политика была направлена на достижение стабилизации в качестве условия последующего роста. В этих целях правительство РФ практически

зафиксировало обменный курс и ограничило кредитование экономики несмотря на незавершенность фискальных реформ и дефицит бюджета расширенного правительства, что привело к росту задолженности бюджета и быстрому нарастанию государственных заимствований внутри страны и за рубежом [1].

Цели микроэкономической политики не были обозначены столь же четко, как макроэкономические приоритеты, но действия правительства (особенно на региональном уровне) свидетельствовали о том, что оно стремилось сохранить существующую систему социальной защиты населения путем предоставления предприятиям субсидий, избегая, таким образом, их закрытия. Хотя прямые бюджетные субсидии были резко сокращены в первые годы реформ, предприятия продолжали получать поддержку в виде скрытых субсидий, принявших форму кредиторской задолженности и неденежных расчетов по уплате налогов и за энергоносители.

*2. Неплатежи как инструмент проведения государственной политики занятости.*

Для проверки этой гипотезы был осуществлен анализ отраслевой структуры платежей. В настоящее время все отрасли нефинансового сектора экономики являются нетто- должниками государства и населения, несмотря на незначительную дебиторскую задолженность со стороны государственных заказчиков.

Особый интерес представляет взаимная задолженность предприятий. Наличие дебиторской задолженности покупателей предопределяет существование кредиторской задолженности бюджетов всех уровней.

В структуре просроченной кредиторской задолженности в промышленности наибольший удельный вес приходится на электроэнергетику. Из-за огромной дебиторской задолженности данная отрасль не в состоянии своевременно расплачиваться за поставки основных видов топлива [1].

Теперь сопоставим просроченную задолженность покупателей и просроченной кредиторской задолженность поставщиков по отраслям промышленности. Превышение ДЗ над КЗ относится к электроэнергетике, топливной, легкой и автомобильной промышленности. Превышение ДЗ над КЗ в черной и цветной металлургии, химической и лесной промышленности.

Сравнительный анализ КЗ и ДЗ по отраслям позволяет сделать вывод о том, что электроэнергетика, отрасли топливной и автомобильной промышленности являются нетто- кредиторами других отраслей нефинансового сектора. В непромышленных отраслях значительное превышение КЗ поставщикам над ДЗ покупателей имеет место в сельском и ЖКХ.

Таким образом, в настоящее время все отрасли промышленности нуждаются в модернизации т.е. крупных капитальных вложениях.

Продукция большинства из них неконкурентоспособна. Однако не все отрасли в одинаковой степени пострадали из-за увеличения импорта при поддержании заниженного обменного курса доллара. Под влиянием импортных поставок предприятия легкой, пищевой, химической промышленности были вынуждены резко уменьшить как объемы производства, так и закупки сырья, что способствовала накоплению КЗ.

Присутствие в данной группе экспортеров можно объяснить наличием в этих отраслях большого количество работающего не на полную мощность морально и физически устаревших предприятий, «тянущих» вниз показатели отраслей в целом. Подобные рассуждения справедливы и применимы к крайнему неэффективному российскому сельскому хозяйству. Эта отрасль страдает как из-за импортных поставок, так и в следствии наличие в ней большого числа неэффективных предприятий, которые, тем не менее поддерживаются реальными властями.

Приведенные данные в определенной степени подтверждают гипотезу о неплатежах как инструменте социальной государственной политики. Практически половина ДЗ покупателей в промышленности приходится на электроэнергетику. Можно предположить, что это обусловлено делением на предприятие отрасли со стороны федеральных и региональных отраслей власти. В результате электроэнергия поставляется неконкурентоспособным и зачастую неплатежеспособным предприятиям, в отношении которых в рыночной экономике должна применяться процедура банкротства.

*3. Неплатежи в форме неденежных расчетов или политика мягких бюджетных ограничений.*

Мягкие бюджетные ограничения в отношении предприятий характеризуются следующими чертами:

- энергетическими субсидиями в форме:

а) просроченных неоплаченных счетов;

б) оплаты существенной доли счетов за энергоносители в натуральной форме по искусственно завышенным ценам, превышающим рыночную стоимость;

- недоимки во внебюджетные фонды и по налогам, которые частично прощаются в результате договоренностей или фактических расчетов в натуральной форме с помощью механизма налоговых зачетов, также по искусственно высоким ценам [1].

Система неплатежей разрасталась и укреплялась, поскольку рентабельные компании осознали, что могут использовать ее с выгодой, если будут связаны с бесперспективными предприятиями, являющимися первоначальными объектами мягких бюджетных ограничений. В свою очередь, данное обстоятельство обусловило возникновение новой формы промышленной организации, нацеленной на использование скрытых субсидий. В итоге происходит хронический недостаток налоговых поступлений, что препятствует не только экономическому росту, но и

достижению, как устойчивой сбалансированности бюджета, так и подлинной стабилизации. Более того, решение проблемы неплатежей затрудняется несовпадением стратегий и программных целей федерального и региональных уровней власти. Таким образом, проблема налоговой недоимки может быть интегрирована не как следствие отсутствия политической базы, а как результат молчаливого соглашения, в соответствии с которым энергетические компании берут под свою финансовую опеку бесперспективные предприятия в обмен за терпимое отношение органов исполнительной власти к их собственной задолженности.

Из многочисленных подходов к анализу данной проблемы можно условно выделить три основные микроэкономические модели, описывающие все основные причины возникновения неплатежей. К первой группе причин можно отнести поведенческие причины, связанные с оппортунистическим поведением в условиях асимметричной информации, или причины преднамеренного характера неисполнения обязательств; их можно также охарактеризовать, как рациональное поведение экономических агентов в условиях, когда неплатежи становятся выгодными. Ко второй группе следует отнести причины, связанные с функционированием банковского сектора. К третьей – скрытое субсидирование неэффективных производств. Каждая группа дает качественно разную характеристику проблемы. Разберем каждую из них подробнее.

Итак, мы обозначили три основных источника возникновения неплатежей (преднамеренное неисполнение обязательств, покрытие временных кассовых разрывов, финансирование убытков). Каждый из них характеризует определенный уровень проблемы. Между тем, существует взаимосвязь между различными причинами, выражающаяся в возможности перехода от одной модели к другой.

Асимметричная информация, проблемы, связанные с ней, и причины преднамеренного возникновения задолженности (модель 1) существуют в той или иной мере всегда. Критического же уровня они могут достигать, как уже отмечалось, в условиях слабых рыночных институтов. Между тем, данная модель не предполагает, что неплатежи являются средством покрытия краткосрочных кассовых разрывов, заменяющим банковский кредит, или что неплатежи есть скрытая субсидия убыточным фирмам. В такой постановке проблему можно решить (смягчить ее остроту) путем становления и развития рыночных институтов, усиления контроля и мониторинга деятельности отдельных фирм и менеджеров, укрепления деятельности профсоюзов. Расширение кредитования, развитие финансовых рынков и реструктуризация убыточных производств не влияют на источник проблемы, и не способствуют ее решению.

Второй моделью описывается ситуация, когда источником неплатежей являются «технические» перебои на рынке краткосрочных ссуд, условно обозначенные как неплатежи, вызванные расширением товарного

кредитования. Модель предполагает отсутствие финансирования убытков посредством товарного кредита, а неплатежи являются «отсроченными платежами». Если предприятия способны вести безубыточную хозяйственную деятельность и в условиях, когда банковский кредит недоступен, то неплатежи являются проблемой лишь косвенно, т.к. могут вызывать негативные процессы через ослабление рыночных институтов. Вместе с тем, распространение неплатежей, даже в форме замены банковского кредита, может стимулировать в свою очередь неплатежи преднамеренного характера, может влиять на производственную эффективность. Снижение эффективности может привести к расширению кризиса, возникновению неплатежей по причинам третьего вида.

Проблему можно описать второй моделью в том случае, если ее решение возможно путем расширения банковского кредитования (и становлением рыночных институтов).

Наиболее глубокие корни возникновения неплатежей рассматриваются в рамках третьей модели, где их источником является убыточное производство, нерыночность ряда производств. Под нерыночностью в данном случае понимается несоответствие рыночного спроса на производимый товар его предложению. Неплатежи в данном случае являются «каналом финансирования убыточных фирм». Источником такого финансирования могут быть и государство, и другие фирмы, и работники предприятия. Неплатежи можно описать с помощью третьей модели, если их нельзя расшить увеличением банковского кредитования.

Следует отметить, что все три модели являются не взаимоисключающими, а взаимодополняющими. Одновременно предприятие может иметь и преднамеренные (модель 1) и вынужденные (модели 2 и 3) причины неплатежей. Более того, одни причины могут быть стимулятором возникновения других [2].

Так, например, негативным следствием существования преднамеренного источника возникновения задолженности (модель 1), является возможное стимулирование распространения неплатежей, что осложняет процесс селекции «плохих» и «хороших» фирм и может привести к сокращению банковского кредитования, стимулированию причин второй модели. Другим негативным последствием может быть и снижение эффективности производств, как в случае неуплаты со стороны должников, так и вследствие неэффективного управления, что тоже может способствовать углублению кризиса.

Таким образом, на фоне роста неплатежей, вызванных причинами одной из моделей, могут обостряться проблемы, связанные с оппортунистическим поведением, сокращаться кредиты банков, снижаться общая эффективность производства.

Причины возникновения могут быть вынужденными (неэффективность, дефицит банковского кредитования) либо

преднамеренными (например, оппортунистическое поведение). Долгосрочное же существование неплатежей возможно лишь в условиях неэффективно работающих рыночных институтов.

Стимулы к применению не денежных расчетов на региональном и местном уровнях. Гораздо более ограниченный доступ региональных и местных органов исполнительной власти кредиторам, а также отсутствие серьезного внешнего давления, направленного против применения не денежных инструментов, позволили шире использовать задолженность и налоговые зачеты в региональных и местных бюджетах. Важная характеристика задолженности и не денежных расчетов в том, что они дают возможность региональным и местным органам исполнительной власти контролировать предприятие и получаемые ими прибыли. В обмен на сотрудничество предприятие смягчают бюджетные ограничения, защищают от банкротства и предохраняют от внешних конкуренции.

Межбюджетные отношения – еще один фактор, провоцирующий зачеты. Поскольку величина трансфертов с бюджетов более высокого уровня часто зависит от фактических расходов предыдущего года, региональные чиновники заинтересованы в «раздувании» расходов, чтобы иметь возможность на следующий год либо получить трансферты в больших объемах, либо обеспечить более высокую долю отчисления по налогам, распределяемым между бюджетами разного уровня.

В итоге: задолженности, зачеты, бартер искажают реальные объемы расходов, снижают эффективность политических мер и побуждают производить расходы там, где легче осуществить финансирование с помощью не денежных инструментов.

Важнейшая сторона бюджетного кризиса – ухудшение финансовых отношений между центром и регионами. Не сложилась до сих пор стабильная форма отношений между ними по поводу доли налоговых поступлений и масштабов экономической ответственности за соответствующие расходы.

Для разрушения системы неплатежей необходимо сотрудничество органов исполнительной власти различных уровней – федерального, регионального и местного. Необходимо официально сформировать государственную политику по поддержанию неэффективных предприятий и целых отраслевых комплексов, предложить поэтапную программу сокращения неэффективного потребления топливно-энергетических и других видов ресурсов в экономике. Банкротство предприятий позволило бы списать большую часть просроченной задолженности.

Государство должно также инициировать переводы между предприятиями по реструктуризации задолженности с тем, чтобы перевести просроченную задолженность в обычную.

Необходимо ликвидировать бюджетную задолженность за счет улучшения общего управления бюджетом: важно, чтобы бюджет носил

реалистичный характер, а роль Минфинов в его составлении была главенствующей; осуществление анализа государственных расходов с целью повышения их эффективности и устойчивого сокращения расходов; межбюджетные трансферты должны использоваться в качестве политического инструмента для стимулирования реформы региональных бюджетов [5].

Другим важным компонентом является налоговая реформа. Подход к налоговой системе должен быть дифференцирован, с нахождением равновесия между поступлениями от налогов, развитием производства и решением социальных проблем. Основные действия: повышение административной и профессиональной квалификации сотрудников Министерства по налогам и сборам; обеспечение стабильности ставок на длительный период, что необходимо для принятия долгосрочных инвестиционных решений.

Энергетические монополии. Самое важное – жесткая политика отключения неплательщиков. В отсутствие такой политики отсутствуют и стимулы для своевременной оплаты счетов за энергоносители. Здесь ключевую проблему представляют неплатежи бюджетных организаций всех уровней, что в конечном счете к задолженности, налоговым зачетам и не денежным расчетам.

По вопросам ценообразования (энергетических компаний) решение проблемы – это переход на единые цены с оплатой в денежной форме.

На региональном уровне решение проблемы неплатежей можно при помощи: снижение взаимной задолженности между предприятиями, подъем производства, снижение инфляции, постепенный выход из экономического кризиса.

Существует несколько взаимосвязанных способов решения проблемы неплатежей:

1. взыскание задолженности через арбитражный суд;
2. переложение своих долгов перед бюджетами различных уровней на своих должников;
3. проведение взаимозачетов;
4. подкрепление деловых контрактов банковскими гарантиями;
5. страхование и перестрахование контрактов;
6. применение для расчетов между предприятиями вексельной системы;
7. оказание акционерами своих прав, поиск и заключение контрактов с руководителями способными вывести предприятия из экономического кризиса [2].

Следует также разработать и внедрить в практику продажи ДЗ на федеральных и региональных аукционах, организовать продажу коммерческим банкам «плохих» долгов их клиентов, через прямые переводы с возможными покупателями.

Необходимо расширить сферу денежного обращения за счет альтернативных форм расчетов, сократить долю налично-денежного обращения на основе совершенствования безналичных расчетов.

Но без устранения глубоких причин общеэкономического характера, серьезнейшей корректировки курса реформ с целью, с одной стороны, усиления государственного вмешательства в экономику, а с другой – создание максимально благоприятных условий для развитие частного предпринимательства кризис неплатежей будет неизбежно возобновляться в том или ином виде.

Стратегические меры, по исправлению сложившейся ситуации, необходимо сосредоточить на: продолжении реформ с тем, чтобы поставить под контроль дефицит бюджета расширенного правительства; координации мер по снижению инфляции; проведении политики ценообразования, налогообложения и регулирования энергетических монополий, сопровождаемой действительной решительностью отключать неплательщиков; оценке возможных социальных последствий жестких бюджетных ограничений, что в свою очередь позволит достичь цели радикального повышения уровня жизни населения на основе самореализации каждого гражданина, снижения социального неравенства, политической роли страны в мировом сообществе.

В стране должно восстановиться практически полностью утраченное доверие между гражданами и государством, между гражданами и бизнесом, между бизнесом и властью.

Нашему обществу необходимо обновленная система ценностей, отвечающая традициям России и требованиям современности: свобода, ответственность, доверие. Своей цели нужно добиваться за собственный счет и собственными усилиями. Путь к процветанию- добросовестный труд, честная конкуренция, сознательная законопослушность.

#### **Использованные источники:**

1. Балочкий, Е. Неплатежи и новый тип промышленной организации // Вопросы экономики. –2000. – №3. – С. 41-46.
2. Пинто, Б., Морозов, А. Разрушение системы неплатежей в России: Создание условий устойчивого экономического роста // Вопросы экономики. – 2000. – №3. – С.4-29.
3. Морозов, А. Расчеты сотрудников Всемирного банка [http://www.credit-union.ru/files/materials/17/PAR\\_062304\\_Rus.pdf](http://www.credit-union.ru/files/materials/17/PAR_062304_Rus.pdf)
4. Очирова, Е.Л. Экономические и экологические аспекты устойчивого развития современной экономики <http://sdo.irgups.ru/modules/works/ochirova.pdf>
5. Шарапов, В. Н. Положения новой экономической программы развития России до 2010 г. <http://www.bibliofond.ru/detail.aspx?id=47495>
6. Энергетическая стратегия России до 2010 г. [http://rau.su/observer/N19-20\\_94/010.htm](http://rau.su/observer/N19-20_94/010.htm)

*Мерзликина К. С.*  
*ассистент (преподавателя), аспирант*  
*ФГБОУ ВПО Орловский государственный университет*  
*России, г. Орел*

## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА МАРКЕТИНГА ОТНОШЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛЬГИИ)**

**Аннотация:** в статье рассматривается такой аспект маркетинговой политики кредитования фермеров в Бельгии, как маркетинг отношений, одним из инструментов которого является государство, часто выступающее как гарант возврата кредита.

**Ключевые слова:** маркетинг отношений, кредитование, государство, сельское хозяйство.

Особое место в маркетинге отношений банковской сферы занимает маркетинг продуктов для такой специфической аудитории клиентов как фермерство. Если в России само понятие маркетинга отношений только формируется, то в западноевропейских странах уже существует практика применения такого вида маркетинга. Маркетинг партнерских отношений — современный подход в работе банка с клиентами, включающий в себя установление и развитие с ключевыми клиентами прочных долгосрочных партнерских отношений, основанных на учете взаимных интересов при ведении бизнеса [1, с. 7].

Одним из инструментов маркетинга отношений является наличие третьей стороны-гаранта, а именно государства, которое создает престиж банку, косвенными методами способствует поощрению кредита среди фермеров и является разработчиком множества государственных программ по улучшению сельскохозяйственного климата, часто сотрудничая с коммерческими банками.

Сельскохозяйственный кредит в зарубежных странах является важным элементом экономического развития аграрного производства, в современном сельском хозяйстве развитых стран высок уровень привлечения ссудного капитала. Роль кредита в финансировании сельскохозяйственных производителей особенно возросла в 60-70-е гг., в некоторых западноевропейских странах его доля в аграрном капитале приблизилась к 50%.

О значении кредита в формировании и накоплении аграрного капитала в этих странах в известной мере можно судить по удельному весу заемных средств (кредитной задолженности сельского хозяйства) в стоимости основного капитала, а также по соотношению годовой кредитной выдачи (краткосрочных ссуд) и годовых вложений в основной капитал.

Анализ показывает, что к числу стран с наиболее высоким удельным весом заемных средств в основном капитале сельского хозяйства относятся Англия, ФРГ, Франция, Италия, Бельгия и скандинавские страны. Начиная с

60-х гг. доля общей кредитной задолженности в аграрном капитале этих стран (без недвижимости) достигает в Англии и ФРГ около 50%, во Франции — более 40%, Италии и Бельгии — более 30%.

Около 1/4 общей площади территории Бельгии используется под сельскохозяйственные нужды. Во Фландрии интенсивный труд и использование удобрений дают почти 3/4 сельскохозяйственной продукции страны, хотя площадь сельскохозяйственных земель здесь такая же, как в Валлонии.

Во многом такой высокий процент заемного капитала обусловлен не только необходимостью в дополнительных средствах, предоставляемых под небольшой процент, но и простотой его получения. Кредитные продукты в Бельгии рекламируются во всех магазинах, витринах и даже университетах. Немалую долю в маркетинге кредитных продуктов, в том числе и для сельскохозяйственных производителей (или фермеров) играет маркетинг отношений [1, с. 16].

Отличительной особенностью западноевропейского ведения бизнеса, в том числе и фермерского, является сильная увлеченность партнерскими отношениями. Банки не только стараются привлечь новых клиентов, но и разрабатывают огромное количество индивидуализированных программ под конкретных потребителей их продуктов, имеющих длительную историю отношений с банком [3, с. 12], особенно если такие клиенты пользуются государственной поддержкой. Таким образом, можно сказать, что в Бельгии государство выступает как инструмент маркетинга отношений.

В настоящее время кредиты сельскому хозяйству составляют примерно 40% всех ссуд, предоставляемых банком Кредит Агриколь. Причем доля среднесрочных (до 7 лет) и долгосрочных (свыше 7 лет) кредитов составляет примерно 80-85% всех ссуд. Они направлены прежде всего на строительство (или покупку) жилья, сооружение производственных помещений, приобретение сельскохозяйственного оборудования.

В Бельгии намного проще получить кредит начинающим фермерам, без кредитной истории и большого срока существования их фермы в силу мощной государственной поддержки. Помимо этого есть программы льготного кредитования фермеров, которые осуществляется с целью обеспечения оптимальных условий производства для хозяйств, неспособных финансироваться из собственных средств или заемного на общих условиях капитала. Льготы часто предоставляются в рамках целевых программ, отражающих приоритеты государственной политики.

Стоит отметить, что система финансирования сельского хозяйства в различных странах Западной Европы, в том числе в Бельгии, имеет свои особенности. В одних странах, например, в Великобритании, никогда не существовало специализированной системы сельских кредитов, и фермеры поддерживались за счет государственных субсидий. Британский вариант объясним с точки зрения длительного преобладания в структуре аграрного

производства относительно крупных сельскохозяйственных предприятий, что элиминирует в определенной мере специфику сельскохозяйственного кредита. Напротив, в Бельгии историческое развитие фермерского уклада привело к созданию специализированных учреждений кредитования фермеров.

Иными словами, во все времена и в большинстве развитых стран сельскохозяйственный кредит формировался в значительной мере как специализированная структура, базирующаяся преимущественно на кооперативных началах и государственной поддержке.

Сейчас государство в Бельгии выступает не только как регулятор кредитных отношений, но и как мощный маркетинговый инструмент, привлекающий фермеров к сотрудничеству с теми банками, в которых предпочтение отдается именно государственным программам, а так же кредитным продуктам, где государство является гарантом. Оно же, государство, способствует развитию всевозможных льгот для заемщиков.

Основной принцип льготного кредитования — частичная компенсация действующей процентной ставки из бюджетных средств. В Бельгии льготная ставка фиксирована, и ставка банка влияет лишь на объем бюджетной компенсации.

Бельгийским фермерам предоставляется несколько видов льготных кредитов с процентной ставкой, в зависимости от вида кредитов от 3,75 до 5% годовых (для молодых фермеров 2,75-4%), сроком погашения 7-12 лет для неблагоприятных природно-экономических зон и 5-9 лет для прочих районов и фиксированным размером, определяемым политикой банка [4]. Объем бюджетной компенсации устанавливается по разнице между договорной процентной ставкой и ставкой льготного кредита. Договорные ставки определяются по результатам конкурса банков.

Помимо этого, для получения льготных кредитов в Бельгии обязательно, чтобы фермерство было основным занятием претендента, не менее 50% рабочего времени фермер должен быть занят в сельском хозяйстве и доход от сельскохозяйственной деятельности должен составлять половину общего дохода фермы. Для молодых фермеров минимальный возраст — не ниже 21 года, максимальный — не более 35 лет. Претендент должен иметь профессиональную квалификацию и регулярно вести типовую бухгалтерскую отчетность.

В силу малых размеров страны, а так же приверженности бельгийцев к долгосрочным партнерским отношениям, немаловажную роль играет не только статус самого заемщика, его кредитный рейтинг, вида деятельности и пана развития его фермерства, но и история кредитования его семьи. Часто бывает, что целые семьи заняты фермерством, а кредитные отношения между заемщиком и банком устоявшиеся и делятся уже не одно поколение.

К примеру, на 09.12.2013 в Бельгии насчитывалось 37000 фермерских хозяйств, при этом 83% из них являются семейным бизнесом [5].

Таким образом, можно выделить следующие особенности организации сельскохозяйственного кредита в зарубежных странах (на примере Бельгии):

1. Роль кредита как источника капитала ограничена строгими правовыми рамками: в отношении сроков и порядка погашения займов, повышения стоимости кредита по мере увеличения объема заемных средств, действия принципа возрастающего риска, в соответствии с которым нарастание доли используемых хозяйством заемных средств вызывает неблагоприятные последствия для уровня рентабельности этого хозяйства.

2. Сроки погашения кредита находятся в прямой зависимости от функциональной направленности ссуды. Краткосрочные и среднесрочные кредиты используются для финансирования текущих затрат и пополнения оборотных средств, долгосрочные — на обновление и расширение основных фондов. Более половины задолженности фермеров приходится на долгосрочные ссуды.

3. Разнообразие способов погашения кредитов предоставляет фермеру широкий выбор оптимальных по экономическим параметрам видов выплаты ссуд соответственно его хозяйственным возможностям. Льготный режим кредитования расширяет доступ к кредитным ресурсам всем слоям сельскохозяйственных производителей.

4. Отличительной особенностью финансового обеспечения АПК Бельгии является установление существенных льгот производителям и начинающим фермерам, как правило, за счет субсидирования государством выплат процентных ставок по банковским кредитам, его участием в финансировании различных проектов.

5. Банковская система в АПК Бельгии — это сложный механизм, при этом в Бельгии большинство финансовых операций в агропромышленном комплексе осуществляется посредством одного-двух крупных специализированных банков.

6. Государство выступает мощным маркетинговым инструментом по привлечению заемщиков, т.к. часто выступает гарантом для заемщика, а так же регламентирует направления деятельности работы банков по обеспечению фермеров заемными средствами.

Анализирую написанное выше, стоит еще раз отметить, что Бельгия, как и многие другие европейские страны уделяет большое значение кредитованию АПК, что обусловлено большим количеством фермеров, разного уровня, начиная от семейных ферм, заканчивая большими фермерскими кооперативами. Так как существует большая потребность в такого рода кредитах, то существует и большое количество банков, предоставляющих такие услуги. Наиболее ярким представителем агробанков является банк Кредит Агриколь, являющий собой классический пример банка, специализирующегося на предоставлении кредитов сельскому хозяйству и тесно сотрудничающий с государством. В данном банке, как и в других банках, предоставляющий кредиты предприятиям АПК и

фермерским хозяйствам существует множество льготных программ, поддерживаемых со стороны государства. Политика такого рода банка строится на максимальном удовлетворении индивидуальных потребностей заемщика, вследствие чего он предоставляет большое разнообразие программ кредитования и сопутствующих услуг.

**Использованные источники:**

1. Куршакова Н. Б. Банковский маркетинг. СПб.: Питер, 2003. – 192с.
2. Лалаян Е. А. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. М.: Юнити-Дана, 2008. – 376с.
3. Мартышев А. В. Маркетинг отношений. Владивосток: ТИДОТ ДВГУ, 2005. – 108с.
4. Официальный сайт банка Le Crédit Agricole – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://www.crelan.be/fr/agriculteurs> (дата обращения 23.02.2014)
5. Портал внешнеэкономической информации – [Электронный ресурс] – Режим доступа – URL: [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/be/be\\_ru\\_relations/be\\_news/13088.html](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/be/be_ru_relations/be_news/13088.html) (дата обращения 24.02.2014)

*Мещерякова Ж.В., к.э.н.*

*доцент, зав.кафедрой гуманитарно-экономических дисциплин*

*Дзекунскас В.С., к.э.н.*

*доцент кафедры гуманитарно-экономических дисциплин*

*Ставропольский филиал НОУ ВПО*

*«Московский институт предпринимательства и права»*

*Россия, г. Ставрополь*

**БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И  
СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: МЕРЫ ПО АКТИВИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются проблемы снижения темпов кредитования субъектов малого и среднего бизнеса и меры по активизации и стимулированию банков в области финансирования предпринимателей.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, кредит, кредитный портфель, мегарегулятор, микрофинансовые организации.

Темпы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) являются своего рода индикатором, отражающим состояние экономики страны. Банки сразу реагируют на ухудшение ситуации сокращением заимствований для МСБ. В 2013 году в условиях дефицита длинных денег банки заметно снизили активность на рынке кредитования предпринимателей. Темпы роста данного сегмента упали в 1,2 раза. В то же время просроченная задолженность предприятий МСБ достигла 7,8% от общего числа выданных кредитов (4,9 трлн рублей). [1]

Доля малого и среднего бизнеса в ВВП России составляет 20—21%,

поэтому у государства возникает острая необходимость в глобальном реформировании общего подхода к предпринимательству.

Один из способов переориентировать банки на выдачу займов малому и среднему бизнесу - это ограничение роста розничного кредитования. Однако банкиры считают такую «директиву» не очень удачной и скептически относятся к тому, что государство намерено развивать кредитование МСБ за счет уменьшения объемов бизнеса в другом сегменте, в данном случае в рознице. Банкиры считают шансы на реализацию этой идеи небольшими, а попытку внедрить ее, несмотря ни на что, даже вредной.

По мнению Председателя правления МСП Банка С. Крюкова, «Надежда на то, что в связи с мерами государства по ограничению роста потребкредитования банки переориентируются на финансирование МСБ, очень слабая. Эти сегменты, кредитование физических лиц и предпринимательства, схожи по уровню риска и тесно взаимосвязаны. К тому же зачастую частные предприниматели берут потребительские кредиты и направляют их на развитие своего бизнеса. Поэтому, ограничивая розничное кредитование, государство одновременно ограничивает и кредитование МСБ. Это приведет скорее не к тому, что частные предприниматели станут кредитоваться как юридические лица, а к тому, что они либо уйдут в тень, либо вообще покинут рынок. И так уже из-за повышения страховых платежей в России в этом году закрылось 500 тысяч индивидуальных предпринимателей». [2]

Рост кредитования населения, продолжающийся в течение последних трех лет, в действительности выглядит уже не так оптимистично: увеличивается закредитованность населения, увеличивается доля просрочки по розничным займам. Особые опасения вызывает сектор высокорисковых необеспеченных кредитов, поэтому стремление государства охладить рынок банковской розницы выглядит логичным и ожидаемым. Однако, попытка искусственного наращивания сегмента кредитования МСБ вряд ли приведет к положительным результатам, а идея о директивном направлении активности в корпоративный сектор может оказаться не такой удачной. Перекидывание суммы с одного сегмента на другой не решит проблему в целом.

Темпы роста потребительского кредитования неуклонно росли, начиная с кризисных времен. Активизация роста данного вида кредитования была реализована за счет 13-ти кратного снижения Центробанком ставки рефинансирования. Согласно данным Банка России, объем «кредитов и прочих средств, предоставленных физическим лицам» в 2009 году снизился на 11%, в 2010 году вырос на 14,3%, в 2011-м увеличился на 35,9%, а в 2012 году — на 39,4%. Но в 2013 году из-за стагнации экономики и «охлаждающих» мер ЦБ рост потребительского кредитования стал угнетаться. Годовой темп прироста задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам, достиг минимального значения за

последние два года и составил 31%. [3]

Замедление темпов розничного кредитования связано в первую очередь с ухудшением макроэкономической обстановки и ужесточением подхода банков к оценке платежеспособности заемщиков. Влияние нормативов ЦБ здесь, скорее, вторично. Банки, увлекшиеся потребительским кредитованием, уже испытывают недостаток привлеченных средств для его осуществления. Дефицит они компенсируют, увеличивая заимствования у Центробанка.

Несмотря на то, что темпы роста розничного кредитования в 12 раз превосходят темпы роста доходов населения, говорить о перегреве рынка потребительского кредитования пока не приходится. Это пока можно расценивать как «повышение температуры», снизить которую до нормального уровня можно как усилиями со стороны банкиров, Центробанка и правительства, так и путем повышения финансовой грамотности самих заемщиков.

Розничное кредитование по-прежнему остается основным драйвером роста банковской системы, несмотря на некоторое снижение темпов его роста и заметное увеличение объемов просроченной задолженности в сегменте необеспеченных кредитов физических лиц. Так, по итогам 2013 года объем кредитов физических лиц достиг 10 трлн руб., просроченная задолженность составила 460,4 млрд руб.

В российской банковской среде популярно мнение, что наш рынок розничного кредитования еще далек от насыщения и обладает гигантским потенциалом роста. Поводом для такого суждения является низкая доля совокупного долга россиян в ВВП - всего 12%. Это очень скромный показатель по сравнению не только с развитыми странами, но и большинством государств Восточной Европы. Однако тонкость в том, что в подавляющем большинстве стран львиная доля долга населения приходится на жилищные кредиты. В России все наоборот: отношение неипотечных кредитов к ВВП составляет 10%, и по этому показателю мы уже опережаем не только страны-аналоги, но и отдельные развитые экономики. Таким образом, внушительный рынок банковской розницы в России имеет явный перекос в сторону необеспеченных потребительских кредитов.

Долгосрочные обеспеченные залогом виды кредитов, такие как автокредитование и ипотека, растут намного медленнее - это касается как объема, так и уровня просроченной задолженности. Наиболее активные заемщики по необеспеченным кредитам - это россияне с ежемесячным доходом от 15 до 100 тысяч рублей, а пик кредитной активности приходится на тех, чей ежемесячный доход не превышает 20-30 тысяч рублей в месяц. Именно в этом сегменте населения закредитованность достигает максимального уровня, а возможности по погашению долга минимальные. Человеку с доходом 15-20 тысяч рублей очень сложно выделить даже 5-10% на обязательные платежи по кредитам, не говоря уже о 30% и тем более 45%.

А именно столько сейчас приходится таким заемщикам тратить на обслуживание своих кредитов. Очевидно, что любой незапланированный расход - и вчерашний добропорядочный заемщик попадает в разряд должников. С каждым днем его расходы на обслуживание кредитов будут возрастать за счет штрафов и повышенных процентов, которые банк начнет начислять по просроченной части кредита уже с первого дня. В такой ситуации в большинстве случаев заемщик принимает решение взять новый кредит на большую сумму и более длительный срок, чтобы расплатиться по уже имеющимся долгам и погасить предыдущий кредит в полном объеме. В итоге результат не оправдывает надежды и в конце концов еще больше усугубляет финансовое положение заемщика. Не стоит ждать, что кредиты для граждан резко подешевеют или станут доступнее. Более того, для некоторых заемщиков единственным шансом получить заемные деньги станет обращение в МФО.

Уже к концу прошлого года можно было наблюдать некоторые изменения на рынке - темпы роста кредитования в 2013 году упали до самых низких значений за последние два года (2011 - 37,5%, 2012 - 40% и в 2013 - рекордные 30%). [3] Помимо замедления роста рынка за счет ужесточения требований к заемщикам со стороны самих банков торможение этого сегмента происходит и благодаря мерам, которые предпринял ЦБ. С 1 марта 2013 года были повышены ставки резервирования по необеспеченным розничным кредитам, а с 1 июля введены коэффициенты риска по ряду потребительских кредитов для расчета показателя достаточности капитала. Этими мерами регулятору удалось несколько снизить угрозу надувания кредитного «пузыря». И он не намерен на этом останавливаться: с 1 января 2014 года - очередное повышение коэффициентов риска для высокорискованных ссуд, что будет стоить розничным банкам от одного до трех процентов достаточности капитала (Н1). Далеко не все кредиторы смогут позволить себе такую нагрузку на капитал, поэтому будут вынуждены уменьшить объем выдачи необеспеченных ссуд и сконцентрироваться на сегменте кредитов с меньшей доходностью и меньшим риском, где требования к заемщикам достаточно высокие.

Кроме того, охлаждению рынка в этом году будет способствовать и вступление в силу Закона «О потребительском кредите (займе)». Он вводит понятие полной стоимости кредита или займа (ПСК), т.е. все платежи по кредиту, в том числе и платежи третьим лицам, определенные кредитным договором (например, страховым компаниям), которые предстоит сделать заемщику в процессе обслуживания получаемого в банке или микрофинансовой организации кредита. ПСК не может превышать рассчитанное Банком России среднерыночное значение более чем на одну треть, а кредитор, в свою очередь, будет обязан размещать эту стоимость на первой странице кредитного договора. Таким образом, заемщик, получая кредит в банке или микрофинансовой организации, будет иметь полное

представление о его стоимости, а также возможность сравнить условия различных банков или МФО по этому объективному показателю. А регулирование ПСК со стороны Банка России защитит заемщиков от чрезмерных поборов со стороны отдельных кредиторов.

Таким образом, новый закон ограничит стоимость займов для граждан. Вниз пойдут ставки по займам МФО и кредитных кооперативов. Кроме того, банки будут обязаны указывать полную стоимость кредита на первой странице договора. Впрочем, депозитов с высокими процентами также станет меньше.

Четкие и понятные правила игры будут установлены не только для банковских кредитов. Нормы закона распространятся также на кредитные кооперативы, микрофинансовые организации, ломбарды. При этом ЦБ будет устанавливать средневзвешенные ставки на рынке и отклонения для каждого сегмента отдельно, то есть отклонения от средних значений будут отдельно высчитываться для кредитов, выданных банками, займов МФО и кредитных кооперативов. При этом будет учитываться также целевое назначение кредитов.

В документе четко прописана не только обязанность информировать заемщика о ПСК, но и размещать диапазоны ПСК в интернете. Потребитель сможет оценить цену разного рода «моментальных займов по паспорту», которая сегодня в большинстве случаев завуалирована.

Другое важное для заемщиков изменение - это ограничение на начисление пеней и штрафов на не погашенную вовремя задолженность по кредиту. В случае просрочки общая сумма пеней и штрафов, которые банк может требовать от заемщика, теперь не сможет превышать 20% годовых, если продолжают начисляться предусмотренные договором проценты, и 0,1% в день (36,5% годовых), если проценты не начисляются. Сегодня размер пеней за неисполнение обязательств по кредитному договору превышает эти цифры в 3 и более раза и составляет в среднем по рынку 0,3-0,5% в день от суммы просроченной задолженности.

Накладывает закон определенные ограничения на кредиторов и коллекторов при взыскании проблемной задолженности. Взыскатель должен предоставить должнику все необходимую информацию не только о долге, но и о себе, а также уже не сможет беспокоить заемщика во внеурочное время.

Эти меры существенно ограничат бурный рост беззалоговых кредитов, при выдаче которых минимальное внимание к кредитной истории и платежеспособности заемщиков компенсируется высокой, можно сказать, даже завышенной, ставкой. Однако не стоит ждать, что после вступления в силу нового закона кредиты для граждан резко подешевеют или станут доступнее. Более того, для некоторых заемщиков единственным шансом получить заемные деньги станет обращение в МФО. Таким образом, уже в обозримом будущем мы, возможно, сможем наблюдать некоторое охлаждение рынка потребительского кредитования и стабилизацию уровня

просроченной задолженности.

Микрофинансовые организации (МФО) достигли с Центробанком договоренности о том, что мегарегулятор не будет ограничивать ставки по выдаваемым МФО займам, потому что это убьет рынок и все компании уйдут в сторону серого сегмента. После того как был создан мегарегулятор на базе ЦБ, представители микрофинансового рынка выражали озабоченность, что он ужесточит нормативы и для компаний МФО. Регулятора беспокоят высокие темпы роста микрокредитования: за 2012 год объем выданных ими займов вырос с 3 млрд до 30–40 млрд руб. При этом ранее представители ЦБ подчеркивали, что для ужесточения контроля за деятельностью МФО необходим определенный набор требований. [4]

Сейчас на согласовании в ЦБ находятся поправки, которые устанавливают верхний предел по кредиту или по займу МФО. При этом Центральный банк оставляет за собой право устанавливать более низкие пределы в зависимости от ситуации на рынке и своего понимания. Предел будет определяться для каждого рынка отдельно, в том числе и для рынка микрозаймов. Для них будет рассчитываться своя величина по особой методике.

На сегодня эффективная процентная ставка по кредитам, выдаваемым МФО, составляет 168%, покрывает тот уровень дефолтности в 25-30% и снижаться не будет. Безусловно, стоимость фондирования для банков на порядок ниже. [5]

Никак не ограничивать ставки для микрофинансовых организаций было бы глупо, тогда при многих банках возникли бы МФО, которые предложили бы кредиты по высоким ставкам. Но ЦБ планирует ограничивать отклонение от среднерыночных ставок. Оно будет создавать проблемы для компаний, которые находятся существенно ниже рынка, то есть, к примеру, выдают займы в два раза дороже.

В методике расчета ПСК предусмотрено, что регулятор будет считать ее отдельно для каждого сегмента, то есть он определит среднюю ставку по займам до зарплаты, по потребительским микрофинансовым займам, а также по кредитам для малого бизнеса. В результате средние ставки на рынке будут постепенно снижаться за счет того, что исчезнут отклонения, когда отдельные компании выдают займы под 2500% в год.

Что касается банковских кредитов, то к революции на рынке документ вряд ли приведет. Дело в том, что в 2013 году регулятор уже принял ряд мер, которые заставили банки снизить ставки и темпы выдачи потребительских займов.

В течение 2013 года портфели банковских кредитов малых предприятий постепенно снижались по сравнению с предыдущими годами. При этом банки переключились с «длинных» на «короткие» ссуды: кредитные организации предпочитают выдавать малым предприятиям преимущественно займы до одного года. Так, в 2013 году кредитные

организации предоставили 69% таких займов небольшим компаниям против 56% за аналогичный период прошлого года. Доля ссуд свыше трех лет составила всего 11%, и ее обеспечивают госбанки. [3]

В 2011–2012 годах крупные игроки начали постепенно переключаться на ритейл, что сказалось на снижении ключевых показателей. Они поняли, что к малым предприятиям с точки зрения скоринга нельзя подходить так же, как и к розничным клиентам. В то же время выезжать и проверять бизнес в силу размеров и большой клиентской базы им сложно. Небольшие банки при этом обеспечивают индивидуальный подход и стараются завоевывать большую долю.

В исследовании «Эксперт РА» говорится, что «кредитные фабрики», которые еще год назад являлись локомотивами кредитования малых и средних компаний, передали эстафетную палочку небольшим организациям. Крупные игроки увеличили портфели всего лишь на 6,1%, тогда как малые и средние банки — на вдвое большую величину. В результате доля кредитных организаций из топ-30 на рынке сократилась на 1,3%, до 59,4%. [1]

Замедление темпов роста кредитования МСБ свидетельствует об ухудшении экономической ситуации в стране. Банки снизили активность в сегменте МСБ из-за дефицита длинных денег. Его причины — торможение экономики и соответствующее падение прибыли предприятий, снижение объемов импорта и экспорта, недобор НДС, срыв плана приватизации. Еще один индикатор, свидетельствующий об ухудшении экономической ситуации, — рост объема просроченной задолженности по кредитам малым предприятиям.

Доля долгов малых предприятий, передаваемых коллекторским агентствам, выросла более чем в 12 раз — с 0,4 до 5%. Сейчас их объем в небольших компаниях оценивается примерно в 390 млрд рублей, тогда как величина кредитного портфеля МСБ банков достигает 4,9 трлн. Компания связывает такую динамику с тем, что кредитные организации начали массово списывать долги, образовавшиеся в кризис 2008–2010 годов. [6]

Как правило, проходит около двух лет, прежде чем кредитор может списать безнадежный кредит МСБ с баланса. Для этого, в частности, нужно получить акт о невозможности взыскания задолженности. В 2013 году 12% кредитов, выданных малым предприятиям, оказались проблемными в том числе за счет «вызревания» просрочки по ранее выданным займам, а в 2014-м — до 15–17% на фоне стагнации экономики в России и в мире.

Для увеличения объемов кредитования малого и среднего бизнеса нужно рассматривать задачу в комплексе. Здесь важны меры ЦБ по увеличению сроков рефинансирования, внесение изменений в положение Банка России № 312-П «О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами» и № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и

приравненной к ней задолженности».

К необходимым мерам можно отнести также усовершенствование системы субсидирования процентных ставок. Сейчас подобные льготы доступны далеко не всем субъектам малого и среднего бизнеса, в основном - производственным и инновационным компаниям, доля которых среди предприятий малого и среднего бизнеса в России невелика.

Государству необходимо продолжить стимулировать банки и подогревать их интерес к финансированию предприятий малого и среднего бизнеса. Так, будут пролонгированы и усовершенствованы действующие госпрограммы, в том числе по субсидированию процентных ставок по кредитам субъектам предпринимательства.

Минэкономразвития продвигает идею программы кредитования за счет средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) - это длинные деньги. Принципиальное решение об этом пока не принято. В любом случае доступ к ресурсам ФНБ получают только банки, имеющие не меньше двух рейтингов (высокого уровня) иностранных агентств. Однако, таким требованиям смогут соответствовать не больше десяти банков в России.

Новые стимулы даст закон о секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу. Этот закон может быть принят в 2014 году и предложит новые инструменты. Банки смогут секьюритизировать портфели кредитов МСБ так же, как ипотечные. Тем самым должны значительно уменьшиться риски, что повлияет на снижение ставок по кредитам в данном секторе.

Однако, принципиально снизить ставки по кредитам малым и средним предприятиям в ближайшее время нереально. Это не позволят сделать ни общий уровень инфляции в России, ни ставка рефинансирования. Вопрос с развитием кредитования малого и среднего бизнеса решать необходимо комплексно и в короткие сроки это не сделать хотя бы потому, что среди опрошенной российской молодежи только 2% думают о том, чтобы создать собственный бизнес.

#### **Использованные источники:**

1. Мещерякова Ж.В. Центральный банк как интегрированный финансовый регулятор: проблемы консолидации. //Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. – 2013. - № 4 (8). с. 31 – 35.
2. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Официальный сайт: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://raexpert.ru/>.
3. Российско-германская конференция «Региональные программы поддержки малого и среднего предпринимательства — опыт Германии и возможности его внедрения в России»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/...kfw-proveli-konferentsiyu-po-podderzhke-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-v-myunkhene-10061783/>.
4. Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
5. Российский Микрофинансовый Центр. Официальный сайт: [Электронный

ресурс] - Режим доступа: <http://www.rusmicrofinance.ru>

6. Коллекторское агентство «Секвойя кредит консолидейшн». Официальный сайт: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.sequoia.ru/>.

*Мещерякова Ж.В., к.э.н.  
доцент, зав.кафедрой гуманитарно-экономических дисциплин  
Ставропольский филиал НОУ ВПО  
«Московский институт предпринимательства и права»  
Россия, г. Ставрополь*

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

**Аннотация:** Рассматривается роль государственно-частного партнерства в условиях реализации стратегии социально-экономического развития регионов Северо-Кавказского федерального округа.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, инвестиции, инновации, модернизация, кластерные системы, концессия.

В современном понимании партнерство государства и бизнеса представляет институциональный и организационный альянс между государством и частными компаниями, банками, международными финансовыми организациями и другими институтами в целях реализации общественно значимых проектов. При этом наблюдается некий дуализм: государство никогда не бывает свободным от выполнения своих социальных функций, а бизнес, в свою очередь, всегда остается источником приращения общественного богатства. Развивающееся партнерство создает свои базовые модели финансирования, отношений собственности и методов управления. Использовать преимущества обеих форм собственности без глубоких социальных перемен как раз и оказывается возможным в рамках разнообразных форм и методов государственно-частного партнерства (ГЧП).

В условиях модернизации российской экономики государственно-частное партнерство можно рассматривать как эффективный инструмент экономической политики, позволяющий комбинировать инновационные ресурсы и результаты, локализованные на государственном уровне и в частном секторе. Как и все институты рыночного хозяйствования, практика ГЧП в России претерпела существенные изменения по мере завершения реформационных процессов в обществе и экономике, усовершенствования всех институтов рынка, предпринимательства, государственного управления и гражданского общества.

Однако, несмотря на то, что государство и бизнес возлагают на государственно-частное партнерство большие надежды, рассматривая его в качестве важнейшего инструмента повышения не только национальной, но и региональной конкурентоспособности, внедрение данного механизма в

российскую практику идет крайне медленно. Нерешенность целого ряда методологических вопросов перехода к партнерским отношениям государства и бизнеса, отсутствие должного опыта такого партнерства, неразвитость законодательной и нормативной базы на всех уровнях, а также ситуация нестабильности сдерживают внедрение государственно-частного партнерства в российскую экономику.

Тот этап социально-экономического развития, когда практика ГЧП в преимущественной мере и вынужденно компенсировала хозяйственные и социальные трудности, связанные с муниципализацией различных объектов жизнеобеспечения территорий, уже пройден. Общий экономический подъем, существенные позитивные продвижения в налогово-бюджетной сфере, а также проведение муниципальной реформы позволили в целом нормализовать функционирование территориальных комплексов ЖКХ, социального обслуживания, а также найти новые, более совершенные формы участия частных предприятий в поддержании устойчивого функционирования данных объектов, в предоставлении соответствующего круга услуг для населения. Нынешний этап социально-экономического развития страны ставит перед ней новые задачи - модернизации экономики, прежде всего, на основе совместного вклада власти и бизнеса в активизацию инновационных и инвестиционных процессов в экономике.

В условиях современной рыночной экономики ГЧП - это устойчиво и долговременно сложившаяся модель отношений бизнеса и государства, в том числе и в плане инвестирования крупных проектов, имеющих общегосударственное значение, прежде всего, как основной вклад в модернизацию национальной экономики. В этих условиях инновационный аспект ГЧП и присущие ему специфические механизмы приобретают решающее значение для развития данного института социального рыночного хозяйства. Мировой опыт также свидетельствует, что на каждом этапе развития акценты ГЧП неизменно смещались в те сферы, которые в данный момент являлись «прорывными» для решения экономических и социальных проблем государства, для поддержания стабильности самой системы рыночного хозяйства, роста ее конкурентоспособности и пр. [1]

Следует обратить внимание, что кризис 2008 года существенно активизировал усилия в области развития ГЧП. Особенно эта тенденция проявилась на региональном уровне, который, в отличие от федерального уровня, не имел существенных финансовых резервов. В условиях кризисного сжатия субфедеральных бюджетов региональный уровень государственного управления неизбежно был вынужден искать взаимодействия с частным бизнесом в целях стабилизации экономической и социальной ситуации на местах. Не случайно именно в этот период активизировалась работа по развитию регионального законодательства по ГЧП, а антикризисные программы регионов неизменно включали в себя конкретные направления и формы взаимодействия с частным бизнесом.

Этап инновационной модернизации ставит перед практикой ГЧП следующие наиболее важные задачи.

Во-первых, совместное финансирование крупных производственных и инфраструктурных объектов, имеющих общегосударственное значение. На федеральном уровне по такой схеме уже достаточно длительное время осуществляется деятельность Инвестиционного фонда РФ. [2] Институциональная база этих современных направлений ГЧП постоянно укрепляется, а практика ГЧП становится универсальным алгоритмом деятельности так называемых «государственных институтов развития». Так, в 2010 году Внешэкономбанк стал единственным исполнителем услуг по инвестиционному консультированию для государственных нужд субъектов Российской Федерации по формированию инвестиционных проектов, осуществляемых на условиях ГЧП.

Во-вторых, ГЧП уже сводится только к формированию и эффективному использованию финансово-инвестиционных механизмов. Современная практика ГЧП предполагает совместное формирование современных систем управления в рамках крупных производственных и инфраструктурных систем. Эта задача решается через развитие концессий, которые на сегодняшний день представляют собой один из наиболее проработанных в правовом отношении механизмов ГЧП.

В-третьих, это - взаимодействие государства и частного бизнеса в повышении качества социального обслуживания населения на основе сочетания конкурентного рынка этих услуг и государственных гарантий их качества и доступности для населения. Данный аспект ГЧП приобретает в настоящее время особое значение в связи с происходящим реформированием системы государственных и муниципальных учреждений - провайдеров социальных услуг, [3] с формированием более открытого, конкурентного рынка этих услуг на основе состязательности учреждений различных организационных форм.

К числу перспективных направлений ГЧП следует отнести также совместную работу органов власти и бизнеса по формированию новых точек промышленно-инновационного развития, а также совместные усилия региональных сегментов национальной инновационной системы по созданию институтов венчурного финансирования малого и среднего инновационного предпринимательства, особых экономических зон и кластерных региональных систем.

Региональные кластеры сегодня оказались перед долговременными системными вызовами, отражающими как мировые и общероссийские тенденции, так и внутренние барьеры устойчивого развития.

В условиях формирования национальной инновационной системы у предприятий в составе региональных кластеров появляется новая задача – способствовать формированию и эффективно взаимодействовать с объектами инновационной системы. Однако региональные кластеры не

располагают необходимой институциональной средой для развития инновационной деятельности предприятий.

Для решения данной проблемы необходимо создать все звенья, т.е. необходимую инфраструктуру развития инновационной деятельности для предприятий в составе региональных кластеров на основе горизонтальной интеграции на ресурсном уровне с хозяйствующими субъектами из других регионов. Пока этот барьер значительно снижает возможности устойчивого развития региональных кластеров.

Республики Северного Кавказа в настоящее время не имеют необходимой транспортной инфраструктуры и не могут оказывать транспортные услуги для предприятий в составе региональных кластеров. Это в дальнейшем может стать сильным сдерживающим фактором устойчивого развития региональных кластеров, прежде всего, для туристско-рекреационного кластера республик. Республики являются транспортным тупиком, не имеют на своей территории аэропорта.

Основным проблемным вопросом государственно-частного партнерства является гарантия инвестору передачи им в аренду (продажу) объектов собственности, созданных в рамках совместных инвестиционных проектов, после их создания. Вероятно, в силу сложности устранения обозначенных проблем на федеральном уровне до сих пор не принят нормативный правовой документ, определяющий, что считать в Российской Федерации государственно-частным партнерством, а что нет. Отсутствие указанных документов сдерживает развитие сферы государственно-частного партнерства и оказывает негативное влияние на развитие предпринимательства вообще и на процесс формирования региональных кластеров в частности.

Реализация социально значимых проектов регионального масштаба, как правило, сопряжена с поиском соответствующих инвесторов, заинтересованных в них, но прежде чем заниматься их поисками, необходимо сформировать прозрачную и понятную правовую основу механизма функционирования государственно-частного партнерства. [4]

Развитие Северо-Кавказского федерального округа обусловлено не только политической, но и экономической целесообразностью. Регион имеет неплохой потенциал и способен привлечь инвесторов целым рядом отраслей – от туризма до добычи полезных ископаемых, но государство должно обеспечить безопасность и создавать стимулы для бизнеса. В регионе есть месторождения металлов, возможности для развития малой гидроэнергетики, добычи строительных материалов.

На Северный Кавказ идут в основном не инвестиции, а дотации из федерального центра, которые составляют 70-90 % доходной части бюджетов республик. Основной адресат финансовой помощи – «бюджетная сфера», которая более развита по сравнению с производственной. Дотации из центра поддерживают хрупкую социальную стабильность, а заодно

экономическую стагнацию и уход экономики в «тень». Однако налицо непомерный, не соотнесенный с реальным социально-экономическим положением рост государственного аппарата. Увеличение расходов на аппарат, дополнительное бремя на дотационный бюджет, неизбежное усиление вмешательства чиновников в общественную и хозяйственную жизнь, коррупция – неполный перечень проблем, порождаемых необоснованным ростом государственного аппарата.

Однако, от дотаций необходимо переходить к инвестициям, так как простое вливание финансовых средств из федерального бюджета неэффективно, о чем свидетельствует опыт ФЦП «Юг России». Подъем уровня социально-экономического развития южных регионов позволит снизить и социальную напряженность. Но для этого требуется особое внимание к организации и деятельности республиканских властей.

Наиболее привлекательными сферами для инвестиционных вложений, помимо горнорудной промышленности, в республиках СКФО могла бы стать и деревообрабатывающая отрасль. Промышленность в республиках слабо развита, но леса достаточно, а его переработка отсутствует, поэтому инвестиции в это направление могли бы дать хорошие результаты. Не менее прибыльным могли бы быть вложения и в нефтедобывающий и нефтеперерабатывающий комплексы. Чечня, Ингушетия, Дагестан, несмотря на небольшие запасы нефти по сравнению с Тюменской областью, тем не менее, имеют самую лучшую нефть. Также прекрасные возможности для строительства в республиках цементных заводов, поскольку не будет никаких проблем с природным материалом. Северный Кавказ сегодня открывает большие возможности для развития туризма, который можно вывести на высокий уровень.

Имеющийся потенциал развития экономики регионов СКФО – это природно-ресурсный потенциал, и в первую очередь энергоресурсная база, главной целью которой на перспективный период является обеспечение потребностей экономики и населения нефтепродуктами, газом, сырьем для производства строительных материалов и ресурсами подземных вод.

Для обеспечения решения задач стратегии развития экономики Северо-Кавказского федерального округа основными направлениями должны стать эффективные наукоемкие и высокотехнологичные производства, составляющие основу постиндустриального развития, в частности, газонептехимической промышленности.

Важным аспектом разрабатываемой стратегии должен стать и агропромышленный комплекс. Развитие этой отрасли позволит создать максимальное количество рабочих мест, обеспечит продовольственную безопасность региона. Необходимо рассмотреть и возможность формирования крупных агропромышленных кластеров с замкнутым циклом производства, сосредоточенных в непосредственной близости от сырьевых зон.

При включении в стратегическое развитие до 2025 года крупнейших производственных мощностей, способных выпускать продукцию на российский рынок, могут быть названы наиболее важные инфраструктурные проекты, которые можно было бы поднять совместными усилиями государства и бизнеса: нефтеперерабатывающего завода, предприятий стройиндустрии, АПК, пищевой промышленности, туризма, усиленном развитии транспортно-логистической инфраструктуры, энергетической обеспеченности регионов. [5]

Выбор стратегии развития предопределяет будущее развитие на многие годы вперед. Это связано с особенностями нынешнего состояния научно-производственного потенциала. Первостепенной задачей является восстановление и развитие системы подготовки кадров, отвечающей потребностям экономики. Необходимо совершенствовать сложившуюся систему научных учреждений в соответствии с перспективными направлениями развития отраслей и объектов реального сектора экономики, с ориентацией на внедрение наукоемких технологий.

Проблема научно-технических кадров может быть решена как за счет ускоренной подготовки собственных кадров, так и на территории других субъектов Российской Федерации, а также привлечения специалистов со стороны на контрактных условиях. Необходимо определить потребности регионов СКФО в количественном и качественном составе трудовых ресурсов, привести деятельность образовательных учреждений в соответствие с системой требований и показателей качества рабочей силы.

Увеличить объемы валового регионального продукта и существенно пополнить местные бюджеты регионов СКФО, укрепить их конкурентные преимущества, сосредоточив ресурсы на ключевых направлениях, возможно путем следующих мероприятий:

1. Создание корпорации развития Северо-Кавказского федерального округа. Корпорация развития могла бы выступать в качестве инициатора проектов, инвестируя в развитие инфраструктуры. Также корпорация могла бы содействовать привлечению государственной поддержки федерального уровня в реализацию инвестиционных проектов. Речь идет о проектах, приоритетных в социально-экономическом развитии для регионов Северного Кавказа. Корпорация развития – это инфраструктурный фонд, т.к. без должного уровня развития инфраструктуры не может быть интереса частных инвесторов в реализации проектов, т.к. если бы частные инвесторы инвестировали еще и в инфраструктуру, тогда проекты стали бы для них неэффективными.

2. Создание Инвестиционного фонда Северо-Кавказского федерального округа. С 1 января 2013 года новым механизмом финансовой поддержки региональных инициатив по привлечению инвестиций должны были стать региональные инвестиционные фонды с участием средств федерального бюджета. В целях реализации указанного механизма в

субъектах Российской Федерации должны быть сформированы Региональные инвестиционные фонды, по сути, являющиеся аналогами «федерального» Фонда, но на уровне субъектов Российской Федерации. Однако, до сих пор этот вопрос так и не решен.

Инвестиционный фонд мог бы осуществлять инвестиции в компании путем приобретения в них доли участия, а в условиях экономического кризиса Инвестиционный фонд мог бы осуществлять инвестиции в ключевые предприятия регионов Северного Кавказа, остановка работы которых может привести к экономическому и социальному коллапсу. Инвестиции позволят рефинансировать взятые кредиты и помогут предприятиям дать толчок к развитию. Через два-три года Инвестиционный фонд может выйти из участия в этих предприятиях, продав свою долю. При грамотном управлении эффективность инвестиций может быть впоследствии многократной.

3. Создание Гарантийных фондов в регионах Северного Кавказа. Речь идет об аккумулировании принадлежащего региональным администрациям имущества в фонде, который мог бы выступить поручителем, гарантом или залогодателем по кредитам, которые получают предприятия в банках. Гарантийный фонд мог оказать поддержку предприятиям в осуществлении своих инвестиционных программ.

4. Создание благоприятного инвестиционного законодательства. Здесь может быть использован опыт регионов с хорошо проработанным и структурированным законодательством. Одной из мер повышения инвестиционной активности может быть компенсация процентных ставок по кредитам для определенных групп предприятий.

5. Создание региональных программ поддержки предприятий. Здесь речь может идти о государственных закупках с целью стимулирования спроса. Это мера может быть эффективна в текущей ситуации.

Рассмотрим некоторые инструменты государственно-частного партнерства в инфраструктурной сфере.

Одним из перспективных направлений хозяйствования на региональном уровне можно отметить использование концессии, механизм которой предусматривает финансовые поступления в экономику региона извне и не требует дополнительной нагрузки на бюджет. Концессионное соглашение можно определить как особую договорную форму предоставления частному лицу права на хозяйственное использование государственного или муниципального имущества, при этом указанное частное лицо уплачивает государству или муниципальному образованию концессионную плату, устанавливаемую договором и определяемую на основании ожидаемых результатов хозяйственного использования указанного имущества.

Региональная концессия позволяет:

- избавиться от необходимости в бюджетных инвестициях;

- отказаться от ведения хозяйственной деятельности;
- повысить качество предоставляемых публичных услуг;
- сохранить целевое назначение объекта под частным управлением;
- снизить общие издержки на создание объектов социальной инфраструктуры.

Концессионные соглашения могут применяться в региональной и муниципальной транспортной инфраструктуре, ЖКХ, энергетике и объектах, оплату которых производит конечный потребитель. Так как концессии пригодны в проектах, где расходы на эксплуатацию объекта покрываются за счет платежей пользователей, использование концессионных схем невозможно в отношении объектов общественной инфраструктуры, не окупаемых за счет платежей потребителей.

Финансирование подобных объектов возможно в рамках контрактов жизненного цикла (life cycle contracts - LCC), в соответствии с которыми частный инвестор строит/реконструирует инфраструктурный объект и предоставляет его в публичное пользование, то есть оказывает с его помощью публичные услуги, в соответствии с действующим законодательством входящими в пакет социальных обязательств публичной власти, а публичный институт (государство/муниципалитет) оплачивает услуги по предоставлению его в пользование.

Преимущества LCC:

- возможность сохранения регионального строительного бизнеса;
- приход в регион профессиональных операторов профильных социальных услуг (например, здравоохранение);
- обеспечение занятости в профильных областях (строительство и социальная сфера);
- создание предпосылок для активных инвестиционных start-up - проектов за счет создания экономической инфраструктуры региона.

Сферой применения контрактов жизненного цикла являются региональная и муниципальная общественная инфраструктура (учреждения медицины, образования, социальных услуг), бесплатные муниципальные и региональные автодороги и иные объекты, не окупаемые за счет конечного потребителя.

В числе наиболее актуальных инструментов регионального ГЧП следует выделить «комплексное освоение территорий» (КОТ) - локальные инвестиционные проекты, сочетающие интересы бизнеса и государства, реализуемые на территории одного или нескольких муниципальных образований и включающие в себя обеспечение территории необходимой внешней и внутренней энергетической, транспортной и коммунальной инфраструктурой, а также в зависимости от направленности.

Комплексное освоение территорий может быть осуществлено через проекты промышленных кластеров, транспортно-логистических, туристических комплексов и иной доходной инфраструктуры, а также

развитие социальной инфраструктуры.

Поддержка приоритетных направлений экономики региона возможна с использованием возможностей бюджетного характера, заложенных в региональном законодательстве. Бюджетное законодательство предусматривает инвестиционный налоговый кредит; предоставление государственных гарантий субъектов РФ, муниципальных гарантий; субсидирование отдельных отраслей за счет средств областных бюджетов; межбюджетные трансферы в соответствии с государственными целевыми программами. Указанные формы бюджетной поддержки включают два уровня преференций, федеральный (для налога на прибыль) и региональный (по налогу на имущество), и соответствующим образом урегулированы федеральными и региональными актами.

Вместе с тем полноценное использование механизмов бюджетных преференций возможно путем принятия развернутого акта, устанавливающего приоритетные направления экономики региона, условия и процедуры предоставления льгот. Данный инструмент ГЧП применим в сельском хозяйстве, научно-исследовательских изысканиях, технико-внедренческой или инновационной деятельности.

Формирование ГЧП-кластера регионального масштаба, включающего типовые проекты муниципального уровня, позволяет вовлечь данные объекты в сферу реализации механизмов ГЧП и активизировать развитие муниципальной инфраструктуры. Практика Внешэкономбанка подтверждает, что «упаковка» муниципальных объектов, например коммунального хозяйства, по всему субъекту РФ позволяет преодолеть минимальную планку стоимости ГЧП - проекта 2 млрд. руб. и привлечь финансирование данного института развития в актуальное направление экономики региона.

ГЧП-кластеры, ориентированные на более высокий уровень инвестиционной составляющей (цена проекта, сроки реализации, параметры окупаемости и доходности), могут быть созданы в строительстве, реконструкции объектов социальной, жилищно-коммунальной и иной инфраструктуры муниципального уровня.

Таким образом, использование предложенных инструментов государственно-частного партнерства в инфраструктурной сфере может обеспечить существенный рост экономики регионов СКФО за счет привлечения инвестиций местных и национальных компаний. Кроме того необходима гармонизация стратегических документов и нормативно-правовой документации субъектов Федерального округа со стратегией социально-экономического развития СКФО до 2025 года. Ключевым фактором успешной реализации комплексной стратегии являются согласованные действия федерального центра и регионов. Внедрение механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере позволяет вывести экономику регионов СКФО на принципиально новый

уровень развития.

#### **Использованные источники:**

1. Богомолов О. Государственно-частное партнерство: международный опыт и российская практика // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 5. С. 22-25.
2. Травин Д.Г. Инфраструктурные проекты Инвестиционного фонда РФ // Национальные проекты. 2010. № 3. С. 6-9.
- 3 Райков А., Изгалина Л. Государственно-частное партнерство для роста качества государственных услуг // Управление мегаполисом. 2010. № 1. С.17-20.
4. Мещерякова Ж.В., Дзекункас В.С. Кластерные системы как механизм повышения конкурентоспособности региональной экономики // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2012. т.1. № 4. С. 108-117.
5. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года. //Интернет-СМИ: Кавказский узел. Режим доступа: <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/175166>

*Милицова Д.Ю.  
студент 4 курса*

*специальность «Налоги и налогообложение»  
Оренбургский государственный университет  
Россия, г. Оренбург*

### **НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся мероприятий по разработке эффективной бюджетной политики, нашли отражение основные моменты реформирования бюджетного процесса в части развития межбюджетных отношений, изменений бюджетной классификации и перехода к программному бюджету.

**Ключевые слова:** бюджетный процесс, эффективная бюджетная политика, программный бюджет, развитие межбюджетных отношений.

Для того чтобы реализация бюджетной политики в Российской Федерации была эффективной, необходимо разработать такие мероприятия, которые затронут как доходы бюджета, а именно их увеличение, так и расходы, которым следует придать обоснованность и целесообразность использования бюджетных средств. Естественно, политика на федеральном уровне как бюджетная, так и налоговая должна предполагать мероприятия, направленные на развитие субъектов, в том числе вопросов, касающихся составления бюджета и его исполнения за отчетные периоды.

С целью увеличения доходных источников бюджетов субъектов Российской Федерации можно предложить:

1) распределение доходных источников между уровнями бюджетной системы;

2) улучшение системы оценки эффективности введенных налоговых льгот и отмена тех, которые не гарантируют в дальнейшем развития бюджетной и налоговой системы;

3) установление нормативов отчислений от налогов за местными бюджетами для того, чтобы максимизировать поступления;

4) осуществление эффективной работы по планированию и прогнозированию налоговых поступлений, имеющих целевой характер;

5) мобилизация инвестиций и увеличение доходного потенциала, в основном, за счет нефинансовых механизмов;

6) активное вовлечение стимулирующих инструментов для предприятий и фирм, применяющих специальные налоговые режимы;

7) стимулирование эффективного использования имущества, которое находится в государственной собственности [2, с. 130].

Очень важно затронуть вопрос перехода к программному бюджету с 2014г., федерального бюджета – в обязательном порядке, региональных бюджетов – по мере готовности, по решению субъекта РФ. Большое внимание уделяется концепции государственных программ РФ, принципам отражения государственных программ в бюджетной классификации. Затронуты будут такие моменты как:

- институт краткосрочных бюджетных кредитов и другие предполагаемые изменения бюджетного законодательства;

- вопросы финансово-хозяйственной независимости бюджетных учреждений, мероприятий по совершенствованию нормативов финансового обеспечения государственных заданий;

- законопроект о государственном и муниципальном финансовом контроле и различные подходы привлечения к ответственности в связи с нарушениями бюджетного законодательства.

Также существует ряд направлений, связанных с повышением эффективности и качества услуг в сфере культуры, здравоохранения, образования, науки. Такие как подготовка «эффективного контракта» и принципы его заключения с работниками, повышение заработной платы отдельным категориям работников, оптимизация расходов. Необходимо увеличить численность медицинских работников, достаточно серьезно проверяя их специфику и квалификацию, сделать более точным и серьезным учет указанных расходов при выделении дотаций из Фонда финансовой поддержки.

На сегодняшний день утверждена государственная программа РФ «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов Российской Федерации». Исходя из нее, основными

мероприятиями в развитии межбюджетных отношений с субъектами на уровне федерации являются:

- обеспечение соразмерного исполнения бюджетных средств регионов РФ;

- создание сбалансированной методики распределения дотаций и анализ выявления необходимо ли ее изменение в виду корректировки федерального законодательства;

- в рамках межбюджетных субсидий оптимизировать порядок софинансирования расходов субъектов РФ;

- развитие механизма стимулирования межбюджетных отношений и мониторинга качества управления финансами регионов;

- конкретизация условий предоставления дотаций.

В период на 2014 – 2016 гг. для всех уровней бюджетной системы станут едиными группы, подгруппы и элементы видов расходов. В дальнейшем это затронет и классификацию операций государственного управления, которая будет существовать отдельно и присоединится к международным стандартам статистики государственных финансов [3, с. 67].

Необходимо отметить, что, не обращая внимания на постановку довольно прогрессивных целей в сфере бюджетного реформирования, на сегодняшний день некоторые составляющие бюджетной политики, пока не способствуют росту инновационного развития страны. Непосредственным образом сохраняются риски для государства и для бюджетной системы Российской Федерации, в частности, которые оправданы высоким уровнем зависимости доходной части бюджета от внешнего рынка. Тем самым, меры, за отсутствием эффективного механизма их реализации, зачастую осуществляются не в полном объеме или вообще недействительны [1, с.71].

Реформирование бюджетного процесса в Российской Федерации приносит свои положительные и стимулирующие к развитию результаты не только на среднесрочную, но и на долгосрочную перспективу.

#### **Использованные источники:**

1. Дворядкина Е.Б. Региональная бюджетная политика как инструмент развития региональной социально-экономической системы // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2011. - № 5. – С. 70 – 75.

2. Домбровский Е.А. Доходный потенциал региона и направления его максимизации // Вестник финансового университета. – 2013. - №2 – С. 130 – 139.

3. Пресс-служба Минфина Республики Татарстан. Новации в бюджетном процессе // Финансы. – 2013. - № 4 – С. 67 – 68.

*Мингазова З.Р., к.п.н.*

*доцент*

*Ахатов И.И.*

*студент 6 курса*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный  
аграрный университет»**

**Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа**

## **МУНИЦИПАЛЬНАЯ УСЛУГА: АНАЛИЗ ПРАВОВОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ**

*Аннотация.* В статье анализируются понятия «услуга», «муниципальная услуга». Проводится анализ правового закрепления понятия «муниципальная услуга».

*Ключевые слова:* услуга, муниципальная услуга, правовые основы, органы муниципального управления

В середине двадцатого века в развитых странах отрасли, оказывающие услуги, постепенно превратились в доминирующий сектор национального хозяйства по производству ВВП, что получило название «сервисной революции». Развитие услуг в России несколько задержалось, но нет сомнения в том, что в ближайшие годы «сервисная революция» ярко проявится и у нас. При этом особую роль в этом процессе должен сыграть муниципальный уровень, т.к. именно муниципалитеты оказывают широкий круг услуг по обеспечению жизнедеятельности населения. Поэтому крайне необходимо уточнить сущность и механизм функционирования сферы услуг, а также роль и место в ней муниципальных услуг.

Что же собой представляет услуга? В научной литературе существуют различные точки зрения к определению данного понятия. Поэтому в этом ключе целесообразным будет обращение к нормативно-правовой институционализации данного явления. В России с июля 1994 г. впервые был введен в действие ГОСТ Р 50646-94 «Услуги населению. Термины и определения». В соответствии с этим документом под услугой понимается результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя [1].

Можно констатировать, что в российской науке на сегодняшний день отсутствует общепризнанный подход к определению понятия «муниципальная услуга». Например, С.А. Кирсанов под муниципальной услугой понимает услуги, обязанность по обеспечению предоставления которых возложена на муниципальное образование в соответствии с законодательством РФ, а также уставом муниципального образования в связи с решением вопросов местного значения [2]. То есть муниципальные услуги с этой точки зрения могут являться результатом деятельности как

органов местного самоуправления, так и хозяйствующих субъектов независимо от их формы собственности.

В российском праве термин «государственные (муниципальные) услуги» впервые был законодательно закреплен в Бюджетном кодексе РФ. Так, статья 6 БК РФ закрепляет за данным понятием следующее определение: услуги, оказываемые в соответствии с государственным (муниципальным) заданием органами государственной власти (органами местного самоуправления), бюджетными учреждениями, иными юридическими лицами [3].

Еще одно определение понятия «муниципальная услуга» дается в Федеральном законе от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». Данный нормативный акт закрепляет, что муниципальная услуга, предоставляемая органом местного самоуправления, представляет собой деятельность по реализации функций органа местного самоуправления, которая осуществляется по запросам заявителей в пределах полномочий органа, предоставляющего муниципальные услуги, по решению вопросов местного значения, установленных в соответствии с Федеральным законом от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и уставами муниципальных образований [4].

Таким образом, существуют определенный диссонанс в законодательном определении изучаемого понятия. Нормативно-правовые акты, включающие в себя разную терминологию, но при этом затрагивающие сферы однородных правоотношений, не дают возможности гражданам сформировать четкое представление об интересующих их сферах деятельности органов власти и управления.

Анализ правового обеспечения изучаемого понятия позволяет сделать вывод о том, что на данный момент содержание термина «муниципальная услуга» подвергается влиянию различных факторов и эволюционирует с развитием законодательства. В настоящий момент сложилось два основных подхода к содержанию данного понятия:

1) экономический, который раскрывает муниципальную услугу как товар, предоставление которого органами местного самоуправления, муниципальными предприятиями и учреждениями или иными организациями гражданам и организациям направлено на решение вопросов местного значения;

2) управленческий, который закрепляет муниципальную услугу как форму взаимодействия органов местного самоуправления и их контрагентов (население, бизнес), имеющую заявительный характер.

#### **Использованные источники:**

1. Услуги населению. Термины и определения [Текст] : ГОСТ Р 50646-94. – Введ. 21.02.1994. – М. : Издательство стандартов, 1994. – 10 с.

2. Кирсанов, С.А. Муниципальные услуги как вид публичных услуг [Текст] / С.А. Кирсанов // Управленческое консультирование. - 2008. - № 4. - С. 30-36.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : : принят 31.07.1998 г. : (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс».
4. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ: принят Гос. Думой 7 июля 2004 г.: одоб. Советом Федерации 14 июля 2010 г. : (ред. от 28.12. 2013 г.) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Мирзаева Э. Г.  
студент 5курса  
Алиева Н.М.*

*научный руководитель, ст. преподаватель  
Дагестанский государственный университет  
Россия, г. Махачкала*

## **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ**

**Аннотация:** Нецелевое использование бюджетных средств является нарушением бюджетного законодательства. Законодательная база содержит довольно существенный набор инструментов воздействия на нарушителей бюджетного законодательства. В данной статье рассматриваются меры бюджетной ответственности

**Ключевые слова:** блокировка, ответственность, адресность, бюджет, расходы, штраф, лимиты бюджетных обязательств.

Бюджетные учреждения подвергаются различным проверкам со стороны органов контроля, таких как Федеральное казначейство, Минфин РФ, главные распорядители, налоговые органы, ФСС, Пенсионный фонд, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора. Одна из главных целей проверок - контроль за целевым использованием бюджетных средств. Выявление фактов нецелевого использования средств федерального бюджета, привлечение нарушителей к ответственности имеют наиболее существенное значение.

Одним из основных нарушений бюджетного законодательства является нецелевое использование средств. В соответствии ст. 289 БК РФ нецелевое использование представляет собой направление и использование бюджетных средств на цели, не соответствующие условиям их получения, определенным утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения.

На практике встречаются различные варианты расходования средств, попадающие или не попадающие под трактовку понятия нецелевого использования. Инспекторам Росфиннадзора при проведении контрольных

мероприятий зачастую очень сложно правильно квалифицировать нарушение и на основе более или менее четких критериев обоснованно зафиксировать в акте проверки или ревизии случаи нецелевого использования средств федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов.

Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств закреплен статьей 38 Бюджетного кодекса. Бюджетные средства выделяются в распоряжение конкретных получателей бюджетных средств с определением четкого направления их на финансирование конкретных целей. Действия, приводящие к нарушению принципа адресности расцениваются как действия, нарушающие бюджетное законодательство Российской Федерации.

Приведенные ниже действия позволяют отнести расходы бюджета к нецелевому использованию средств федерального бюджета, в частности:

- использование средств федерального бюджета на цели, не предусмотренные бюджетной росписью федерального бюджета и лимитами бюджетных обязательств на соответствующий финансовый год;
- использование средств федерального бюджета на цели, не предусмотренные в утвержденных сметах доходов и расходов на соответствующий финансовый год;
- использование средств федерального бюджета на цели, не предусмотренные договором (соглашением) на получение бюджетных кредитов или бюджетных ссуд;
- использование средств федерального бюджета, полученных в виде субсидий или субвенций, на цели, не предусмотренные условиями их предоставления;
- иные виды нецелевого использования средств федерального бюджета.

Законодательная база содержит довольно существенный набор инструментов воздействия на нарушителей бюджетного законодательства, допустивших нецелевое использование бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов.

Согласно ст. 289 БК РФ мерой бюджетной ответственности является изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств, используемых не по целевому назначению, то есть, использованные не по назначению бюджетные средства возвращаются в доход бюджета путем блокировки расходов бюджета. О блокировке расходов упоминается в ст. 231 БК РФ. Как определено п. 1 данной статьи, указанная мера принуждения предусматривает сокращение лимитов бюджетных обязательств по сравнению с бюджетными ассигнованиями либо отказ в подтверждении принятых бюджетных обязательств, если бюджетные ассигнования в соответствии с законом о бюджете выделялись главному распорядителю бюджетных средств на выполнение определенных условий, однако к

моменту составления лимитов бюджетных обязательств либо подтверждения принятых бюджетных обязательств эти условия оказались невыполненными.

Сокращение лимитов бюджетных обязательств возлагается на Минфин в отношении главного распорядителя средств федерального бюджета.

Порядок подготовки уведомления о сокращении лимитов бюджетных обязательств определен Приказом Росфиннадзора от 02.03.2006 N 25 «Об утверждении Порядка подготовки сводного уведомления об изменении лимитов бюджетных обязательств главным распорядителям средств федерального бюджета». Главным распорядителем направляется уведомление в электронном виде или на бумажном носителе с приложением копий акта ревизии (проверки), а также первичных документов (платежного поручения, акта выполненных работ, счета-фактуры). Затем, уведомление, подписанное руководителем ревизионной группы, а также руководителем территориального органа Росфиннадзора, направляется в управление Росфиннадзора, которое на основании поступивших уведомлений формирует сводное уведомление. Сводное уведомление о подлежащих изменению лимитах бюджетных обязательств направляется Росфиннадзором ежемесячно, до 20 числа месяца, следующего за отчетным, в соответствующий департамент Минфина. Согласно данному пункту при выявлении во время ревизии Счетной палатой фактов нецелевого использования бюджетных средств в Минфин поступает представление с предложением о блокировке расходов федерального бюджета.

Курирующий департамент в течение пяти рабочих дней с даты получения сводного уведомления от Росфиннадзора или представлений Счетной палаты без согласования с главным распорядителем формирует в электронном виде справку об изменении лимитов бюджетных обязательств. Оригинал справки в одном экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде курирующий департамент направляет с сопроводительным письмом в Федеральное казначейство для осуществления предварительной регистрации и блокировки распределения лимитов бюджетных обязательств (по уменьшаемым расходам).

Административная ответственность влечет наложение административного штрафа на руководителей бюджетных учреждений в размере от 4000 до 5000 руб., на бюджетное учреждение - от 40 000 до 50 000 руб. В соответствии со статьями 285.1, 285.2 Уголовного кодекса РФ расходование бюджетных средств и средств государственных внебюджетных фондов должностным лицом учреждения на цели, не соответствующие условиям их получения, совершенное в крупном размере (более 1 500 000 рублей), наказывается:

1. штрафом в размере от 100 000 до 300 000 рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет;
2. или арестом на срок от четырех до шести месяцев;

3. или лишением свободы на срок до двух лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

Тоже деяние, совершенное группой лиц по предварительному сговору или в особо крупном размере (свыше 7 500 000 рублей), наказывается:

1. штрафом в размере от 200 000 до 500 000 рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до трех лет;

2. либо лишением свободы на срок до пяти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового.

Наложение штрафов на нарушителей бюджетного законодательства осуществляется непосредственно сотрудниками Росфиннадзора, беспорочное взыскание или, в настоящее время сокращение лимитов бюджетных обязательств применяется Росфиннадзором через Минфин России. Материалы проверок, в которых зафиксированы признаки уголовно наказуемых деяний, направляются в правоохранительные органы.

Очевидно, что укрепление дисциплины исполнения бюджетов в современных условиях является важной задачей государства. Соответственно, все необходимые меры, позволяющие недопущения нарушения основного принципа построения бюджетной системы России направлены на обеспечение эффективного управления ресурсами страны и укрепления финансовой безопасности.

#### **Использованные источники:**

1. Нецелевое использование бюджетных средств: понятие и ответственность должностных лиц военных организаций: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://skatb.ru/> (дата обращения: 16.12.13г.).

2. Нецелевое использование бюджетных средств: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://skatb.ru/> (дата обращения: 16.12.13г.).

3. Ответственность за нецелевое использование бюджетных средств: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ppt.ru/> (дата обращения: 24.12.13г.).

4. Нецелевое использование: вопросы квалификации и применения мер принуждения: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://b-uchet.ru/> (дата обращения: 26.12.13г.).

*Миронов А.А.*  
*студент 2-го курса*  
*«Организация работы с молодежью»*  
*Чурапчинский Государственный Институт*  
*Физической Культуры и Спорта*  
*Республика Саха (Якутия), с. Чурапча*

## **ОХРАНА ТРУДА И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ**

**Охрана труда** - призванная обеспечивать безопасность жизни и здоровья работников, в частности, предусматривает: установление единых нормативных требований в сфере охраны труда, разработку соответствующих им программ и проведение мероприятий в организациях; государственный надзор и общественный контроль за соблюдением законных прав работников на труд, отвечающий требованиям безопасности и гигиены, выполнением обязанностей по охране труда работодателями и самими работниками; обеспечение работников за счет работодателя специальной одеждой и обувью, средствами индивидуальной и коллективной защиты, лечебно-профилактическим питанием; предотвращение аварий и несчастных случаев на производстве, осуществление системы мер по реабилитации лиц, получивших трудовое увечье. (А.Я.Кибанов стр. 403)

Постановлением Правительства РС(Я) от 29 октября 1996 года школе присвоено имя А.И.Софронова-Алампа.

15 декабря 1996 года введено в строй каменное здание школы на 844 места, которое построено АО "Таттастрой" по заказу Таттинского УСИ на средства фонда Будущих поколений, основанного первым Президентом РС (Я) М.Е.Николаевым. Трёхэтажное здание школы отвечает современным требованиям. Оно обеспечено автономным центральным отоплением, люминесцентным освещением, холодным и горячим водоснабжением. Имеются актовый зал, библиотека (214 кв.м.) с фондом в 37100 книг, хорошо оборудованные кабинеты по всем учебным планам, лингафонный кабинет иностранного языка, школьная Комната Славы, 2 спортивных зала (малый – 371 кв.м., большой – 667 кв.м.), 2 кабинета и мастерская (420 кв.м.) трудового обучения, столовая на 371 посадочное место.

Анализ: по охране труда в общеобразовательном учреждении

В течение учебного года осуществлялся контроль:

- за своевременной подготовкой кабинетов;
- состоянием охраны труда и наличием необходимых средств по охране труда в кабинетах химии, физики, информатики, учебных мастерских, спортивном зале;

– за выполнением инструкций при выполнении практической части по физике, химии, биологии, физической культуре и технологии и ведении журналов в данных кабинетах;

-тестирование персонала на знание правил пожарной безопасности;

- отработка практических навыков с учащимися и сотрудниками по правилам оказания ПМП

– выполнением обучающимися инструкций по охране труда на уроках и переменах. Для достижения выполнения правил поведения в школе учащимися организовано дежурство учеников в школе.

Проблема условий труда и, в первую очередь, его охраны тема масштабная. Сегодня более 40% работающих получают хотя бы один из видов компенсаций связанных с защитой работника от неблагоприятного влияния производственной среды.

Один из основных факторов состояние охраны труда – качество рабочих мест. Стратегическая задача – как больше подобных устаревших рабочих мест вывести из экономического оборота (модернизация или ликвидация).

Цель – примерно треть из 7 – 10 миллионов “плохих” рабочих мест в течение ближайших лет и создание 750-800 тысяч постоянных рабочих мест в год. Экономика должна иметь для этого действенные стимулы. Таких стимулов пока недостаточно.

Сегодня сложилась такая ситуация: сокращать не очень качественные рабочие места не выгодно и работодателю, и работнику, и государству. Предпринимателю дешевле рассчитаться с работником через компенсации. Работник материально заинтересован трудиться во вредных условиях, так как компенсации за вредность – это часть его зарплаты, а досрочная пенсия сочетается с правом дальше трудиться на том же рабочем месте, в тех же условиях (то есть, работать бесконечно долго в агрессивной производственной среде). Необходимо конкретизировать наказания за проступки в сфере по охране труда. Необходимо установить более четкие правила и нормы ответственности за конкретные правонарушения в сфере труда. Преобладание материального возмещения за работу во вредных условиях труда – одно из серьезных препятствий и улучшения условий труда, и повышения конкурентоспособности отечественной экономики

Здесь необходим комплексный подход.

Необходимо:

- пересмотреть нормативы отнесения рабочих мест к классам условий труда;
- пересмотреть и обновить действующие санитарные нормы;
- учитывать применения средств индивидуальной защиты при установлении класса условий труда по итогам аттестации (сейчас применение высокоэффективных сертифицированных средств индивидуальной защиты не влияет на снижение класса условий труда);

- внести необходимые изменения в Трудовой кодекс РФ, в том числе по направлению его норм в соответствии с ратифицированной Россией Европейской социальной хартии в части ограничения по времени работы во вредных условиях труда.

Считаю важным – создание государственной системы информации, в том числе дистанционного информационного консультирования работодателей по вопросам безопасного труда. За последние два десятилетия в России возникли сотни тысяч новых юридических лиц. Большая часть руководителей, прежде всего малых предприятий, как показывает опыт, имеет самое поверхностное представление об охране труда.

Создание благоприятных условий для развития системы профессионального образования, инвестиций в профессиональную подготовку.

Любые инвестиции в учебные заведения без разделения учащихся на “своих” или “чужих”, включая приобретение для учебных заведений оборудования, повышение квалификации преподавателей и т.д.

В Ытык-Кюельской средней школе численность работников по отчетным данным за 2009 год составляет 127 человек из них 65 чел женщин.

В соответствии требования СУОТ (системы управления охраны труда) в организации выполнены следующие необходимые мероприятия:

1. Разработано положение о службе охраны труда и должностные инструкции на каждого работника.
2. Назначен руководитель, на которого возложена обязанность по обеспечению выполнения всех нормативных требований охраны труда на всех рабочих местах и во всех областях деятельности организации:
3. Осуществляется контроль за проведением инструктажей (дворников, уборщиц и т.д)
4. Разработаны инструкции по охране труда на рабочие профессии (39 инструкций по охране труда по видам выполняемых работ)
5. Оборудован стенд по охране труда.

#### **Использованные источники:**

1. А.Я.Кибанов стр 403
2. Г.Л.Фриш “Охрана труда и безопасность персонала”

*Михайлик У.В.  
соискатель кафедры  
теории финансов, кредита и налогообложения  
Волгоградский государственный университет  
Караулова Н.М., к.э.н.  
доцент  
Волгоградский филиал  
ФГБОУ ВПО «РГУТиС»  
Россия, г. Волгоград*

## **ФИСКАЛЬНАЯ РОЛЬ И ФУНКЦИИ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Аннотация. В статье рассмотрены фискальное значение налога на доходы физических лиц в бюджетной системе и исследованы факторы, определяющие его фискальную значимость. Также рассмотрены основные функции налога на доходы физических лиц

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, фискальное значение налога на доходы физических лиц, перераспределительная функция налога на доходы физических лиц, регулирующая функция налога на доходы физических лиц,

Социально-экономические реформы последних лет, изменившие базовые основы российской экономики, преобразовали существовавшую ранее систему формирования государственных доходов, распределения и использования денежных средств, систему бюджетных отношений, обеспечивающих практическое выполнение функций государства. Налоговая реформа в России как составная часть экономических преобразований призвана способствовать решению общеэкономических и социальных задач, стоящих перед обществом. Большое значение приобретает реорганизация системы налогообложения доходов физических лиц, ее использование для регулирования доходов населения, стимулирования предпринимательской деятельности и обеспечения регулярных доходов бюджета.

Налоги с населения как основной источник финансовых ресурсов государства известны с древности, выступая необходимым элементом экономических отношений с момента возникновения государства и разделения общества на классы. Подоходный налог, первоначально вводившийся как чрезвычайный сбор, способный мобилизовать финансовые средства для обеспечения потребностей государства, со временем превратился в постоянный и в большинстве экономически развитых стран – самый крупный источник доходной части государственного бюджета. Становление налогообложения физических лиц в России осуществлялось параллельно с изменениями в ее политическом и экономическом устройстве.

Подходный налог был введен в России в апреле 1916 года. Отличительным признаком налогообложения граждан после октября 1917 года в. Налог до начала 90-х годов XX века заметно не влиял на материальное положение основной массы плательщиков. Отсутствие сильной дифференциации в уровне доходов большинства работающих создавало ровный фон, слабую напряженность налоговых обязательств. И поскольку подходный налог слабо влиял на материальное положение основной массы плательщиков, советская финансовая наука уделяла мало внимание развитию теоретических основ налогообложения граждан.

Переход к рыночным методам управления экономикой, отказ от всеобщего администрирования в области доходов открыли широкие возможности для осуществления населением предпринимательской деятельности. Однако ускоренное вхождение в рынок имело и свои негативные последствия: резкий рост расслоения общества, появления лиц как со сверхдоходами, так и живущих за чертой бедности. Перед государством встала проблема регулирования различных по источникам и размерам доходов населения, однако не административными методами, а, как это принято в развитых странах, экономическими. В современных условиях наряду с фискальной особое внимание стало уделяться перераспределительной и регулирующей функциям налога на доходы физических лиц, так как они оказывают серьезное влияние на уровень и структуру доходов, сдерживая или усиливая темпы роста, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения.

В настоящее время процессы политических и экономических преобразований в стране коренным образом изменили обстоятельства формирования финансовых фондов, обуславливавшие незначительную роль налога на доходы физических лиц. Так, по данным Федеральной налоговой службы России, в объеме платежей в консолидированный бюджет налог на доходы физических лиц за 2012 г. составил 19,5%, уступая лишь налогу на добычу полезных ископаемых и налогу на прибыль организаций. В формировании региональных и местных бюджетов налог на доходы физических лиц имеет еще большее значение, составляя от 16,5 до 30% поступлений, что обуславливается следующими факторами:

- с точки зрения регулярности поступления, налог на доходы физических лиц удерживается в основном работодателем в момент выплаты заработной платы, а это значит, что данная статья доходов в бюджете пополняется как минимум ежемесячно;

- налог на доходы физических лиц поступает только в денежном выражении в национальной валюте, тогда как налог взимается и с доходов, полученных в иностранной валюте, в натуральной форме, а также в виде материальной выгоды.

Социально-экономическая значимость налога на доходы физических лиц в современной России обусловлена следующим обстоятельством:

- налог на доходы физических лиц непосредственно затрагивает интересы всех без исключения слоев экономически активного населения страны: плательщиками налога являются около 70 млн. человек;
- он является одним из важнейших каналов формирования доходной части бюджетной системы государства;
- налог на доходы физических лиц взимается в большинстве зарубежных стран с конца XIX – начала XX столетия и доказал на практике свою действенность и жизнеспособность;
- налог на доходы физических лиц – один из основных налогов, который позволяет в максимальной степени реализовать основные принципы налогообложения, такие как справедливость и равномерность распределения налогового бремени.

Налог на доходы физических лиц имеет двойственный характер: выступает специфическим элементом экономических отношений (общественное содержание) и является частью валового внутреннего продукта (материальное содержание). Экономическое назначение налога на доходы физических лиц заключается в формировании бюджетных ресурсов государства, с одной стороны, и регулировании уровня реальных доходов физических лиц, – с другой.

Изучая функции налога на доходы физических лиц как проявление его сущности в действии, как способ выражения его свойств, в первую очередь, необходимо отметить, что на практическом уровне выполняются несколько функций, в каждой из которых реализуется то или иное назначение налога: фискальная, распределительная, регулирующая и стимулирующая. Взаимодействуя, они образуют систему. Эффективность реализации функций будет проявляться только при их грамотном сочетании.

Первой и наиболее последовательно реализуемой функцией налогов выступает фискальная (бюджетная), которая призвана обеспечивать государство необходимыми финансовыми ресурсами. Посредством фискальной (бюджетной) функции происходит изъятие части доходов граждан для содержания государственного аппарата, армии и той части непромышленной сферы, которая не имеет собственных источников доходов (библиотеки, архивы и др.), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития: фундаментальная наука, театры, музеи, многие учебные заведения и т.п. Именно эта функция обеспечивает реальную возможность перераспределения части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных социальных слоев общества.

Значение фискальной функции с повышением экономического уровня развития общества возрастает. XX в. характеризуется огромным ростом доходов государства от взимания налогов, что связано с расширением решаемых задач. Государство все больше финансовых средств расходует на экономические и социальные мероприятия, на управленческий аппарат. Фискальная функция усиливается во всех странах в связи с расширением

регулирующей роли государства в обществе. В условиях современного финансового кризиса такая регулирующая функция государства уже проявляется: в России, США, Евросоюзе сегодня удается сдерживать критические явления в экономике именно благодаря «вливаниям» государственных средств.

Распределительная функция налога на доходы физических лиц играет ведущую роль в распределении и перераспределении части ВВП (национального дохода) через бюджетную систему. Перераспределение осуществляется в разрезе территорий – выделение слаборазвитым территориям дотаций, субсидий, трансфертов из централизованных фондов государства; в разрезе отраслей – из производственных в непроизводственные отрасли: в социальном разрезе – через финансирование бюджетной сферы.

Сущность регулирующей функции налогов проявляется через систему особых мероприятий в области налогообложения, направленных на вмешательство государства в процесс экономического развития общества. Наиболее распространенными методами налогового регулирования являются:

- варьирование налоговыми ставками,
- применение налоговых льгот и скидок,
- совершенствование механизма формирования налоговой базы по основным налогам,
- реформирование налоговой системы страны в целом.

Регулирующая функция через налог на доходы физических лиц целенаправленно воздействует на уровень личного потребления, платежеспособный спрос и сбережения населения. Различные стандартные вычеты, льготы, предоставляемые определенным группам физических лиц, способствуют увеличению доходов населения, а следовательно, возрастает и платежеспособный спрос, и личные сбережения. Льгота, предоставляемая по расходам на приобретение жилья, также призвана увеличить платежеспособный спрос населения на рынке жилья.

Регулирующая функция налогов проявляется через стимулирующие и сдерживающие подфункции, а также подфункцию воспроизводственного назначения. Через предоставление физическим лицам различных льгот при налогообложении их доходов реализуется стимулирующая подфункция регулирующей функции.

Кроме вышеназванных функций налог на доходы физических лиц должен выполнять ряд других функций: выравнивание доходов населения, сглаживание экономического неравенства, регулирование структуры лично потребления, помощь наименее защищенным слоям населения

Таким образом, налог на доходы физических лиц позволяет изменять размер конечных доходов населения без изменения соответствия между результатами труда и его оплатой. Выступая одним из инструментов

формирования конечных доходов, налог на доходы соответственно влияет на их структуру, а, следовательно, и на структуру потребностей населения. Посредством налога происходит перераспределение части доходов, прежде всего высоких, в пользу нуждающихся в дополнительных средствах категорий населения и в интересах общества в целом, для того, чтобы сгладить степень неравенства в доходах.

#### **Использованные источники:**

1. Сизенева Л.А., Антамошкина Е.Н. Налоговая система России: ретроспективный анализ и приоритетные направления развития. ГОУВПО «МГУС», Волгоградский филиал. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. – 138 с.
2. Сизенева Л.А. Современные проблемы и перспективы налоговой реформы в России // Проблемы экономики и трансформации образовательных систем. - Межвузовский сборник научных трудов. - Ереван, 2008. – С. 88
3. Глушенко Л.А. Стимулы и критерии эффективности проведения налоговых реформ в России. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 2005
4. Сизенева Л.А., Караулова Н.М. Уровень налогового бремени в Российской экономике // Казанская наука. Сборник научных статей. 2010. - №3. – С. 152-155.
5. Налоговая статистика [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
6. Поступление администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2009-2012 гг. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nalog.ru>
7. Налогообложение физических лиц. Социально – экономическое содержание, проблемы и перспективы [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://nalogpro.ru/nalogooblozhenie-fizicheskix-lic-socialno-%E2%80%93-ekonomicheskoe-soderzhanie-problemy-i-perspektivy/>

*Михайлова А.В., к.э.н.  
доцент*

*СВФУ им. М.К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

#### **К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Как отмечают специалисты в области аудита (Суглобов А. Е., Жарылгасова Б. Т., Ендовицкий Д. А., Панина И.В., Арабян К.К., Фролова Т.А. и многие другие) специфика любого аудита ориентирована на природу изучаемого объекта и диктует использование определенных методов. Область человеческих ресурсов описывается в основном качественными характеристиками. Поэтому для возмещения недостающей количественной информации необходимо применять методы и технику, свойственные социальным наукам [1]. Такой подход позволяет выявить способность

предприятия разрешать социальные проблемы, оказывающие непосредственное влияние на трудовую деятельность индивидуума.

Как правило, в организациях используется внешний аудит [2]. Руководство обращается к консалтинговой фирме с приглашением провести экспертизу социального характера, например при внедрении новой технологии, перепрофилировании производства, структурной реорганизации, создании временных или оперативных творческих групп, разрешении конфликтных ситуаций между работниками и работодателем. Эксперт, осуществляющий аудиторскую проверку, должен хорошо ориентироваться в финансовых вопросах, управленческой этике, социально-психологических аспектах управления, знать трудовое и административное право.

Основными этапами деятельности аудитора являются [3]:

- знакомство с поставленной задачей;
- определение границ своих действий;
- изучение социального баланса и другой документации самого предприятия и нормативных документов;
- составление вопросников и анкет;
- подготовка детализированной рабочей программы;
- реализация работы и составление отчета.

Обычно такая экспертиза одного или нескольких однопрофильных предприятий занимает около 10 месяцев при работе 3-4 экспертов.

Социальный аудитор начнет проверку с изучения и исследования результатов деятельности предприятия, чтобы с помощью справочных материалов и нормативных документов обнаружить все отклонения от норм и стандартов. Особое внимание при этом уделяется финансовым и бухгалтерским документам, данным аналитического и синтетического учета, а также расходам на содержание персонала.

Исследование результатов деятельности предприятия, проведенное с использованием справочных материалов и нормативных документов, позволяет обнаружить отклонения от норм и стандартов, выявить сильные и слабые стороны предприятия, выделить как настоящие, так и будущие проблемы (риски), провести анализ причин их возникновения, предложить заказчику рекомендации для последующих действий.

Перед началом обследования аудитор должен четко зафиксировать для себя три основных отправных момента:

- убедиться в том, что существует реальность создания четкого равновесия между выгодой предприятия и надеждами персонала;
- оцепить возможность использования получаемых результатов для проведения в жизнь главной цели - повышения уровня компетентности персонала;
- определить тип аудита и объекты изучения.

После этого должен быть составлен подробный, детализированный план исследований.

Для ознакомления с фирмой, выработки программы проверки аудитор сначала проводит предварительное анкетирование или опрос сотрудников. Значительный объем информации дает изучение социального баланса предприятия, составляемого обычно раз в три года, и планов социального развития.

Предварительное анкетирование позволяет разработать программу проверки, подстроенную под предприятие, и выбрать значимые точки, на которых сосредоточить дальнейшую работу. Аудитор является ответственным в применении подходящих средств для получения достоверных и удовлетворительных результатов.

Можно выделить четыре этапа экспертизы:

1. Проведение предварительного анкетирования или опроса. Аудитор должен освоиться с контролируемой фирмой, чтобы определить значимые точки для проверки, выработать программу проверки, грамотно распределить свое время и силы. Этот этап представляет собой предварительную диагностику. Инструменты этого процесса представлены ниже.

2. Обоснование рабочей детализированной программы (лиц, с которыми нужно встретиться и переговорить, используемые материальные средства и документы, временные рамки).

3. Реализация аудиторской проверки.

4. Редактирование отчета.

Социальный аудит помогает получить следующие сведения:

- структуру и характеристики работающих в организации (уровень квалификации работников, стаж работы, возрастную пирамиду и др.), что является очень важным для понимания их поведения и оценки возможности адаптации к социальной политике, осуществляемой на предприятии;

- условия труда и состояния техники безопасности (риск производственного травматизма и несчастных случаев по дороге на работу, профессиональные заболевания, организация и содержание работы, физические условия труда, продолжительность и планирование рабочего времени). Вся совокупность информации, связанной с графиком работы, планированием рабочего времени и отпусков, позволяет охарактеризовать качество жизни или хотя бы принципы, влияющие на это качество;

- поведение работников, которое в сопоставлении со структурными характеристиками населения и условиями жизни в регионе составляет важный элемент диагностики и идентификации социальных проблем.

Для описания социальной и кадровой политики нужно вычленить несколько наиболее значимых индикаторов в зависимости от целей аудита:

- занятость (ее уровень, природа предложенного труда, обеспечение стабильности состава работников, влияние нововведений, практика продвижения по службе, занятость женщин, лиц пожилого возраста и других уязвимых категорий работников);
- оплату и стимулирование труда (относительный уровень вознаграждений, их виды, динамика и структура, нижний уровень заработной платы и т.д.);
- безопасность и улучшение условий труда (вложение финансовых средств в эту область и оценка полученных результатов);
- профессиональное обучение (объем, виды, содержание, продолжительность, стоимость).

После проведения социального аудита в организации формулируются ее сильные и слабые стороны, ставится общий диагноз.

Диагностика позволяет выявить:

- имеющие место соответствия и несоответствия между должностными характеристиками и проводимой политикой;
- связи и случайные нестыковки между различными сторонами социальной политики;
- принципиальные источники социальных рисков;
- зоны социальных издержек.

Завершается аудиторская проверка составлением отчета, в котором анализируются принципы социальной направленности, определяется ответственность каждой из групп персонала и предлагаются стимулирующие меры.

В отчете могут быть рассмотрены различные пути совершенствования управления персоналом, включая внедрение новых технологий (информационной, офисной, телекоммуникационной), сформулированы предложения, касающиеся модификации существующих процедур, совершенствования документации, уточнения.

Для успешного проведения социальной политики в организации отчет аудитора должен содержать конкретные рекомендации. В зависимости от поднятых проблем и обнаруженных трудностей аудитор может иногда сформулировать предложения к действиям. Но это не всегда так. Во многих случаях аудитор ограничивается предложениями действий, позволяющих решить ту или иную проблему, организовать рабочую группу, повысить квалификацию, обратиться к внешнему эксперту, провести дополнительный аудит и т.д.

#### **Использованные источники:**

1. Социальный аудит

[http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9\\_%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82)

2. Гришанова О.А. Аудит // <http://eclib.net/10/index.html>

*Михайлова А.В., к.э.н.  
доцент  
СВФУ им. М.К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

### **К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ ПЕРСОНАЛА**

В последнее время понятие аудит персонала широко используется в теории и практике управления персоналом и человеческими ресурсами. Аудит персонала используют и с таким понятием как аутсорсинг персонала. Аутсорсинг персонала, как и аудит персонала, направлен на организацию управления персоналом организации, на повышение эффективности деятельности организации в целом.

Аудит персонала – сущность данной процедуры заключается в оценке соответствия кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития, а также диагностика причин возникновения проблем по вине персонала с формулированием конкретных рекомендаций для руководства.

Мы проанализировали статьи гуру в области кадрового менеджмента (Ю.Г. Одегова, Т.В. Никоновой, А.Я. Кибанова и ряда других исследователей) и выявили следующие моменты.

Аудит персонала:

- оценка соответствия кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития;
- диагностика причин возникновения проблем по вине персонала;
- выработка конкретных рекомендаций для руководства и службы управления персоналом. Предметом аудита персонала являются все составляющие процесса управления персоналом.

Аудит персонала – незаменимый инструмент управления кадровым ресурсом компании, который позволяет решать следующие задачи:

- оценка соответствия кандидата требованиям вакансии;
- оценка готовности сотрудника к продвижению на новую должность;
- аудит профессиональных характеристик сотрудников (в том числе управленческий аудит, аудит в области продаж, аудит административно-технического персонала);
- выявление сильных и слабых сторон сотрудников и кандидатов;
- оценка совместимости сотрудников;
- определение потребности персонала в тренингах и обучении;
- разработка рекомендаций по эффективному управлению персоналом и введению сотрудников в должность;
- формулирование должностных обязанностей и требований;

- оценка интеллектуального потенциала сотрудников и кандидатов;
- формирование эффективной команды.

Аудит персонала – это система консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы кадрового потенциала организации, которая наряду с финансово-хозяйственным аудитом позволяет выявить соответствие кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития, соответствие деятельности персонала и структур управления организации существующей нормативно-правовой базе, эффективность кадровой работы по решению задач, стоящих перед персоналом организации, ее руководством, отдельными структурными подразделениями, причины возникающих в организации социальных проблем (рисков) и возможные пути их разрешения или снижения их негативного воздействия [1].

На наш взгляд, главной целью аудита персонала является оценка эффективности и производительности деятельности персонала как одного из важнейших факторов, обеспечивающих прибыльность организации.

Обзор мировых и российских практик позволяет сделать вывод о том, что аудит персонала организации направлен на повышение эффективности использования трудовых ресурсов. Аудит персонала – периодически проводимая экспертиза, включающая систему мероприятий по сбору информации, ее анализу и оценке на этой основе эффективности деятельности организации, использования трудового потенциала и регулирования социально-трудовых отношений [2].

Итак, основная цель аудита трудовой сферы – оценка деятельности экономического субъекта в сфере труда и трудовых отношений, установление соответствия применяемых экономическим субъектом форм и методов организации трудовой деятельности и трудовых отношений законодательным и нормативным актам, действующим в Российской Федерации, а также выработка на основании результатов проверок предложений по оптимизации организации трудовой деятельности и трудовых отношений, осуществляемых экономическим субъектом.

Выделяют три направления аудита в сфере труда:

1. Организационно-технологическое направление аудита персонала – проверка документации и анализ показателей деятельности организации. Анализируются анализ трудовых показателей, кадровый потенциал, эффективность труда, система оплаты и материального стимулирования труда, показатели движения кадров, использования рабочего времени, производственного травматизма, отношения к работе и степень удовлетворенности трудом.

2. Социально-психологическое направление аудита персонала – мотивация деятельности персонала, взаимодействие личных и коллективных интересов, развитие партнерских отношений между работодателями и

трудовым коллективом, участие персонала в общественных организациях хозяйствующего субъекта.

3. Экономическое направление аудита персонала – объем реализации на одного сотрудника, прибыль до уплаты налогов на одного работника, общие издержки на рабочую силу, издержки на одного работника, расходы на социальные выплаты и содержание социальной инфраструктуры.

Аудит персонала осуществляется на основании общепризнанных для любой аудиторской проверки принципов: профессионализм, независимость, достоверность, честность и объективность, сопоставимость с международным правом.

Объект аудита персонала – трудовой коллектив организации, различные стороны его производственной деятельности, принципы и методы управления персоналом в организации. Аудиторская проверка в области персонала должна осуществляться по следующим направлениям:

- оценка кадрового потенциала организации, качественных и количественных характеристик персонала;
- диагностика кадровых процессов и процедур управления, оценка их эффективности.

Целью аудита кадрового потенциала является выявление того, обладает ли организация человеческими ресурсами, необходимым и достаточными для ее функционирования и развития, способен ли персонал работать эффективно и в соответствии с выбранной стратегией. Для этого необходимо оценить фактический состав работающих, а также особенности самого персонала, наличие у работников профессионально важных качеств и характеристик.

Оценка кадрового потенциала должна включать:

- анализ списочного состава работников по возрастному, образовательному, половому и другим признакам, естественной убыли и его соответствие организации;
- оценку укомплектованности кадрового состава в целом и по уровням управления, включая оценку обеспеченности персоналом технологического процесса;
- оценку соответствия образовательного и профессионально-квалификационного уровня персонала, степени его подготовленности требованиям производственной деятельности;
- анализ структуры кадрового состава на соответствие требованиям технологии и классификатору должностей;
- проверку и анализ данных об использовании рабочего времени;
- оценку текучести кадров и абсентеизма, изучение форм, динамики, причин движения рабочей силы, анализ потоков перемещений внутри организации, состояния дисциплины труда;

- определение в динамике количества работников, занятых неквалифицированным и малоквалифицированным трудом, тяжелым ручным трудом;
- исследование социальных аспектов трудовой деятельности (мотивации труда, профессионально-квалификационного роста, семейного положения, обеспеченности жильем и др.);
- сбор и анализ данных об уровне санитарно-гигиенических производственных и бытовых условий (состояние рабочих мест, бытовок, мест общественного питания);
- диагностику управленческого, инновационного потенциала персонала организации, его способности к обучению.

Итак, мы рассмотрели подходы к понятию аудита персонала, функции и объект аудита персонала в организации. Для выработки и обоснования рекомендаций в ходе аудиторской проверки должны быть изучены не только количественные и качественные характеристики персонала, но и весь спектр функций управления персоналом, посредством которых достигается обеспечение интересов организации.

#### **Использованные источники:**

1. Аудит персонала // <http://www.grandars.ru/college/biznes/audit-personala.html>.
2. Роль социального аудита в деятельности организаций // [http://mobile.uchebniki.ws/12701012/sotsiologiya/rol\\_sotsialnogo\\_audita\\_deyatelnosti\\_sotsialnyh\\_uchrezhdeniy](http://mobile.uchebniki.ws/12701012/sotsiologiya/rol_sotsialnogo_audita_deyatelnosti_sotsialnyh_uchrezhdeniy)

*Михайлова А.В., к.э.н.  
доцент*

*СВФУ им. М.К. Аммосова  
Россия, г. Якутск*

#### **АУДИТ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ИП ОСИПОВ И.В.**

Главное назначение аудита персонала – выявление резервов повышения уровня отдачи персонала. Оценка персонала главным образом сопровождается постановкой следующих целей:

- информационная (информирование сотрудников компании);
- создание резерва на выдвижение (карьерный рост сотрудников);
- выявление потребностей в обучении (в целях разработки плана обучения,
- подготовки и переподготовки персонала);
- административная (основание для принятия кадровых решений: повышение, понижение, перемещение, увольнение);
- улучшение коммуникационных связей (взаимопонимания, взаимодействия, производственных отношений между руководителем подразделения и сотрудником);
- дифференциация вознаграждения за труд (установление

справедливого уровня оплаты).

Причем в зависимости от целей оценки решается вопрос, какие именно характеристики работников и показатели их трудовой деятельности подлежат оценке и какие из существующих методов оценки лучше всего отвечают достижению поставленных целей.

Оценка персонала выполняет множество функций:

- конструктивная: лежит в основе принятия кадровых решений;
- координационная: выступает в качестве информационного обеспечения оперативного управления с целью повышения эффективности работы организации;
- контрольная: проверка соответствующих характеристик, например, профессионально важных качеств кандидата на должность, оценка количественного и качественного результата, индивидуального вклада, достижения поставленных целей и т.д.
- аналитическая: оценка является информационной базой для анализа;
- коммуникационная: процедура оценки является способом донесения до сотрудника признания результатов его деятельности, служит сигналом для корректировки поведения, обеспечивает обратную связь;
- мотивационная: оценка выступает сама по себе важнейшим средством мотивации людей, поскольку показывает направленность желательных – нежелательных форм проявления трудового поведения или отношения к труду.

Все перечисленные функции тесно взаимосвязаны и обеспечивают системный подход к управлению персоналом.

Мониторинг в области персонала – научно обоснованная система периодического сбора, обобщения и анализа кадровой информации и представления полученных данных для принятия стратегических и тактических решений руководством организации.

Источники информации при аудите персонала:

- Учредительные документы;
- Анкеты, опросники, шкалы;
- Решения о назначении на должность;
- Штатное расписание;
- Правила внутреннего трудового распорядка, положение о персональных данных;
- Приказы;
- Трудовые книжки;
- Книга учета движения трудовых книжек и вкладышей в них;
- Личные карточки по форме Т-2;
- Законы и инструкции в области труда и трудовых отношений;
- Результаты анкетирования и интервьюирования работников.

На примере предприятия – индивидуальный предприниматель «Осипов Иван Васильевич» мы проанализировали систему управления персоналом, используя инструменты аудита персонала.

*Общая характеристика ИП "Осипов И.В."*

Осипов Иван Васильевич начал индивидуальное предпринимательство в конце 2005 г. Основной вид деятельности производство ювелирных изделий. Ювелирная мастерская была создана на основе мастерской отца ювелира-кузнеца, народного мастера Осипова Василия Ивановича, в селе Улах-Ан Хангаласского улуса.

Начиная с 2011 г. по объему выпускаемой ювелирной продукции Государственной пробирной инспекцией РФ по РС(Я) присвоен статус «Ювелирного завода». За 2010 г. выпущено готовой продукции более 75 кг. изделий из серебра 925 пробы и более 1,2 кг. изделий из золота 585 пробы. Весь дизайн ювелирных моделей создан Иваном Васильевичем.

Предприятие динамично развивается, выпускаемая продукция пользуется высоким покупательским спросом и реализуется в г. Якутске, по всем улусам РС (Я), а также по Российским регионам и городам: Бурятия, Алтай, Тыва, Красноярск, Владивосток, Хабаровск, Иркутск, Москва, С-Петербург и т.д. В настоящее время на производстве предприятия работают жители села Улах-Ан в количестве 25 человек и планируется создание новых рабочих мест по мере увеличения и расширения выпускаемого ассортимента. В марте 2006 г. была открыта розничная торговля в фирменном салоне ювелирных подарков «Дарина» в г. Якутске.

Основной целью предприятия является получение прибыли. Деятельность предприятия направлено также на создание дополнительных рабочих мест, в том числе лиц с пониженной трудоспособностью, сокращение безработицы, развитие социальной инфраструктуры села и улуса.

Основными видами деятельности предприятия являются:

- приобретение, создание и распространение интеллектуальных видов собственности;
- организация оптовой и розничной торговли;
- осуществление торгово-посреднической и закупочной деятельности, открытие в соответствии с действующим законодательством торговых точек, магазинов.
- торговые операции с товарами народного потребления.
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- благотворительная и спонсорская деятельность.

Предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Предприятие не отвечает по обязательствам своих участников, в свою очередь, участники предприятия не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью предприятия в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники предприятия, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Участники предприятия имеют право:

- участвовать в управлении делами предприятия;
- получать информацию о деятельности общества и знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией;
- принимать участие в распределении прибыли;
- продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества либо ее часть одному или нескольким участникам данного общества в порядке, установленном Уставом предприятия;
- в любое время выйти из предприятия независимо от согласия других его участников.

Численность работающих:

Директор – 1 чел.

Главный бухгалтер – 1 чел.

Товаровед – 1 чел.

Менеджер по продажам – 2 чел.

Ювелир- монтировщик – 7 чел.

Ювелир- закрепщик – 6 чел.

Ювелир- восковщик – 3 чел.

Литейщик – 1 чел.

Зав. Складом – 2 чел.

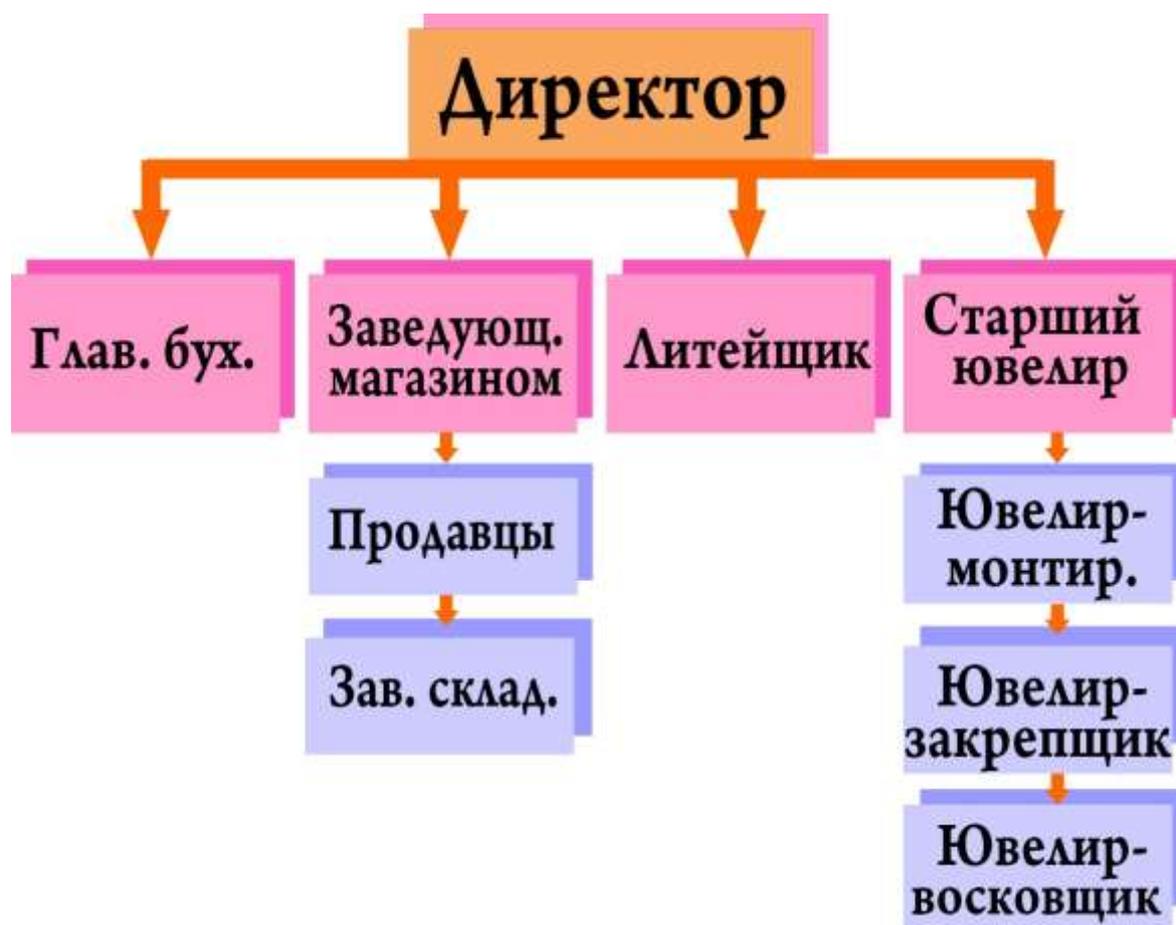


рис. 1 Организационная структура  
*Анализ состава и системы управления персоналом в ИП "Осипов И.В."*

По состоянию на 31.12.2013 численность персонала ИП "Осипов И.В." составляет 24 человека, из них 18 чел. - мужчины и 6 чел. - женщины, или 82% и 18% соответственно.

*Таблица 1.*

Структура персонала

Работник	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
Глав. бух.	1	1	1	1
Товаровед	1	1	1	1
Менеджер по продажам	1	1	2	2
Ювелир-монтажник	5	6	7	7
Ювелир-закрепщик	4	5	6	6
Ювелир-восковщик	1	2	2	3
Литейщик	1	1	1	1
Зав. Складом	1	1	2	2

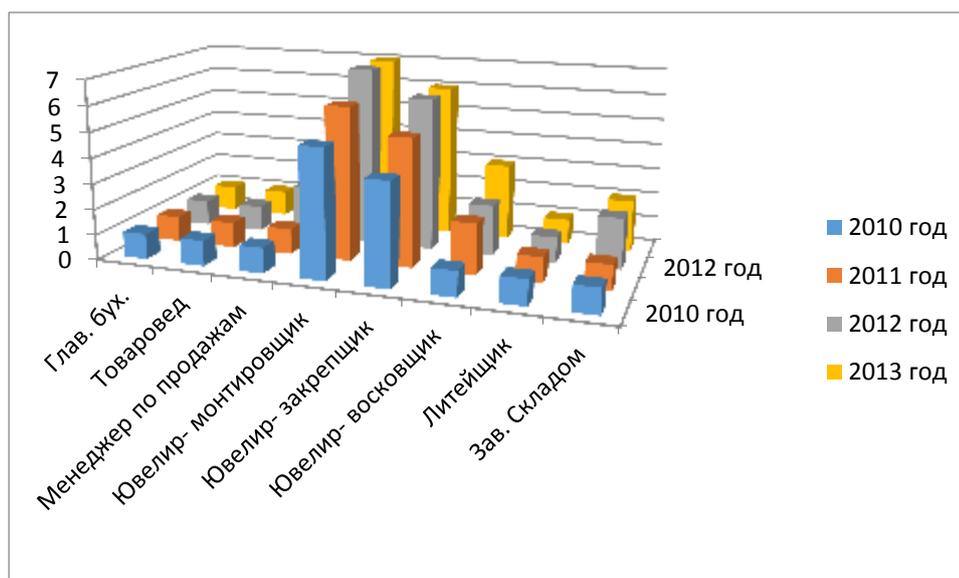


Рис. 2. Структура персонала ИП

Таблица 2

Численность персонала по возрастным категориям определена следующими показателями:

Возрастная категория	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год
До 20 лет	4	5	5	5
20-30 лет	10	9	9	9
30-40 лет	7	7	8	8
40-50 лет	2	2	2	2
Старше 50 лет	1	1	0	0

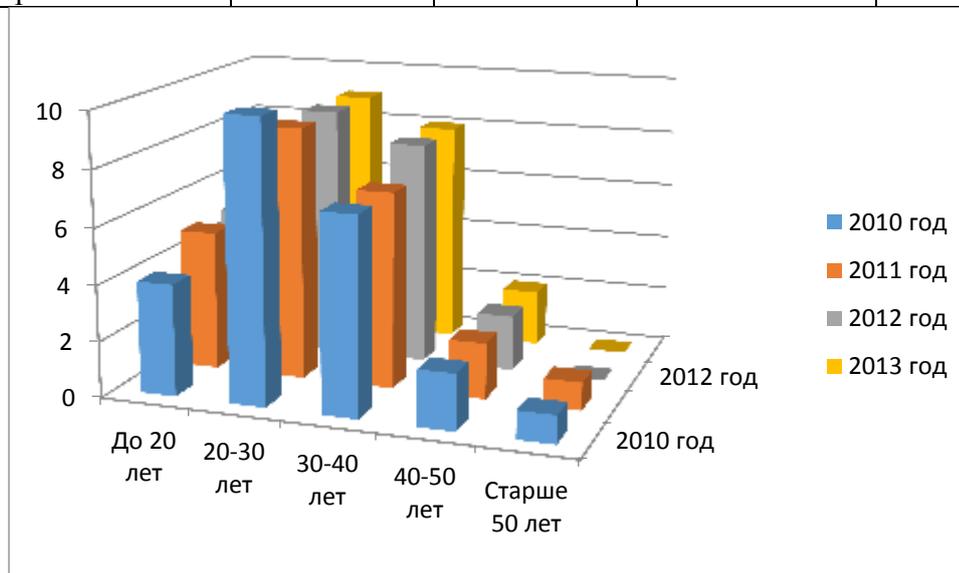


Рис. 3. Анализ демографических характеристик ИП  
Динамика текучести кадров

Основными причинами текучести кадров в 2013 году явились следующие показатели:

- перемена места жительства – 29%;
- низкая оплата труда – 15%;
- выход на пенсию – 4%;

- отсутствие карьерного роста – 46%;
- высокая напряженность, ответственность и интенсивность труда – 6%.

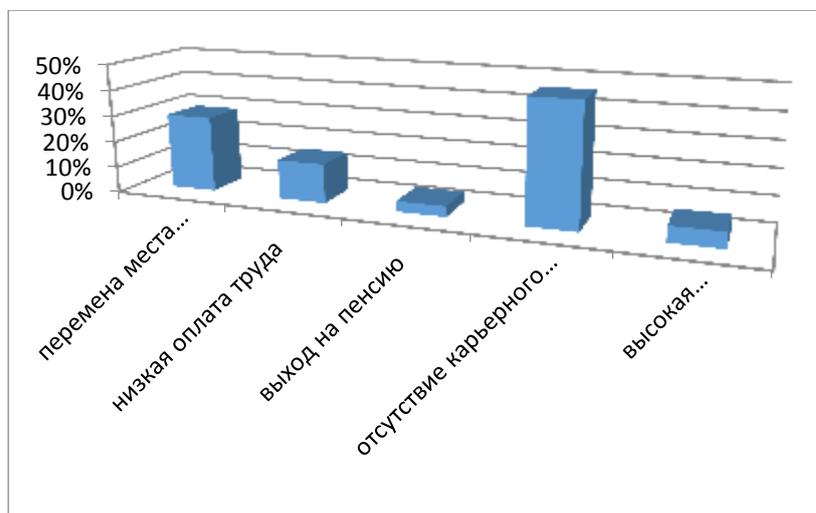


Рис. 4 Анализ текучести кадров ИП

Таблица 3 Образовательный уровень персонала

Фактический образовательный уровень				
Незаконченное высшее образование	Высшее образование	Среднее профессиональное образование	Два высших образования	Ученая степень
7	5	11	1	0

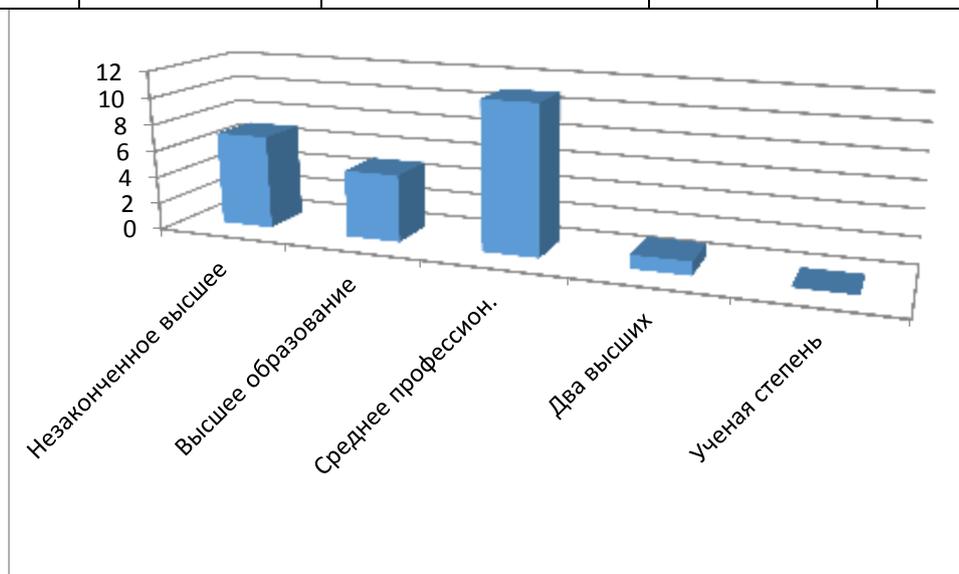


Рис 4. Образовательный уровень персонала ИП

Итак, используя методы и инструменты аудита персонала, мы проанализировали демографические характеристики персонала ИП Осипов И.В., структуру персонала, динамику текучести кадров. Сделали вывод о

том, что преимущественно работают молодые люди в организации в возрасте 20-30 лет, имеющие средне-профессиональное образование, рабочих специальностей. Аудит персонала показал, что основная проблема в организации – текучесть кадров. Текучесть кадров вызвана отсутствием перспектив карьерного роста. Соответственно для повышения эффективности организации, достижения уставных целей, сохранения стабильности необходимо разработать кадровую политику, направленную на закрепление кадров в организации и создание перспектив карьерного продвижения.

*Михайлюк А.Р., к.э.н.*

*доцент*

*Исламова З.Р.*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный  
аграрный университет»*

*Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

## **ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА**

**Аннотация.** В статье рассматриваются причины и особенности коррупции в России, зарубежный опыт противодействия коррупции на примере США, Японии, Сингапура и Великобритании. Анализируется антикоррупционное законодательство в этих странах.

**Ключевые слова:** коррупция, взятка, антикоррупционное законодательство, чиновники, противодействие коррупции, зарубежный опыт.

Большинство зарубежных стран успешно справляются с проблемой коррупции в органах государственной власти. Использование положительного опыта зарубежных государств является важным элементом эффективности российского механизма противодействия коррупции.

Сегодня коррупция в России достигла катастрофических размеров. Так, согласно данным международной организации Transparency International, которая на основе данных опросов экспертов в деловых кругах ежегодно составляет индекс восприятия коррупции (далее – ИВК), за 2013 г. Россия в рейтинге из 177 стран мира заняла 127 место. По уровню ИВК на таком же месте (127 место) сегодня находятся Азербайджан, Пакистан, Никарагуа, Мали, Мадагаскар, Ливан, Гамбия и Коморские острова, то есть страны третьего мира. Первое место в рейтинге Transparency International по уровню ИВК заняли Дания и Новая Зеландия, второе место – Финляндия и Швеция.

Согласно результатам социологического исследования фонда «Общественное мнение», которое было проведено по заказу Минэкономразвития России, в РФ по сферам взяточничества лидирует высшее образование (поступления, дипломы, зачеты и экзамены), а второе – полиция. На третьем месте призыв в армию, четвертом – детские сады и

школы, а на пятом месте рынок труда. В российских органах государственной власти коррупция также широко распространена [3].

По нашему мнению, обширный зарубежный опыт может помочь выявить эффективные, проверенные на практике способы антикоррупционной государственной политики, которые помогут создать условия для противодействия и снижения уровня коррупции в России.

В зарубежной практике имеется богатый опыт противодействия коррупции во властных структурах. Например, борьба с коррупцией демонстрирует хорошие результаты в США. Е.В. Усова полагает, что во многом это объясняется принятием в разные периоды эффективного антикоррупционного законодательства: «Принципы этичного поведения правительственных чиновников и служащих» (1990 г.); Закон об этике в правительственных учреждениях (1978 г.), установивший обязательную отчетность некоторых категорий служащих за их финансовое положение; Закон о контроле над организованной преступностью (1987 г.), предусматривающий статус неприкосновенности для некоторых свидетелей; Законы РИКО (1970 г.) - система федеральных законов о борьбе с рэкетом, давлением, коррупцией, организованной преступностью, предусматривающие применение института конфискации у членов преступных организаций, коррупционеров и применении уголовной ответственности к юридическим лицам [7].

Необходимо отметить, что именно на основе законов РИКО США удалось снизить уровень коррупции, организованной преступности, наркобизнеса. А.Л. Горшкова отмечает, что за различные виды коррупции в США - взятка, кикбэкинг (выплата части незаконных денег участнику сделки) предусмотрены штрафы в тройном размере взятки или тюремное заключение от 15 лет, либо то и другое одновременно, а при отягчающих обстоятельствах - лишение свободы до 20 лет [4].

Отсутствие иммунитетов для должностных лиц является нормой для США. Любой чиновник, включая президента, конгрессменов и сенаторов, может быть привлечён к уголовной ответственности. Однако осуществляется это в особом порядке и только после отстранения его от должности.

Опыт борьбы с коррупцией в Японии свидетельствует о том, что нормы антикоррупционного характера содержатся во многих национальных законах. Особое значение законодательство Японии придаёт запретам в отношении политиков, государственных и муниципальных служащих. Они, в частности, касаются многочисленных мер, которые политически нейтрализуют японского чиновника в отношении частного бизнеса как во время службы, так и после ухода с должности. В Японии ведётся реестр лиц, против которых выдвинуты обвинения в коррупции или причастности к организованной преступности. Этот факт доводится до сведения общественности через средства массовой информации, что может повлечь за собой установление контроля за поведением конкретного лица [4].

Пожалуй, самым ярким примером борьбы с коррупцией является опыт Сингапура. Сингапур является наименее коррумпированной страной в Азии. В 1952 г. там создали Бюро по расследованию коррупционных деяний, которое подчинялось непосредственно премьер-министру. Чиновники Сингапура ежегодно декларируют свое имущество, доли в компаниях, которые принадлежат им, их женам и детям. Если Бюро выявит факт взятки, то к виновному в соответствии с законодательством Сингапура применяется либо лишение свободы на срок от 5 лет, либо штраф от 100 000\$. В случае предоставления ложной информации о коррумпированности чиновника, аналогичное наказание ждет человека «оболгавшего» чиновника [7]. И.Н. Дорофеев и Ю.В. Латов отмечают, что главная цель антикоррупционной политики Сингапура заключается в стремлении минимизировать или исключить условия, создающие как стимул, так и возможность склонения личности к совершению коррумпированных действий [5].

Очень интересен, на наш взгляд, опыт противодействия коррупции Великобритании. В этой стране действуют следующие антикоррупционные нормативные документы: Статут гражданской службы; Кодекс условий службы и оплаты государственных чиновников; Общие принципы поведения государственных служащих. Деятельность чиновников в Великобритании достаточно жестко контролируется Министерством по делам гражданской службы, дисциплинарными комитетами, специальными судами по рассмотрению жалоб населения и апелляциям чиновников на действия администрации.

В английском законодательстве четко регламентированы отношения государственных служащих с частным сектором. В частности, оговариваются в деталях жесткие нормы поведения при заключении правительственных контрактов с частными компаниями. Бывшим государственным служащим не разрешается переходить на работу в такие частные компании, с которыми ведет дела их бывшее ведомство. Н.А. Ахметова полагает, что указанная мера является весьма действенным инструментом предупреждения коррупции [2].

Непосредственно на борьбу с коррупцией направлены разделы документов о статусе государственных служащих, которые относятся к получению подарков, услуг, имеющих денежную стоимость, или прямых выплат. Все подарки, предложенные государственному служащему, должны быть им отвергнуты, а если получены им по почте, то возвращены отправителю «вместе с соответствующим образом составленным письмом, подписанным старшим руководителем». Исключение делается для рождественских подарков при условии, что они «представляют собой календари, записные книжки, предметы канцелярского обихода скромной стоимости и имеют название и знак компании» [6].

Таким образом, подытоживая зарубежный опыт, можно отметить, что главное в преодолении коррупции – это воспитание нетерпимости к ней со

стороны управляющих и управляемых. Эта задача сегодня должна решаться комплексно, одновременно по всем направлениям: от совершенствования законодательства, работы органов государственной власти и до правового просвещения и воспитания в гражданах нетерпимости к любым проявлениям коррупции.

#### **Использованные источники:**

1. Ахметова, Н.А. Международный опыт противодействия коррупции [Текст] / Н.А. Ахметова // Власть.- 2010.- № 12.- С. 72-74.
2. Гравина, А.А. Противодействие коррупции в органах государственной власти [Текст] / А.А. Гравина // Журнал российского права.- 2013.- № 5.- С. 39-44.
3. Горшкова, А.Л. К вопросу о политической коррупции (российской и зарубежный опыт противодействия) [Текст] / А.Л. Горшкова // Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания.- 2010.- № 4-1.- С. 17-20.
4. Дорофеев, И.Н. Стратегические аспекты противодействия коррупции: опыт зарубежных стран и российские перспективы [Текст] / И.Н. Дорофеев, Ю.В. Латов // Труды Академии управления МВД России.- 2011.- № 1.- С. 40-46.
5. Лалаян, К.Д. Зарубежный опыт противодействия коррупции [Текст] / К.Д. Лалаян // Налоговая политика и практика.- 2011.- № 7.- С. 40-44.
6. Усова, Е.В. Зарубежный опыт противодействия коррупции [Текст] / Е.В. Усова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление.- 2011.- № 1.- С. 57-60.

*Мкртчян М.А.*

*ст. преподаватель*

*ФГАОУ ВПО Волгоградский государственный университет*

*Россия, г. Волгоград*

### **ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ОПЫТА ГЕРМАНИИ ПО СТРАХОВАНИЮ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК**

*Аннотация:* Статья посвящена анализу системы медицинского страхования в Германии и попытке автора усовершенствовать отечественный страховой рынок путем использования опыта Германии.

*Ключевые слова:* страхование домашних хозяйств, страхование в Германии, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование.

Система страхования в Германии на протяжении долгих лет стабильно существует и эффективно развивается. В отличие от отечественного рынка страхования домохозяйств, немецкий рынок характеризуется постепенным внедрением страхования. Процесс развития страхования в Германии происходил пошагово, начиная с принятия различного рода

законодательных актов, далее расширялась сфера социальных гарантий домохозяйств и как результат, появлялись новые страховые гарантии и продукты для членов домохозяйств.

Обязательное медицинское страхование в Германии осуществляет свою работу благодаря наличию больничных касс, которые можно охарактеризовать, как независимые самоуправляемые финансово-кредитные учреждения. Принципы управления этих учреждений закреплены законодательно.

Около 90% населения Германии пользуются услугами медицинского страхования. Оставшиеся 10 % - это индивидуальные предприниматели, госслужащие и частнопрактикующие врачи независимо от уровня их годового дохода. Предполагается, что они могут получить бесплатную медицинскую помощь у своих коллег. Данная категория граждан может не страховать своё здоровье в обязательном порядке, так как они могут заключить договор добровольного медицинского страхования. Основной упор государственной системы страхования сделан на ту категорию домохозяйств, которые имеют низкий доход и, соответственно, для них обременительны расходы по уплате более высоких взносов в системе добровольного медицинского страхования.

Важным фактом при анализе немецкой системы медицинского страхования является возможность получения дотаций со стороны государства в случае, если доходы домохозяйств снизились или была потеряна работы. Безработные члены домашних хозяйств могут получить возможность участвовать в системе обязательного медицинского страхования за счет финансирования Федеральным ведомством по труду. В отличие от обязательного медицинского страхования, участниками добровольного медицинского страхования могут быть домохозяйства, которые имеют гарантированно высокий доход, благодаря которому они лично финансируют ежемесячные страховые взносы.

В настоящее время существует необходимость внедрения и развития добровольного медицинского страхования и страхования жизни домохозяйств путём изменения принципов организации и финансирования ОМС и ДМС. Эти изменения главным образом включают взаимосвязь обязательного и добровольного медицинского страхования с целью защиты интересов каждого члена домохозяйства.

В связи с тем, что население России велико и предоставление бесплатной медицинской помощи всему населению накладно. Соответственно, предоставление всем домохозяйствам одинакового перечня бесплатных медицинских услуг не имеет смысла.

На наш взгляд, снижение количества предоставляемых в рамках обязательного медицинского страхования медицинских услуг необходимо осуществлять за счёт увеличения доли участия каждого из членов домашних хозяйств в оплате медицинских услуг. В большинстве регионов России

программа по предоставлению бесплатной помощи членам домохозяйств, а в её рамках и базовая программа ОМС, не обеспечивается государственными органами. Таким образом, необходимо увеличить долю участия членов домашних хозяйств в оплате стоимости некоторых медицинских услуг.

Независимо от того, что немецкая система медицинского страхования существует давно, эффективное функционирование системы обязательного медицинского страхования Германии имеет свои недостатки. Преобразование недостатков в преимущества возможно путём реорганизации и совершенствования действующей системы ОМС и ДМС (Рис.1)

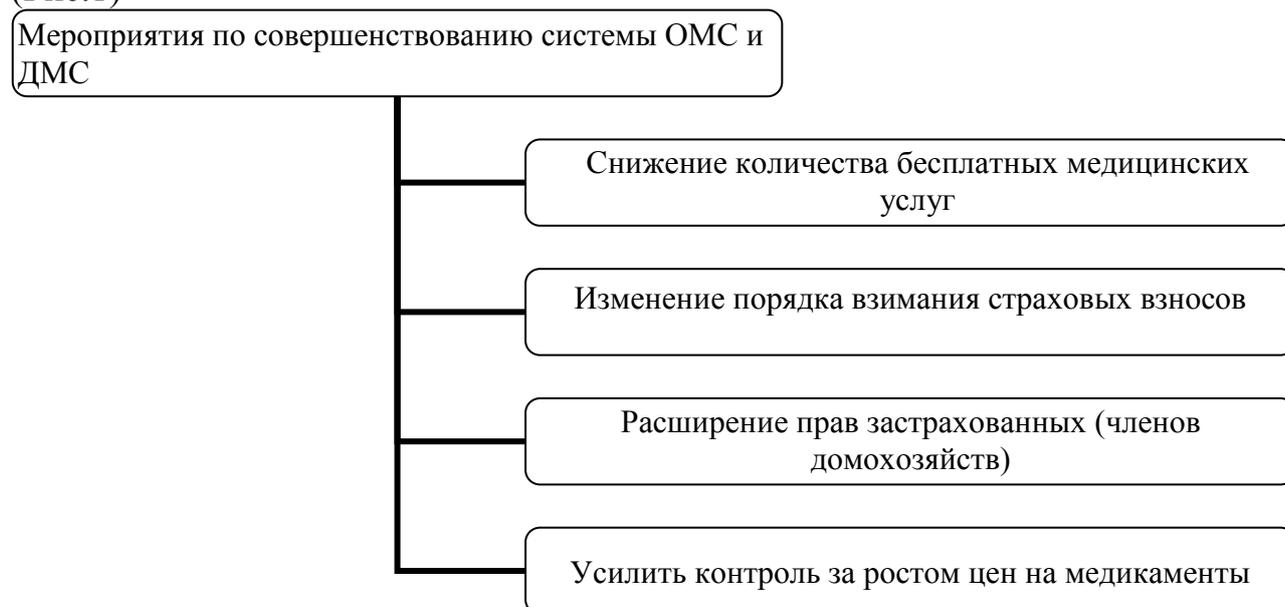


Рисунок 1- Совершенствование системы ОМС и ДМС и внедрение опыта на отечественный страховой рынок

*Источник: Составлено автором*

Мероприятия, необходимые для совершенствования систем ОМС и ДМС предполагают изменение условий взимания страховых взносов. Изменения кроме уровня заработной платы, будут учитывать иные доходы, которые могут быть получены от работы на рынке ценных бумаг, от какой-либо предпринимательской деятельности.

Важным аспектом для улучшения качества медицинских услуг является расширение прав врачей, что позволит им индивидуально вести переговоры со страховыми кассами о медицинских услугах без посредничества объединения врачей.

Предусматривается также расширение прав застрахованных, что позволит последним иметь больше информации о врачах и методах лечения.

Одним из важных мероприятий может стать изменение обязанностей страхования каждого участника страхового процесса. Во-первых, это повлияет на создание равных прав всех домохозяйств, независимо от уровня дохода, в получении необходимого объема медицинских услуг. Во-вторых, за счёт привлечения в обязательное

медицинское страхование ранее не обязанных законом страховаться в ней отдельных членов домохозяйств увеличится объём поступающих средств.

В связи с тем, что расходы на лекарства постоянно увеличиваются, необходимо законодательно закрепить планку, выше которой нельзя устанавливать цены на медикаменты. В результате, существенно сократится набор лекарственных препаратов, которые оплачиваются больничными кассами.

Усиление контроля за ростом цен на лекарства, установление финансовой ответственности врачей за выписку рецептов, стоимость которых превышает законодательно установленные бюджетные ограничения, позволит значительно снизить расходы больничных касс.

Таким образом, в условиях рыночной экономики трансформация ОМС и ДМС домохозяйств и выход на новый мировой уровень в страховой отрасли является гарантом стабильного государства. Этот факт свидетельствует о доступности высококачественных медицинских услуг для членов домохозяйств, изменяется взгляд на проблему привлечения дополнительных источников финансирования здравоохранения.

*Мордвинкина С.А.  
студент 4 курса  
факультет экономики и финансов  
Пензенский филиал  
Московский Университет им. С.Ю. Виттэ  
Россия, г. Пенза*

## **РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ**

Социально-экономическое положение агропромышленного комплекса Пензенской области мало чем отличается от общего состояния аграрного сектора России. Ситуация особенно в сельском хозяйстве сложилась непростая. Завершился еще один год начала социально-экономических преобразований в аграрном секторе Пензенской области, оценить который можно неоднозначно. К положительным итогам относятся:

- сохранение в области динамики роста валовой продукции сельского хозяйства;
- динамично развивалась пищевая промышленность. Предприятиями отрасли обеспечен рост большинства основных видов продовольственной продукции.
- увеличился общий оборот розничной торговли продовольственными товарами;
- произошел прирост прибыли. По ожидаемым финансовым результатам 2008 года, из 294 сельскохозяйственных предприятий области с прибылью закончат 251. По сравнению с прошлым годом удельный вес

прибыльных хозяйств увеличится на 5,2 % и составит 85,4 %. Рентабельность повысится на 0,3 % и составит +18,5 % [2].

- реализуется федеральная целевая программа социального развития села до 2021 года.

Динамичное развитие агропромышленного комплекса стало возможным в результате реализации девяти целевых региональных программ, по которым только в 2007 году из бюджета области направлено более полутора миллиарда рублей. В рамках приоритетного национального проекта "Развитие АПК" с 2007 года ведется строительство семи современных животноводческих комплексов. Три введены в эксплуатацию.

Общий объем государственной поддержки АПК области в 2008 году составил более 1,6 млрд. рублей. Пензенская область в 2008 году выделила на поддержку АПК 1,1 млрд. рублей. Достигнутые показатели явились результатом целенаправленной деятельности федерального центра и органов исполнительной власти Пензенской области и ученых-аграрников.

В тоже время, несмотря на принятые меры по улучшению экономических условий функционирования сельскохозяйственных предприятий и организаций АПК достигнутые показатели еще далеки от необходимого уровня, с которого начались реформы 90-х годов прошлого столетия, многие проблемы продолжают оставаться нерешенными. Остается сложной демографическая ситуация. Численность сельского населения Пензенской области сократилась в 2008 году ( 467,9 т.чел.) на 5,1 т.чел. к уровню 2007 года (473,0 т.чел.), что создает угрозу для трудоресурсной базы АПК и выполнения селом производственных и социальных функций. Если в дореформенный период основным фактором сокращения численности сельского населения был миграционный отток, то начиная с 1992 года – это естественная убыль. Ухудшается состояние социальной инфраструктуры села. Закрываются школы, медицинские пункты. Число больничных учреждений в районах области со 112 (1991г) снизилось до 29 (2007г), а число больничных коек сократилось в два раза. Многие деревни лишаются будущего и прекращают свое существование [4].

Сохраняет свою остроту проблема сельской бедности, основным фактором, которой является крайне низкая оценка сельскохозяйственного труда. Доля населения с доходами ниже прожиточного уровня снизилась с сорока девяти процентов в двухтысячном году до девятнадцати и семи десятых процента в две тысячи седьмом. (2000 г. - 49,4%, 2007 г. - 19,7 %) Среднедушевые денежные доходы за 2007 год увеличились почти на 30 процентов, реальные доходы - на 16,3%. По темпам роста реальных денежных доходов в 2007 году область занимает 3 место в ПФО и 21 по РФ. Уровень денежных доходов и заработной платы пока ниже среднероссийских и ниже средних по Приволжскому Федеральному округу. Среди сельских безработных большой удельный вес составляет молодежь в возрасте до 30 лет. Такое положение влияет на стабильность в обществе,

определяемой коэффициентом, по которому берется соотношение 10% самых богатых и 10% самых бедных людей. Во Франции, Германии это соотношение составляет 1:6; Испании, Италии -1,8, России 1:15 (по официальной статистике, а фактически намного выше).

Согласно «Стратегии социально-экономического развития Пензенской области на долгосрочную перспективу (до 2021г)» развитие Пензенской области будет связано с адаптацией социально-экономической системы старопромышленного региона к условиям современной глобальной и высококонкурентной экономики и эффективном встраивании в новую функциональную схему экономического пространства РФ за счет комплексного вовлечения наличных ресурсов «старого портфеля» и формирования инфраструктур и реализации проектов, позволяющих актуализировать ресурсы «нового портфеля»[3].

Основная динамика развития агропромышленного и сельскохозяйственного комплексов Пензенской области будет связана с ростом интереса крупных агропромышленных корпораций российской и зарубежных, к земельным ресурсам региона. Их эффективное с точки зрения рынка продуктов питания освоение будет связано не только и не столько с развертыванием индустрии непосредственно сельского хозяйства, сколько с развертыванием индустрии первичной переработки сельскохозяйственного сырья. Для этого сырьевая база сельскохозяйственный комплекс потребует существенной реструктуризации, корректировку профиля использования сельхозугодий, изменения масштаба ведения хозяйства за счет формирования эффективных кооперативных структур, повышения интенсивности ведения сельского хозяйства, формирование новых предприятий – агропромышленных парков, что приведет к возникновению массового спроса на специалистов, которые в настоящее время не доступны в сельских районах области. Это означает необходимость реализации целого комплекса мер по переподготовке кадров и перепрофилированию части из них, а также программ по формированию иных сфер занятости в сельской местности.

Поскольку в Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства» предполагается систематическое составление и доведение до товаропроизводителей прогнозов различного временного периода, было бы целесообразно привлечь для этих целей усилия ученых-аграрников, чтобы обеспечить высокое качество и достоверность таких исследований [1].

#### **Использованные источники:**

1. И.Ушачев. «Научное обеспечение Государственной программы развития сельского хозяйства» АПК:экономика, управление, 03.2008.
2. Официальный портал Правительства Пензенской области «Подведены итоги 2008 сельскохозяйственного года».
3. Стратегия социально-экономического развития Пензенской области на долгосрочную перспективу (до 2021г).

4. Статсборник Пензенская область Основные показатели развития с 1991 по 2007.

*Москалёва Е.Г., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учёта,  
анализа и аудита  
Малышева О.О.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва»  
Россия, г. Саранск*

### **ТЕХНОЛОГИИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ – ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

**Аннотация:** в статье оценены существующий опыт и перспективы внедрения новых технологий в области энергосбережения Республики Мордовия, отмечена и объяснена их практическая значимость для экономики предприятий и региона в целом. Авторами также обозначены возможные направления развития потенциала Мордовии в области энергосбережения.

**Ключевые слова:** энергетика, энергосбережение, энергоэффективность, устойчивое развитие, региональная экономика

По инициативе международной экологической сети SPARE одиннадцатое ноября 2013 г. было объявлено Днём энергосбережения [1]. Эта инициатива своей миссией обозначила привлечение внимания властей и общественности к бережному использованию природных ресурсов и развитию возобновляемых источников энергии.

Сегодня необходимость содействия и поддержания окружающей среды осознают многие развитые страны. Они отражают и воплощают этот идейный замысел во всех областях своей деятельности. Отметим, что энергосбережение и его технологии способствует не только защите природы, но и экономическому росту вследствие снижения затрат энергии. Таким образом, устойчивое развитие России также видится невозможным без применения технологий энергосбережения.

В настоящее время энергосбережение и повышение энергоэффективности по праву признано одной из важнейших стратегических задач государства и приоритетной сферой развития экономики России. Под эгидой Министерства энергетики разработана «Государственная программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности на период до 2020 года», ключевым показателем которой является снижение энергоёмкости ВВП на 40% [2].

Комплексной проблеме энергетики было уделено особое внимание и в Федеральном законе Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Настоящий закон содержит положения об обеспечении энергетической эффективности на всей территории нашей страны посредством утверждения и дальнейшего мониторинга показателей энергосбережения [3].

Республика Мордовия всесторонне поддерживает инициативы «центра», внедряя энергосберегающие технологии в деятельность крупнейших предприятий региона, чему способствует проводимая региональными и местными властями политика и благоприятствующая устойчивому развитию в области энергосбережения законодательная база.

Республиканская целевая программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011-2015 годы» во многом обусловила принятие успешных мер в области энергосбережения. На реализацию программы было предусмотрено финансирование в размере 6,6 млрд. рублей, в том числе 40 млн. рублей из федерального бюджета. Мероприятия Программы охватывают все отрасли экономики республики, являются инструментом повышения эффективности использования энергоресурсов для дальнейшего развития экономики и базовым элементом технологического перевооружения региона, кроме того, они эффективны и сбалансированы.

В результате выполнения заявленных целей наблюдается снижение энергоёмкости ВРП на почти на 26% (к 2010 году нарастающим итогом), сельского хозяйства на 16%, суммарная экономия первичной энергии в размере 1200 тыс. тонн условного топлива, природного газа около 1000 млн. м<sup>3</sup>, электроэнергии в размере не менее 1000 млн. кВт-ч, тепловой энергии в размере около 1260 тыс. Гкал.

Достижение установленных индикаторов, прежде всего, – заслуга светотехнического кластера, получившего федеральную поддержку. Он объединяет девятнадцать организаций, работа которых направлена на решение проблем энергоэффективной светотехники и внедрения интеллектуальных систем управления освещением. Среди них районные отделения ООО «Мордовская энергосбытовая компания», ОАО «Мордовская энергосбытовая компания», Мордовский центр научно-технической информации (Мордовский ЦНТИ) и др.

Эта деятельность ведется при тесном участии АУ «Технопарк-Мордовия», Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарёва и других ведущих научно-практических центров страны.

Потенциал для дальнейшего развития кластера состоит в переходе на использование современных энергосберегающих светотехнических решений посредством создания новых источников света на основе светодиодов. Это

направление наиболее перспективно и всесторонне способствует реализации стратегии устойчивого развития в области энергетики на территории республики.

Не менее важной целью является повышение энергоэффективности зданий и сооружений, основанное на внедрении продукции, предотвращающей теплопотери с помощью напольных конвекторов, теплоизолированных фасадов, систем утепления кровель. Следует отметить, что уже сейчас новостройки Мордовии возводятся с учётом высочайших требований не только безопасности, но и энергоэффективности, а одно из последних строений – здание АУ «Технопарк-Мордовия» построено с применением новейших теплоизоляционных материалов.

9 декабря 2013 г. на заседании республиканского кабинета министров велось обсуждение новой целевой программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2014-2016 годы», срок действия которой, возможно, будет расширен до 2020 г. Среди особенностей проекта Председателем Правительства РМ В.Ф. Сушковым отметил также формирование механизмов мотивации к энергосбережению у республиканских предприятий и бюджетных учреждений.

Для повсеместной популяризации культуры и практики энергосбережения, а также привлечения инвестиций в Мордовии проводятся конференции, деловые форумы, семинары, выставки-ярмарки, специалисты в области энергосбережения ежегодно проходят стажировки за рубежом (в основном, в США).

Очевидно, что сфера энергосбережения в Мордовии динамично развивается. Следует учитывать существующие препятствия, оказывающие деструктивное влияние на реализацию всего потенциала, которым обладает наш регион. К ним относятся барьеры ценовые, финансовые, социальные, поведенческие и, конечно же, институциональные.

Таким образом, были сформулированы следующие цели, посредством достижения которых может быть обеспечена энергетическая эффективность Республики Мордовия и устранены вышеперечисленные препятствия:

- отслеживать информацию о последних изменениях в региональных и местных инвестиционных стратегиях в секторе биоэнергетики России;
- изучить проекты потенциала энергосбережения в Республике Мордовия, а также связаться с возможными поставщиками «сберегающих» энергетических услуг;
- создать благоприятные условия для формирования сети взаимодействия национальных и региональных органов власти и государственных учреждений, их продуктивного сотрудничества в целях обеспечения мультипликативного эффекта для прогресса в области устойчивого развития.

Итак, в Мордовии вопросам устойчивого развития в области энергосбережения и энергоэффективности уделяется немало пристального внимания. Реализованные и реализуемые мероприятия в данной сфере трудно переоценить несмотря на существующие финансовые и институциональные барьеры. Тем не менее, их можно устранить с помощью особых целевых мер и адресного финансирования, а также эффективного сотрудничества и координации усилий органов власти на различных уровнях.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: <http://www.rg.ru/2009/11/27/energo-dok.html> [Дата обращения: 07.01.2013].
2. Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности [Электронный ресурс] URL: <http://www.gisee.ru/about/> [Дата обращения: 07.01.2013].
3. Мероприятия по энергосбережению на официальном сайте Министерства экономики Республики Мордовия [Электронный ресурс] URL: <http://mineco.e-mordovia.ru/index.php> [Дата обращения: 07.01.2013].
4. Открытая школа устойчивого развития общества [Электронный ресурс] URL: <http://www.openshkola.net/archives/748> [Дата обращения: 07.01.2013].
5. Республиканская целевая программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия» на 2011-2015 годы» [Электронный ресурс] URL: <http://protown.ru/russia/obl/articles/7293.html> [Дата обращения: 07.01.2013].

*Москалева Е.Г., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета,  
анализа и аудита  
Атякшева Т.Н.  
студент 5го курса  
экономический факультет  
специальность «Финансы и кредит»*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования «Мордовский  
государственный университет им. Н.П. Огарева»  
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

## **АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)**

*В статье рассмотрено значение страхования в целях обеспечения социальной безопасности Республики Мордовия. Также был проведен анализ рынка страховых услуг с точки зрения формирования чувства защищенности среди населения данного региона.*

Ключевые слова: страхование, социальная безопасности, социальная защищенность, страхование жизни, имущественное страхование, Республика Мордовия, страховой рынок.

Под социальной безопасностью обычно понимают такое состояние экономики и общества, социальной сферы, охраны внутреннего конституционного порядка, внешней безопасности, культуры, при котором обеспечивается номинальный уровень социальных условий и предоставляемых социальных благ — материальных, экологических, психологических и иных, определяющих качество жизни человека и общества в целом и гарантируется минимальный риск для жизни, физического и психического здоровья людей.

Социальная безопасность является одним из ключевых элементов в системе национальной безопасности. Понятие «социальная безопасность» является составной частью как экономической, так и общественной безопасности и включает в себя борьбу с нищетой, преступностью, защита здоровья, окружающей среды, доходов и т.д.

Имеющийся отечественный и мировой опыт подтверждает, что страхование является максимально экономичной и рациональной системой защиты экономических интересов человека. Страхование служит важным элементом макро- и микроэкономического механизмов развития и регулирования социальных процессов, призванным не только компенсировать социальные издержки рыночной экономики, но и

стимулировать ее развитие, придавая ей социально-ориентированный характер, а также играет важную стратегическую роль в происходящих в стране социально-экономических преобразованиях.

В последнее время российское общество в целом страдает многочисленными социальными болезнями. Рост социальной напряженности, снижение уровня жизни населения, возрастание числа рисков, угрожающих обществу и человеку, ущемление возможностей самореализации, вредные условия труда, невозможность получения качественной медицинской помощи – вот неполный перечень проблем, требующих общественных форм защиты и усиления социальной безопасности.

Несмотря на некоторые сдвиги к лучшему в социальном самочувствии жителей Мордовии, с 2011 г. по 2012 г. доля тех, кого устраивает их достаток, увеличилась всего лишь с 11,1% до 18,8%. Данное положение выражает потребность в создании дополнительных механизмов и форм защиты от различных рисков, соответствующих существующим социально-экономическим условиям.

Для выявления места страхования в системе обеспечения социальной безопасности Республики Мордовия необходимо проанализировать страховой рынок данного региона. В Мордовии рынок страховых услуг развивается стремительно. В 2012 году на страховом рынке Мордовии наблюдается прирост на 7,9% по сравнению с 2011 г. и составляет 1763,9 млн. руб. (без ОМС), рынок ОСАГО увеличился на 14,2 % и составил 371,8 млн. руб. В 2012 г. следует отметить, что на одного жителя Мордовии было оказано страховых услуг 3,5 тыс. руб., что в 2 раза меньше общероссийского показателя.

Одним из важнейших сегментов страхового рынка, который является системообразующим элементом в обеспечении социальной безопасности, выступает страхование жизни. Данный вид страхования оказывает значительное влияние на продолжительности жизни населения и как следствие на уровень и качество жизни. Уровень жизни среднестатистического жителя нашего региона значительно улучшается в последние годы. Человек, который удовлетворил свои первоочередные физические потребности, начинается задумываться о своей социальной защищенности. На это своевременно должны реагировать страховые организации. Предоставляя свои услуги, страховщики должны учитывать индивидуальные потребности конкретного клиента. Таким образом, наблюдается клиентоориентированность страховых компаний, порождаемая возникшей конкуренцией среди страховщиков.

Рассматривая рынок страховых услуг можно сделать вывод о том, что рынок страхования жизни в Республике Мордовия развит слабо и не набрал еще большие обороты. Страховщики, которые занимают ведущие позиции в области личного страхования, являются филиалами и представительствами

крупных компаний, расположенных в областных центрах и столице страны. В Республике Мордовия страхованием жизни занимается 6 компаний. Большую долю в этом сегменте занимают Росгосстрах – Жизнь (55,35 %), Росгосстрах – Поволжье (10,49 %), и Русский Стандарт страхование (16,96 %).

Более развит рынок страхования от несчастных случаев и добровольного медицинского страхования. Данный сегмент представлен следующими компаниями: Росгосстрах – Поволжье (28,23 %), Уралсиб (9,48%), Альфастрахование (8,32 %), Военно-страховая компания (18,10 %), Чешская страховая компания (9,86), ЖАСО (12,31 %).

Необходимо развивать такой сегмент страхового рынка как накопительное страхование жизни, которое представляет собой обеспечение страхователю высокой страховой защиты плюс накопления. Опыт зарубежных стран показывает, что этот вид страхования необходимо стимулировать. Программы накопительного страхования жизни позволяют укрепить экономическую стабильность общества, мобилизуя сбережения в виде страховых премий и переводя их в инвестиции, тем самым повышая эффективность инструмента страхования с позиции обеспечения социальной безопасности жителей республики.

В Мордовии данный вид страхования не распространен, так как в нашей стране отсутствуют законы, позволяющие предлагать инвестиционное страхование жизни. На отечественном рынке предлагаются программы, которые компании смогли адаптировать в рамках действующего законодательства. Это немного похоже на то, что предлагается западными страховыми компаниями. На Западе данные программы занимают 50-70% рынка страхования жизни.

Причинами отставания нашего рынка страхования жизни от западного являются отсутствие внимания к рынку со стороны государства, отсутствие спроса на длинные деньги в России в целом, а также отсутствие участия пенсионных денег в отрасли страхования жизни, в отличие от сегмента негосударственных пенсионных фондов.

В России была разработана Стратегия развития индустрии страхования жизни. Данная Стратегия раскрывает способы вклада страхования жизни в решение следующих задач:

- создание эффективной пенсионной системы на принципах страхования и накопления;
- обеспечение конкурентоспособности финансовых рынков РФ;
- создание новых финансовых инструментов для населения;
- обеспечение лидирующих позиций на финансовых рынках евроазиатского пространства.

Выполнение данных задач позволит не только повысить конкурентоспособности страхового рынка, но и обеспечить необходимую социальную защиту населения Мордовии.

Еще одним фактором, влияющим социальную защищенность, является имущественное страхование. С каждым годом в Республике Мордовия увеличивается число жителей, желающих застраховать свое имущество от несчастных случаев, стихийных бедствий, коммунальных аварий. Поэтому наиболее востребованными являются страхование недвижимости и автострахование. Одной из главных проблем страхования имущества в республике является определение страховой стоимости. Страхователь экономит на страховом взносе и заключает контракт на сумму ниже действительной стоимости страхуемого объекта. В результате после наступления страхового случая страховая выплата предоставляется в недостаточном размере и полностью возместить ущерб не удастся. В таком случае страхование утрачивает свое предназначение и как результат снижается социальная защищенность населения.

Также у страхователей наблюдается низкая страховая культура, которая тормозит развитие рынка страхования Республики Мордовия. Одна из главных ошибок страхователей является игнорирование риска. Так, в основном страхуют от пожара и противоправных деяний, полагая, что имущество остальным рискам не подвергнется.

Таким образом, в регионе наблюдается хроническая неудовлетворенность населения качеством жизни, поэтому для повышения чувства защищенности жителей республики необходимо более активно развивать страхование. Однако страховой рынок в Республике Мордовия развит слабо, и можно выделить факторы, которые влияют на данную ситуацию:

- низкий платежеспособный спрос населения Республики Мордовия на страховые услуги;
- нехватка опыта в использовании страховых услуг;
- низкая страховая культура населения;
- плохо развитая инфраструктура страхового рынка;
- отсутствие региональных страховщиков на рынке страховых услуг Республики Мордовия.

Страхование обладает достаточным потенциалом для социальной защиты населения, однако из-за влияния ряда факторов, выделенных в отраслях страхования, данный инструмент развит в республике не в полной мере.

#### **Использованные источники:**

- 1 Алексеева О.В. Страхование как механизм обеспечения социальной безопасности и экономических интересов россиян
- 2 Аверьянова М.В. Проблемы и перспективы развития страхового рынка региона. // Журнал «Регионология» №3. 2011.
- 3 Стратегия развития рынка страхования жизни на 2012-2020 гг.
- 4 Электронный ресурс [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
- 5 Электронный ресурс [www.rgs.ru](http://www.rgs.ru)

*Москалёва Е.Г., к.э.н.  
доцент  
Волкова Н.В.  
студент 4-го курса  
НИ МГУ им. Н.П. Огарёва  
Россия, г. Саранск*

## **ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)**

Аннотация: Развитие малого и среднего предпринимательства - одно из решающих условий инновационного обновления - обновления на принципах реализации экономики знаний, человеческого капитала, роста инициативы и ответственности. Субъекты малого и среднего предпринимательства являются наиболее приспособленными и мобильными при реагировании на постоянно изменяющуюся рыночную конъюнктуру, появление новых ниш и потребностей рынка.

Ключевые слова: Предпринимательство, государственное регулирование, финансирование, малые предприятия, федеральный закон.

Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства Российской Федерации» устанавливает основные цели и принципы государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, полномочия органов государственной власти Российской Федерации, субъектов РФ и органов местного самоуправления по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства и их взаимодействия. Закон определяет формы, условия и порядок поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, требования к инфраструктуре поддержки малого и среднего предпринимательства.

Полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства включают в частности:

- участие в осуществлении государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства;
- разработку и реализацию региональных и межмуниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства с учетом национальных и региональных социально-экономических, экологических, культурных и других особенностей;
- финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам развития малого и среднего предпринимательства за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации;

- поддержку муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства;
- анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития малого и среднего предпринимательства и эффективности применения мер по его развитию, прогноз развития малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации;
- формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации и обеспечение ее деятельности.

Региональные программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства определяются Законом как «нормативные правовые акты органов государственной власти субъектов Российской Федерации, в которых определяются перечни мероприятий, направленных на достижение целей государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, в том числе отдельных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства, и осуществляемых в субъектах Российской Федерации, с указанием объема и источников их финансирования, результативности деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации, ответственных за реализацию указанных мероприятий».

В основе государственного регулирования малого предпринимательства в Республике Мордовия лежит программно-целевой метод, который, как показывает мировой и отечественный опыт, является одним из наиболее эффективных. В республике в период с 1994 по 2010 годы были приняты и реализованы семь программ поддержки малого предпринимательства. Их основное направление – совершенствование нормативно-правовой базы и инфраструктуры поддержки предпринимательства, стимулирование его производственной ориентации и развитие в приоритетных направлениях экономики и социальной сферы, формирование условий для развития малого предпринимательства в инновационной и научной сферах, преодоление административных барьеров. Для многих из этих программ была присуща проблема недостаточного финансирования и нерационального расходования финансовых ресурсов.

В настоящее время реализуется Комплексная программа развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Мордовия на 2011-2015 гг. Она является продолжением Комплексной программы развития и государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Мордовия на 2008-2010 гг., так как для нее характерны те же цели и задачи. На ее реализацию выделено 1 млрд. 444 млн. рублей, что почти на 1 млрд. больше, чем на реализацию предыдущей программы. Причем финансирование из республиканского бюджета Республики Мордовия составит 300 млн. рублей, а 1 млрд. 144 млн. рублей – прогнозируемые средства, поступающие из федерального бюджета.

Финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства осуществляется по двум направлениям:

– получение из республиканского бюджета РМ субсидий на оплату части процентов за пользование кредитами российских кредитных организаций, выделенными на реализацию проектов в приоритетных направлениях экономики и социальной сферы республики;

– получение из республиканского бюджета РМ субсидий на оплату части лизинговых платежей российским лизинговым компаниям по договорам лизинга машин и оборудования, используемых для реализации инвестиционных проектов.

Данные Министерства торговли и предпринимательства Республики Мордовия на октябрь 2012 г., свидетельствуют о том, что в республике действует 28 333 субъекта малого и среднего предпринимательства, в том числе 1 227 малых предприятий, 6 248 микропредприятий, 120 средних предприятий, 20 738 индивидуальных предпринимателей.

Большая часть средних предприятий осуществляет деятельность в сфере сельского хозяйства – 39,2 %, обрабатывающих производств – 17,5 %, строительства – 15,8 % оптовой и розничной торговли – 11,7 %.

Распределение по видам деятельности среди малых предприятий выглядит следующим образом: оптовая и розничная торговля – 23,3 %, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 19,8 %, строительство – 16,4 %, обрабатывающие производства – 13,9 %, сельское хозяйство – 11,2 %.

Основная масса индивидуальных предпринимателей осуществляет свою деятельность в сфере оптовой и розничной торговли – 51,6 %, транспорта – 13,5 %, сельского хозяйства – 13,2 %.

Малое и среднее предпринимательство охватывает практически все виды экономической деятельности, но наибольшее их количество работает в оптовой и розничной торговле – 38 процентов, строительстве – 15,4 процента, операциях с недвижимым имуществом – 15,4 процента, обрабатывающих производствах – 10,4 процента, сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 7,4 процента. В сегмент «прочая деятельность» вошли менее значительные отрасли – гостиницы и рестораны – 2 процента, транспорт и связь – около 4,8 процентов, финансовая деятельность – 1,1 процент, предоставление коммунальных услуг – 1,3 процента, другие отрасли еще менее интересны малому бизнесу, доля в них составила менее 1 процента (образование, здравоохранение и другие). Численность занятых росла пропорционально росту числа самих малых предприятий, и выросла в 2012 году по отношению к 2010 году на 24850 человек, т.е. почти в два раза. Средняя численность работников средних предприятий в январе-сентябре 2012 года составила 13 677 человека. Средняя численность работников малых предприятий составила 35 899 человек.

Оборот по малым и средним предприятиям (включая микропредприятия и индивидуальных предпринимателей) на 01.01.2012 год составил 70,056 млрд. рублей. Инвестиции в основной капитал по малым и средним предприятиям на 01.01.2010 год составили 3 099 млн. рублей.

Оборот малых предприятий составил 33 007 938 тыс. рублей. Большая часть оборота малых предприятий приходится на малые предприятия оптовой и розничной торговли – 45,5 %, обрабатывающих производств – 14,8 %, строительства – 13,4 %, сферы операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставлением услуг - 8,7 %.

В регионе действует Программа по снижению напряженности на рынке труда, в рамках которой происходит содействие самозанятости безработных граждан и оказание финансовой помощи безработным гражданам, открывшим собственное дело и создавшим дополнительные рабочие места для трудоустройства безработных граждан. В рамках Программы по снижению напряженности на рынке труда выделяются субсидии в размере по 58,8 тыс. рублей. Это способствует решению социально-экономических проблем.

Результаты анализа работы малых предприятий в Республике Мордовия свидетельствуют о том, что уровень их развития значительно отстает от показателей других регионов и по объему деятельности, и по уровню эффективности. Такое положение обусловлено рядом факторов, сдерживающих активность хозяйствующих субъектов и формирующих неблагоприятный предпринимательский климат в регионе.

#### **Использованные источники:**

1. mrd.gks.ru- официальный сайт
2. Российское предпринимательство. -2012. - № 12 (12). -с. 108-117

*Москалёва Е.Г., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерский учет,  
анализ и аудит  
Кузьмина В.О.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва  
Россия, г. Саранск*

### **ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ КОРЕННОГО НАСЕЛЕНИЯ ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)**

*Аннотация:* в статье раскрыты статистические аспекты социальной комфортности проживания населения, а также проведен комплексный анализ

основных критериев, влияющих на социальную комфортность проживания населения в Республике Мордовия.

*Ключевые слова:* комфортность, уровень жизни населения, социальная комфортность, условия жизни населения, качество образования, организация труда.

Важнейшей задачей современного этапа социально-экономического развития России является формирование сильной, ориентированной на интересы граждан социальной политики, направленной на создание условий, обеспечивающих достойный уровень жизни для полноценного развития человека. Речь идёт о социальной комфортности проживания населения.

Социальная комфортность — достаточно новая социально-экономическая категория, которую можно определить как систему субъективных оценок индивида, формируемых на основе уровня его интеллектуального развития, системы ценностей и объективного состояния благополучия, определяемого совокупностью различных условий, наиболее благоприятных для выполнения функций в социальной сфере. Социальная жизнь общества характеризуется сложностью и многогранностью. Она представляет собой систему взаимосвязанных и взаимообусловленных отношений разного свойства и разных уровней [1]

В зависимости от предмета исследования даются различные определения «комфортности жизни»: учёными-социологами она определяется как система субъективных оценок человеком объективных условий жизнедеятельности, которая формируется на основе удовлетворения социальных потребностей личности, её интеллектуального развития и жизненного опыта, эмоционального состояния и т. д.; учёными-экологами рассматривается понятие «комфортность проживания», которая характеризуется показателями природно-экологической и социальной комфортности проживания.

Рассматривая сущность социальной комфортности проживания населения в регионе, в конечном счете, мы выделили следующие базовые компоненты: жилищные условия населения, качество образования, состояние здравоохранения, культурный отдых и досуг, общественная безопасность членов общества, обеспеченность населения объектами инфраструктуры, социальная патология общества, организация труда, социально-демографические условия, социальная справедливость [2]

Данные компоненты включают в себя множество показателей, которые характеризуют социальную комфортность. Для более удобной интерпретации мы рассматриваем комплексный показатель социальной комфортности, который сможет отразить всю многогранность вышеописанных компонент.

Комплексный показатель социальной комфортности, совмещающий два подхода: (субъективный и объективный) в измерении изучаемой

категории, дает наиболее полное представление о реальном состоянии социальной комфортности проживания населения в Республике Мордовия.

Субъективная оценка социальной комфортности базируется на социологическом исследовании, проведенном в Республике Мордовия в 2010 году. Данное социологическое исследование позволяет определить удовлетворенность населения социальными условиями жизни и установить значимость тех или иных факторов в формировании социальной комфортности проживания населения.

Респондентам предлагалось оценить степень удовлетворенности социальными условиями по основным блокам социальной комфортности и далее производились расчеты по следующей формуле:

$$K_{\text{суб.}} = \frac{\sum_{i=1}^{10} K_i y_{\partial} \times F_i}{\sum_{i=1}^{10} F_i},$$

где  $F_i$  – значимость каждого фактора в формировании социальной комфортности.

Коэффициент удовлетворенности каждым из 10 факторов социальной комфортности был взвешен по уровню значимости этого фактора в формировании социальной комфортности проживания населения в регионе. Таким образом, была получена субъективная оценка социальной комфортности проживания населения в регионе.

Субъективная оценка социальной комфортности измеряется в пределах от 0 до 10 баллов.

На основе данных опроса, проводимого в 2010 году, мы получили коэффициент социальной комфортности равный 5,23 балла, который свидетельствует о невысокой социальной комфортности проживания населения в Республике Мордовия.

Объективистский подход заключается в интегральном обобщении множества статистических показателей. По унифицированным значениям статистических показателей каждого из рассмотренных нами 10 блоков проводится компонентный анализ. Предпринимается попытка заменить множество унифицированных статистических показателей, характеризующих каждый блок, одним общим фактором, или главной компонентой. То есть каждый блок социальной комфортности представить в виде интегрального индикатора.

Согласно методике построения блочных интегральных индикаторов в виде первых модифицированных главных компонент, считается, что интегральный индикатор в виде первой модифицированной главной компоненты можно построить, если доля объясненной дисперсии будет не менее 55%. Проведенный компонентный анализ в ППП «Statistica 6.0» подтверждает выдвинутое условие (таблица 1).

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что каждый блок социальной комфортности, представленный набором статистических показателей, можно заменить одним обобщающим фактором, о чем свидетельствует значение объясненной дисперсии каждого блока, которое для всех блоков больше 55%.

Таблица 1 – Характеристика главных компонент

Название главной компоненты	Собственные Значения	% общей дисперсии
Жилищные условия	1,94	64,80
Качество образования	3,80	94,90
Состояние здравоохранения	2,71	67,63
Культурный отдых, досуг	2,31	57,64
Общественная безопасность	1,90	63,27
Обеспеченность объектами инфраструктуры	2,92	73,10
Социальная патология общества	1,51	75,26
Организация труда	2,49	83,01
Социально-демографические условия	3,17	63,50
Социальная справедливость общества	1,43	71,25

Следующим этапом построения комплексного показателя социальной комфортности является корректировка значений первых модифицированных главных компонент каждого блока социальной комфортности на субъективный вес ( $F_i$ ) каждого фактора в формировании социальной комфортности посредством средней арифметической взвешенной.

Комплексный показатель социальной комфортности:

$$SC_t = \frac{\sum_{i=1}^{10} \tilde{y}_{i,t} \times F_i}{\sum_{i=1}^{10} F_i},$$

где  $\tilde{y}_{i,t}$  – объективная оценка удовлетворенности по каждому блоку социальной комфортности,

$F_i$  – средний показатель значимости каждого фактора, взятый из субъективной оценки.

Таким образом, получаем, что:

$$SC_{2010} = \frac{\sum_{i=1}^{10} \tilde{y}_{i,2010} \times F_i}{\sum_{i=1}^{10} F_i} = 6,87 \text{ (баллов)}.$$

Данный показатель стоит рассматривать по шкале от 0 до 10 баллов. Исходя из полученных данных мы можем считать, что роль каждого из десяти факторов в формировании социальной комфортности проживания населения в Республике Мордовия оказывается достаточно высокой.

Уровень социальной комфортности, исходя из объективной информации, достаточно высок и можно сказать, что данная тема актуальна для изучения.

**Использованные источники:**

1. Анализ реализации приоритетных направлений функционирования экономики и выполнения федеральных программ развития Республики Мордовия : монография / М-во образования и науки РФ, МГУ им. Н. П. Огарева ; [науч. ред. Ю. В. Сажин]. – Саранск : изд-во Мордов. ун-та, 2011. – 150
2. Скворцова М. А., Юрченкова Т. Г. Статистическое исследование социальной комфортности проживания населения в Республике Мордовия//Системное управление. – 2008 выпуск 2. – 2008. - <http://sisupr.mrsu.ru/2008-2/pdf/6-Skvorcova.pdf>

*Москалёва Е.Г., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета,  
анализа и аудита  
Абдюшева А.Р.  
студент 5 курса  
специальность «Финансы и кредит»  
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»  
Россия, г. Саранск*

**АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО  
ХОЗЯЙСТВА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ  
РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)**

**Аннотация:** В статье рассмотрены объемы производства сельскохозяйственной продукции, основные финансовые показатели деятельности сельскохозяйственных организаций, а также инвестиционные проекты, реализуемые в АПК Республики Мордовия. Рассмотрены перспективы развития агропромышленного комплекса финно-угорского региона.

**Ключевые слова:** агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, сельскохозяйственные производители, модернизация, Республика Мордовия.

Успешное функционирование сельского хозяйства, его конкурентоспособность в настоящее время зависят от достаточного финансирования организаций отрасли со стороны государства, эффективного управления движением и использованием финансовых ресурсов. Для того чтобы более объективно оценить остроту проблем в сельском хозяйстве региона, необходимо провести анализ его современного состояния.

В настоящее время ситуация в агропромышленном комплексе характеризуется ростом объемов производства, повышением его эффективности. Республика Мордовия почти полностью обеспечивает внутренние потребности в продуктах питания за счёт собственного производства. Кроме того, республика входит в первую шестёрку регионов России по производству мяса, молока и яиц в расчёте на одного жителя (по молоку и яйцу – 2 место, по мясу – 6 место). Земли сельскохозяйственного назначения составляют 63,5% территории республики, из них 65,5% – пашня. Также следует отметить то, что сельское хозяйство Мордовии производит 13,7% валового регионального продукта и 1,2% от сельскохозяйственного производства в России, обеспечивает занятость 16,5% населения. В тоже время следует отметить, что в Республике Мордовия снижается численность занятых в сельском хозяйстве (таблица 1). В 2012 г. он уменьшился в 1,3 раза. Это является серьезной угрозой для обеспечения устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

**Таблица 1 – Численность занятых в сельском хозяйстве [4]**

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Среднемесячная номинальная заработная плата в РФ	10634	13593	17290	18638	20952	25621
Среднемесячная номинальная заработная плата в ПФО	8118	10347	13300	13987	25614	19120
Среднемесячная номинальная заработная плата в РМ	6358	8103	10531	10937	11883	14266
Среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве РМ	4102	5192	7627	8446	8769	10194
Отношение среднемесячной заработной платы в сельском хозяйстве к общереспубликанскому уровню	64,5	64,1	72,4	77,2	73,8	71,5

Сокращение численности сельского населения происходит как за счет естественной убыли, так и за счет миграционного оттока населения. В целом анализ развития сельского хозяйства РМ за период 2008-2012 гг. свидетельствует о положительной динамике роста (таблица 2). Так, индекс физического объема сельскохозяйственной продукции в 2012 г. к уровню предыдущего года составил 147,3%. При этом в структуре

сельскохозяйственной продукции преобладает продукция животноводства (55%).

Таблица 2 –Динамика объема валовой сельскохозяйственной продукции, продукции растениеводства и животноводства в Республике Мордовия во всех категориях хозяйств [3]

Годы	Продукция сельского хозяйства (в фактически действовавших ценах), млн. руб.			Темп роста, (в сопоставимой оценке), %		
	Всего	Растениеводство	Животноводство	Всего	Растениеводство	Животноводство
2008	22738,5	10409,2	12329,3	102,1	102,7	101,7
2009	29114,1	14436,9	14677,1	104,5	108,5	101,1
2010	31603,7	14402,1	17201,5	107,2	110,5	104,0
2011	28051,9	6875,1	21176,7	73,0	37,2	103,0
2012	42459,8	19079,9	23379,9	147,3	273,5	106,1

За последние годы увеличивается также производство сельскохозяйственной продукции в РМ в натуральных показателях (таблица 3). Так, производство зерна и молока увеличилось в 1,1 раза, сахарной свеклы – в 2,2 раза, мяса – в 1,3 раза, яиц – в 1,6 раза.

Таблица 3 – Производство основной сельскохозяйственной продукции в Республике Мордовия (в хозяйствах всех категорий), тыс. т. [4]

Продукция	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Зерно	908,9	1167,9	1308,4	292,1	1034,6
Сахарная свекла (фабричная)	386,7	446,0	511,2	197,3	856,1
Семена масличных культур	1,6	3,5	4,9	2,2	21,1
Картофель	327,4	322,1	360,2	91,9	296,9
Овощи	93,5	88,1	91,1	69,9	85,8
Мясо (в убойном весе)	70,9	71,2	75,4	81,5	94,1
Молоко	419,0	431,3	440,4	458,1	475,8
Яйца, млн. шт.	776,0	802,1	942,2	1077,5	1265,9
Шерсть (в физическом весе)	52	49	49	50	34

Значительную роль в АПК Республики Мордовия играет пищевая и перерабатывающая промышленность. В пищевой и перерабатывающей промышленности функционируют более 50 предприятий, в том числе 4 мясокомбината и 15 молокозаводов, 7 предприятий спиртовой и ликероводочной промышленности, 2 кондитерские фабрики, пивоваренная

компания, сахарный и консервный заводы, мукомольные и хлебопекарные предприятия, макаронный комбинат.

В 2011 г. предприятиями пищевой и перерабатывающей промышленности было произведено продукции на 24,8 млрд. рублей, что составляет 29,6% от общего объема промышленной продукции по республике в целом. При этом производство мяса по сравнению с 2005 г. увеличилось на 95% (52,7 тыс. т), цельномолочной продукции – на 89% (136,9 тыс. т), сыра – на 35% (8,9 тыс. т), макаронных изделий – на 93% (20,5 тыс. т), кондитерских изделий – на 21% (34,1 тыс. т), свекловичного сахара-песка – в 3,4 раза (80,9 тыс. т), молочных консервов – в 2,8 раза (12,3 млн. условных банок). Как известно, ведущей отраслью АПК является сельское хозяйство, занимающее особое место не только в агропромышленном комплексе, но и в национальной экономике в целом, поскольку за счет нее на 75 % покрывается спрос на товары народного потребления. Сельское хозяйство следует рассматривать не только как отрасль, обеспечивающую страну продуктами питания и промышленность сырьем. Не менее значима его стратегическая роль как основного заказчика и потребителя промышленной продукции, формирующего в конечном счете прибыль в различных отраслях народно-хозяйственного комплекса. Именно высокий уровень развития сельскохозяйственного производства, его платежеспособность, возможность и необходимость приобретать и поглощать материально-технические ресурсы (технику, запасные части, средства химизации, энергоресурсы и т. д.), являющиеся продукцией десятков отраслей, определяет устойчивое развитие всего народно-хозяйственного комплекса. Кроме того, сельское хозяйство традиционно имеет основополагающее значение и для устойчивого экономического роста. По экспертным оценкам, рост объемов производства сельскохозяйственной продукции на 1% обеспечивает рост производства в смежных отраслях на 1–2% и занятость трудоспособного населения в других сферах экономики [2, с. 186].

По состоянию на 1 января 2012 г. в республике действовали 80 крупных и средних сельскохозяйственных предприятий, 879 крестьянских фермерских хозяйств и 162,5 тыс. хозяйств населения (таблица 4).

**Таблица 4 – Динамика сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Мордовия [3]**

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. к 2008 г., %
Количество крупных и средних сельскохозяйственных производителей	84	84	84	84	80	95,2
Количество	1065	1035	881	882	879	82,5

крупнофермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей							
Количество личных подсобных хозяйств населения	179,8	172,0	163,0	163	162,5	90,4	

В целом за 2008-2012 г. в сельском хозяйстве Республики Мордовия произошли качественные перемены таких основных показателей, как количество прибыльных сельскохозяйственных организаций, рентабельность отрасли (в сторону уменьшения) (таблица 5). Так, удельный вес убыточных сельскохозяйственных организаций в республике сократился с 15,6 до 14,0%, а рентабельность отрасли составила лишь 9,6%. Кредиторская задолженность в сельском хозяйстве почти в 2 раза превышает дебиторскую задолженность.

**Таблица 5 – Показатели финансовых результатов деятельности крупных и средних сельскохозяйственных предприятий Республики Мордовия [4]**

Показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Чистая прибыль, млн. руб.	1213,0	1265,2	1211,6	1140,2	1649,1
Удельный вес убыточных организаций, %	15,6	10,6	14,3	15,5	14,0
Рентабельность всей хозяйственной деятельности, %	13,7	17,5	11,8	10,0	9,6
Рентабельность продукции сельского хозяйства, %	20,1	18,6	12,0	10,1	9,8
в том числе:					
продукции растениеводства	32,4	30,4	15,4	14,4	16,0
продукции животноводства	13,8	13,4	10,2	7,4	7,3
Кредиторская задолженность, млн. руб.	6438,8	6893,5	9130,7	9027,3	9526,5
Дебиторская задолженность, млн. руб.	3158,0	3101,3	4078,0	4041,7	5522,1

За 2006-2012 годы в Республике построен ряд новых предприятий: сыроваренный завод «Сармич»; яйцеперерабатывающий комплекс «Рузово»; комбикормовый завод «Комби С» и комбикормовый завод в ООО

«Агросоюз»; элеватор в ОАО «Агрофирма «Октябрьская» на 60 тыс. тонн единовременного хранения зерна.

**Таблица 6 – Динамика инвестиционных проектов, реализованных в АПК Республики Мордовия, ед. [3]**

Показатель	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Количество проектов	56	32	8	5	11	16	3
В том числе:							
Молочное животноводство	37	20	4	4	4	10	-
Откорм КРС	4	4	1	-	2	-	-
Свиноводство	13	4	1		1	1	3
Птицеводство	1	2	1	1	2	2	-
Переработка	-	-	1	-	2	1	-
Прочее	1	2	-	-	-	2	-

Кроме того, была проведена реконструкция ОАО "Сыродельный комбинат «Ичалковский», ОАО «Консервный завод «Саранский» и ООО «Ромодановосахар» (мощности по переработке сахарной свеклы увеличились с 1,5 до 8,5 тыс. тонн в сутки, а к 2014 году планируется довести до 10,0 тыс. тонн в сутки).

В республике создание новых предприятий и реконструкция действующих осуществлялись при активной государственной поддержке. В частности, путем субсидирования части затрат на уплату процентов по кредитам и займам из средств федерального и регионального бюджетов. Причем большая часть финансирования инвестиционных кредитов осуществляется из федерального бюджета (в среднем 76%).

В целом за 2006-2012 гг. в РМ сельскохозяйственными организациями привлечено 9,3 млрд. руб. инвестиционных кредитов, ежегодно привлекается от 5 до млрд. руб. краткосрочных кредитов. Малыми формами хозяйствования привлечено 8,3 млрд. руб. кредитов, из них 4,0 млрд. руб. – личными подсобными хозяйствами.

Дальнейшее развитие агропромышленного комплекса в Республике Мордовия, как в целом по России, будет определяться не только экономической ситуацией на внешнем и внутреннем рынках, но и требованиями ВТО. Вступление Российской Федерации в ВТО в условиях сокращения государственной поддержки АПК и снижения таможенно-тарифной защиты будет способствовать возникновению рисков и угроз в аграрном секторе экономики: снижение рентабельности, инвестиционной привлекательности и замедление темпов развития сельского хозяйства; сокращение рабочих мест; усиление технологической зависимости от импортных поставок сельскохозяйственной техники; увеличение объемов импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия и др.

В сложившейся ситуации приоритетным направлением аграрной экономической политики финно-угорского региона является создание условий для устойчивого развития сельских территорий, ускорения темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности. В частности, реализуемая с 2013 г. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2013-2020 годы», предусматривает мероприятия по развитию инфраструктуры и логистического обеспечения; повышению конкурентоспособности производимой в республике сельскохозяйственной продукции на основе инновационного развития; созданию условий для инвестиционной привлекательности; повышению уровня благосостояния работников села на основе устойчивого развития сельских территорий; вовлечению в оборот неиспользуемых сельскохозяйственных угодий.

Согласно Госпрограмме среднегодовой темп роста продукции сельского хозяйства в период до 2020 г. должен составить не менее 2,8-3%, а производства пищевых продуктов – 4,0-4,6 %. При этом ожидаемыми результатами реализации Госпрограммы являются: 1) рост производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий в 2020 г. по отношению к 2012 г. на 23,3%, в том числе продукции растениеводства – на 22,8%; 2) увеличение производства пищевых продуктов, включая напитки, в 2020 г. к уровню 2012 г. на 37,1%; 3) рост физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в 2020 г. к уровню 2012 г. на 42,1%; 4) повышение рентабельности хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций (с учетом субсидий) до 13-15%; 5) достижение уровня заработной платы в сельском хозяйстве до 25,5 тыс. руб. [1].

На наш взгляд, устойчивое развитие агропромышленного комплекса финно-угорского региона невозможно без усиления государственной поддержки сельского хозяйства в форме не только прямого финансирования отрасли в рамках целевых программ, но и различных видов косвенного субсидирования (государственные гарантии, льготное кредитование, налоговые льготы и др.) при активном использовании института государственно-частного партнерства (ГЧП) для финансового обеспечения аграрной сферы экономики. Государственно-частное партнерство является важнейшим механизмом расширения финансовых ресурсов, их консолидации для осуществления расширенного воспроизводства в аграрном секторе экономики. Государственно-частное партнерство позволяет государству и хозяйственным структурам объединить инвестиции, технологии и другие ресурсы, разделять прибыль и риски. Кроме того, что в условиях недостаточности собственных финансовых средств и ограниченности доступа к кредитным ресурсам, а также слабой залоговой базы многих сельскохозяйственных товаропроизводителей ГЧП является

одним из инструментов привлечения долгосрочных инвестиций для развития инженерной, социальной и финансовой инфраструктуры АПК.

**Использованные источники:**

1. Государство и экономика: факторы роста / А. Г. Зельднер, И. Ю. Ваславская, В. К. Южелевский [и др.]; Ин-т экономики. – М. : Наука, 2009. – 214 с.
2. Государственная программа Республики Мордовия развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agro.e-mordovia.ru/gos-programm/respprog.php>
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agro.e-mordovia.ru/index.php>
4. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики РФ по РМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mrd.gks.ru>

*Москалева Е.Г., к.э.н.  
доцент*

*кафедра бухгалтерского учёта,  
анализа и аудита*

*Алексеева А.А.*

*студент 4 курса*

*направление подготовки «Статистика»*

*ФГОБУВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»*

*Россия, г. Саранск*

**АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ  
ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ  
СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. САРАНСК)**

В современном мире необходимым условием сохранения жизни и развития цивилизации стало обеспечение человечества достаточным количеством энергии и топлива. Проблема ограниченных запасов природных топливно-энергетических ресурсов, к которым относятся невозобновляемые источники энергии (торф, уголь, нефть, природный газ), заставила мировое сообщество всерьез обратиться к разработке программ по энергосбережению. На данный момент энергосбережение стало основным и самым эффективным способом развития современной мировой энергетики.

В Российской Федерации начало формирования государственной политики в вопросах энергосберегающих технологий положило принятие в 1992 году постановления Правительства Российской Федерации «О неотложных мерах по энергосбережению в области добычи, производства, транспортировки и использования нефти, газа и нефтепродуктов» (№ 371 от 01.06.92 г.). В том же году Правительством РФ была одобрена «Концепция

энергетической политики России», а в 1996 году вступил в силу Федеральный закон № 28–ФЗ «Об энергосбережении».

Энергосбережение — комплекс мер по реализации правовых, организационных, научных, производственных, технических и экономических мер, направленных на эффективное (рациональное) использование (и экономное расходование) топливно-энергетических ресурсов и на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии (ГОСТ Р 51387–99 «Энергосбережение»).

В настоящее время энергосберегающие технологии являются одним из ключевых направлений развития энергетической политики России. Так как экономика страны характеризуется высокой энергоёмкостью, необходимыми мерами по обеспечению экономии энергии являются: ликвидация технологической отсталости промышленности, оснащение предприятий новым энергосберегающим оборудованием, модернизация сферы ЖКХ, внедрение энергосберегающих технологий, привлечение в энергосбережение должного объема инвестиций, работа с населением, борьба с бесхозяйственностью в использовании энергетических ресурсов.

Ещё одним направлением, призванным в будущем заменить традиционные виды топлива, является переход на энергосберегающие технологии в рамках использования возобновляемых источников энергии, к которым относятся: твердая биомасса и животные продукты, промышленные отходы, гидроэнергия, геотермальная энергия, солнечная энергия, энергия ветра, энергия приливов морских волн и океана. Это даёт не только значительное уменьшение расходов на энергетические затраты, но и имеет большие экологические плюсы.

Энергосберегающие технологии позволяют относительно простыми методами госрегулирования значительно снизить нагрузку на государственный и федеральные бюджеты, сдержать рост тарифов, повысить конкурентоспособность экономики, увеличить предложения на рынке труда.

Важнейшей стратегической задачей государственной политики энергосбережения является создание совершенной системы управления энергетической эффективностью и энергосбережением. В неё входит обязательное оснащение предприятий, госучреждений и жилых комплексов приборами учета энергии.

Как известно, более трети всех энергоресурсов страны расходуется на отопление зданий, которые являются одним из крупных потребителей тепловой энергии, причём удельный вес этой энергии в общем энергетическом балансе коммунально-бытового сектора неуклонно возрастает.

Поэтому следует провести анализ экономической эффективности внедрения энергосберегающих технологий при реконструкции систем теплоснабжения в городе Саранске на примере ОАО «СаранскТеплоТранс».

В таблице 2.1. представлена динамика основных производственных показателей исследуемого предприятия.

Таблица 1 – Основные производственные показатели предприятия

	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Подано в сеть от собственных источников, тыс. Гкал	529,2	679,7	634,9
Покупная тепловая энергия, тыс. Гкал	1415,5	1920,4	1787,7
Хознужды, тыс. Гкал	1,2	6,9	6,3
Потери в сетях, тыс. Гкал	197,5	526,5	580,8
Полезный отпуск тепловой энергии, тыс. Гкал	1746,05	2066,6	1835,5

За 2012 год предприятием реализовано 1 835,5 тыс. Гкал тепловой энергии, что на 231,1 тыс. Гкал меньше, чем в 2011 году. В большей степени на это изменение повлияло уменьшение количества купленной тепловой энергии. Кроме того возросли потери в сетях, составив 91,5% от всей тепловой энергии, поданной в сеть от собственных источников.

Для выявления недостатков себестоимости продукции на предприятии проведем анализ по статьям затрат (таблица 2.6).

Таблица 1. – Структура затрат на производство тепловой энергии

Статьи затрат	Затраты, всего					
	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	тыс.р.	%	тыс.р.	%	тыс.р.	%
Топливо (газ)	-191798	13,3	-296336	14,67	-289217	14,56
Покупная тепловая энергия	-778540	54	-887035	43,9	-874969	44
Электроэнергия	-44603	3,1	-104869	5,19	-95832	4,8
Покупная исходная вода для подготовки горячего водоснабжения	-89093	6,2	-124783	6,18	-119248	6
Сырье и материалы	-28294	1,96	-36863	1,82	-29875	1,5
Услуги производственного характера	-17703	1,2	-24267	1,2	-23480	1,18
Затраты на оплату труда и страховые взносы	-189078	13,1	-269842	13,36	-240328	12,1
Амортизация основных средств	-66057	4,58	-72490	3,59	-76035	3,8
Прочие	-35900	2,49	-204035	10,1	-238064	11,98
Всего затрат на производство	-1441066	100	-2020520	100	-1987048	100

По итогам 2012 года сумма затрат на производство и реализацию продукции (услуг) составила 1 987 815 тыс. руб., что выше установленных плановых значений на 24 023 тыс. руб., но ниже уровня 2011 года на 33 604 тыс. рублей. Эти изменения произошли за счет уменьшения количества используемого топлива и электроэнергии. Также каждый год снижаются затраты на оплату труда и страховые взносы.

Таким образом, доля потери энергии в сетях очень велика, что делает данное снижение затрат незначительным. Поэтому следует больше внимания уделить предотвращению финансовых потерь при формировании совокупности энергосберегающих мероприятий. Требуется разработка и совершенствование методов оценки эффективности программ энергосбережения, учитывающих многовариантность использования источников инвестиций, предназначенных для их реализации. Уменьшение энергетической составляющей в издержках производства позволит получить дополнительные средства для обеспечения приемлемого уровня морального и физического износа технологического оборудования.

**Использованные источники:**

1. Акимова Т.А., Хаскин В.В. Основы экоразвития: учеб.пособие / Акимова Т.А. – М.: Изд. Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, 1994. – 312 с.
2. Эстеркин Р.И. Котельные установки: учеб.пособие для техникумов / Эстеркин Р.И. – Л.: Энергоатомиздат, 1989. – 280 с.
3. Федеральный закон об энергосбережении и повышении энергетической эффективности (от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ)
4. Налоговый кодекс Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ (НК РФ) [Электронный ресурс]: (с изм. и доп.) // Гарант: [<http://www.garant.ru/>]. – [М., 2013]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12171109/>.
5. Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы» № 10 [Электронный ресурс], [М., 2013]. – Режим доступа: <http://www.esco-ecosys.narod.ru/journal/journal130.htm>.
6. Колыхаева Ю.А. Проблемы современной экономики № 1 [Электронный ресурс] / Филюшина К.Э. // Аналитический журнал / Томский государственный архитектурно-строительный университет – 2013. – № 1 (41). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3977>.
7. Официальный сайт предприятия ОАО «СаранскТеплоТранск» [Электронный ресурс]  
Режим доступа: <http://saransktt.narod.ru/akc.html>.

*Москалева Е. Г., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета,  
анализа и аудита  
Коровина К. С.  
студент 5 курса  
экономический факультет  
специальность «Финансы и кредит»  
«МОРДОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ им. Н. П. ОГАРЁВА»  
Россия, Республика Мордовия, г.Саранск*

## **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ СТРАН ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА**

*В статье рассмотрены системы обязательного медицинского страхования стран финно-угорского типа, перечислены основные проблемы их функционирования и предложены возможные пути их решения.*

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, источники финансирования, система обязательного медицинского страхования, здравоохранение, финно-угорские народы.

Одна из основных целей любого государства – улучшение системы социальной защищенности граждан и повышение уровня качества жизни населения, одним из условий выполнения которой является развитие здравоохранения. Важность решения поставленных проблем экологии, здравоохранения, экологического образования и воспитания начинает осознавать все финно-угорское сообщество. Наши народы в полной мере понимают свою высокую ответственность за сохранение финно-угорского наследия и передачу его будущим поколениям.

Существуют различные направления решения проблемы здравоохранения, в первую очередь, это предоставление всем слоям населения возможности получить своевременную и квалифицированную медицинскую помощь. Одним из способов достижения данной цели является обязательное медицинское страхование. Данный вид страхования доступен всем финно-угорским народам, его осуществление гарантируют государства, на территории которых проживают народы. Проведем сравнительный анализ систем обязательного медицинского страхования стран финно-угорского типа.

Для жителей Финляндии предусмотрено обязательное страхование на случай болезни, которое финансируется за счет государства, муниципалитетов, и работодателей, а также за счет налогов, взимаемых с застрахованных граждан. Государственное социальное страховое агентство (Kansaneläkelaitos, или KEELA) обеспечивает гражданам поддержку в оплате

медицинских услуг. Система такого страхования компенсирует связанные с болезнью расходы на посещение врача, приобретение лекарств и транспорт. До сегодняшнего дня основной статьей затрат в области медицинского страхования Финляндии является компенсация, выплачиваемая гражданам в случае болезни и отпуска по материнству или отцовству.

Данная система обязательного медицинского страхования охватывает все население страны, и каждый гражданин может компенсировать свои затраты на медицинское обслуживание, даже если страховой полис не был полностью оплачен. Кроме того, очень продумана система компенсации средств, затраченных пациентами на приобретение лекарственных препаратов, благодаря которой, например, лечение пациентов с сахарным диабетом и онкологических больных осуществляется практически полностью за счет государства.

На здравоохранение государство и муниципалитеты Финляндии тратят около одной четвертой своего бюджета: так, например, в 2011 году из госбюджета было выделено 23% всех собранных налогов (11 млрд. 600 млн. евро).

Венгерская система обязательного медицинского страхования предусматривает следующую схему: работодатели отчисляют 11%, а работники – 3% своего дохода. Функция сбора взносов медико-социального страхования возложена на Министерство здравоохранения.

Частные источники финансирования венгерской системы – это преимущественно платежи населения, так как частное коммерческое и некоммерческое медицинское страхование развито слабо. Платежи населения складываются из неофициальных платежей (их величину можно оценить только приблизительно) и доплат.

Страховка в Венгрии гарантирует медицинскую помощь в полном объеме. Ответственность за обеспечение медицинскими услугами населения возложена преимущественно на региональные и местные органы власти.

В основе распределения бюджетных средств данной системы лежит принцип разделения капитальных и текущих затрат (двойное финансирование) как в больничном, так и в амбулаторном секторах. Бюджет здравоохранения состоит из трех частей: бюджета Фонда медицинского страхования, а так же государственного и местных бюджетов. Основной источник финансирования – государственное медицинское страхование.

Система обязательного медицинского страхования России включается в единую систему государственного социального страхования и обеспечивает ее гражданам возможность получения необходимой медицинской помощи и лекарственных средств в объеме, определяемом соответствующими программами обязательного медицинского страхования.

Для осуществления государством своей политики в области обязательного медицинского страхования функционируют Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

По данным официального сайта Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2012 году в медицинские организации России поступило 727,2 млрд. рублей (что на 101,2 млрд. рублей больше 2011 года), причем стоимость медицинской помощи в рамках территориальных программ обошлась в 725,5 млрд. рублей. Структура российской системы обязательного медицинского страхования состоит из 84 территориальных фондов медицинского страхования, 70 страховых медицинских организаций (СМО) и 216 филиалов СМО.

Функционирование эстонской системы обязательного медицинского страхования обеспечивается Эстонским фондом медицинского страхования (ЭФМС). Обязательным страхованием, предлагаемым ЭФМС, охвачено более 95% населения Эстонии. Граждане, застрахованные в данной системе, делятся на четыре категории:

- лица, которые сами платят налог на медицинское страхование;
- граждане, за которых платит государство;
- лица, имеющие право на бесплатное страхование;
- застрахованные по международным соглашениям.

В Эстонии граждане, работающие на себя, и наемные работники уплачивают социальный налог на заработную плату в Эстонский фонд медицинского страхования. Данный налог включает в себя взносы на медицинское, социальное страхование и в пенсионный фонд (13% для наемных работников и 20% – для работающего на себя гражданина). Государство, в свою очередь, уплачивает страховые взносы за лиц, находящихся в отпуске по уходу за ребенком, за зарегистрированных безработных (не более 9 месяцев) и за граждан, ухаживающих за инвалидами. Иные слои населения, в том числе дети, пенсионеры, лица, получающие пенсию по инвалидности, и студенты, являются застрахованными, хотя взносы за них не уплачиваются ни ими самими, ни государством.

Право на социальное медицинское страхование имеют постоянно проживающие в Эстонии и принадлежащие к определенным законодательством группам.

Охарактеризовав системы обязательного медицинского страхования в странах финно-угорского типа, можно отметить некоторые проблемы, требующие незамедлительного решения.

Практически на всех территориях проживания финно-угорских народов в России уровень общественного здоровья характеризуется как неудовлетворительный. Негативная динамика демографических процессов (снижение рождаемости и рост детской смертности, сокращение средней продолжительности жизни), рост заболеваемости, ухудшение физического и психического состояния населения влечет за собой снижение современного и будущего потенциала жизнеспособности нескольких финно-угорских народов. Главной причиной такого положения дел является остающаяся

неэффективность модели финансирования отечественного здравоохранения. Качество и доступность медицинских услуг остается на низком уровне, обеспечение бесплатной медицинской помощи на практике не всегда отвечает заявленным нормам.

Подобные негативные тенденции присущи и Эстонии, хотя в последние годы этому государству удалось повысить качество медицинских услуг и улучшить социально-демографические характеристики (продолжительность жизни и детская смертность). Однако с решением демографических, более выраженными стали финансовые проблемы. После объединения взносов в страховой и пенсионный фонды в общий социальный налог был значительно усилен контроль над его сбором, в котором были задействованы сотрудники налогового ведомства, чем остались недовольны частные предприниматели. Еще одной проблемой является увеличение количества лиц, приравненных к застрахованным, средства за которых в Эстонский фонд медицинского страхования не поступают.

Положительный опыт Финляндии и Венгрии в решении некоторых вопросов обеспечения здравоохранения был бы весьма полезен для России и Эстонии.

Например, в области медицинского обслуживания большинство финских муниципалитетов перешло на систему «семейных докторов». Согласно этой системе, каждый врач общей практики оказывает медицинскую помощь конкретной группе жителей в количестве около 2000 человек. Целью данной системы является обеспечение непрерывного контакта между врачом и его пациентом и предоставление последнему необходимого лечения в течение трех рабочих дней. Эта система оказалась весьма успешной: она обеспечивает быстрое предоставление квалифицированной медицинской помощи и тесное общение между врачом и пациентом. К тому же, постоянное наблюдение пациентов одним и тем же врачом способствует снижению необходимости госпитализации больных с целью проведения медицинских обследований, что, в свою очередь, помогает снизить затраты в области здравоохранения.

В настоящий момент наблюдаются попытки внедрения данной системы в России, однако пока они не дают должных результатов.

#### **Использованные источники:**

1. Фонд обязательного медицинского страхования РФ официальный сайт [Электронный ресурс] - <http://ora.ffoms.ru>
2. Гладкий А. Финская модель здравоохранения [Электронный ресурс] - <http://health-ua.com/>
3. [Электронный ресурс] - <http://www.rusnauka.com/>
4. [Электронный ресурс] - <http://uchebnikionline.ru/>

*Москалева Е.Г., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учёта,  
анализа и аудита  
Кавкайкина О.И.  
студент 4 курса  
направление подготовки «Статистика»  
ФГОБУВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»  
Россия, г. Саранск*

## **АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ И КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И ДРУГИХ РЕГИОНОВ ПФО)**

На сегодняшний день понятие «социальная комфортность проживания населения» в экономической литературе изучено мало. Нет единства среди специалистов и в точном определении объекта исследования. По мнению Сажина Ю. В. и Скворцовой М. А., социальная комфортность проживания населения - это характеристика физического, психологического, эмоционального и социального восприятия людьми своего положения в жизни, в зависимости от культурных особенностей и системы ценностей и в связи с их целями, ожиданиями, стандартами и заботами [2].

Социальная комфортность проживания населения тесно взаимосвязана с такой экономической категорией, как «уровень жизни». Ключевым моментом в определении уровня жизни населения является понятие дохода, от которого исходит возможность в получении остальных благ и услуг. В связи с этим следует рассмотреть более узкое, чем социальная комфортность проживания, понятие социальной справедливости общества.

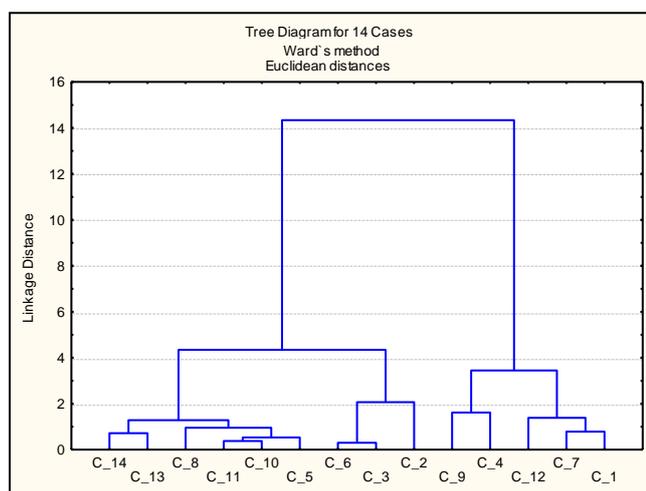
Социальная справедливость, как один из базовых компонентов социальной комфортности проживания населения, определяет справедливость распределения материальных благ. Социальная справедливость описывается с помощью ряда показателей. Для характеристики распределения совокупного дохода между группами населения применяется индекс концентрации доходов населения (коэффициент Джини). Чем больше этот коэффициент, тем сильнее неравенство, т.е. чем выше степень поляризации общества по уровню доходов, тем коэффициент Джини ближе к 1. При выравнивании доходов в обществе этот показатель стремится к нулю [1].

С помощью коэффициента фондов измеряют различие между суммарными (средними) значениями доходов 10% наиболее обеспеченной и 10% наименее обеспеченной части населения [3]. Также показателем социальной справедливости является численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (в % от общей численности населения) [3].

С помощью перечисленных выше показателей рассмотрим справедливость распределения денежных доходов населения регионов Приволжского федерального округа. Для осуществления комплексного анализа целесообразным будет разбить изучаемые субъекты РФ на группы со схожими значениями показателей дифференциации доходов. В качестве признаков, по которым будет проводиться разбиение, возьмём следующие:

- 1) численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в процентах;
- 2) коэффициент фондов, в разах;
- 3) коэффициент Джинни, в долях единицы;
- 4) среднедушевые денежные доходы в месяц, в рублях.

Метод Уорда наиболее наглядно представляет разделение исследуемой совокупности регионов ПФО на кластеры (Рис.1). Графическое изображение результатов этого метода позволяет сделать вывод о том, что всю совокупность наблюдений можно разбить на три кластера.



**Рис.1. Дендрограмма разбиения регионов методом Уорда**

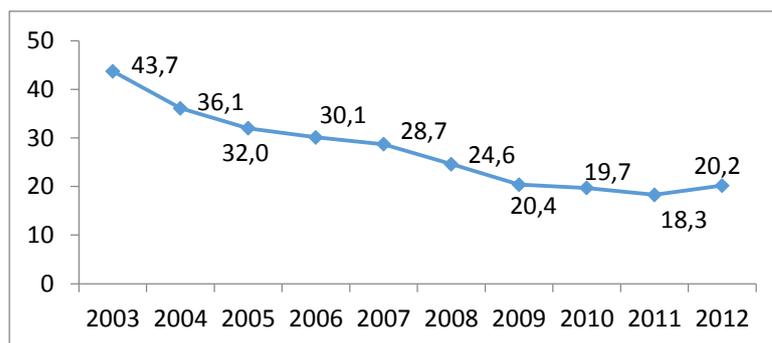
В первый кластер вошли такие регионы, как Удмуртская Республика, Кировская область, Оренбургская область, Пензенская область, Саратовская область и Ульяновская область. Средняя численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в этих субъектах составила 15,48 %; средний коэффициент фондов – 12,03 раз; средний коэффициент Джинни – 0,38; средние среднедушевые денежные доходы в месяц - 14266,70 рублей.

Во второй кластер попали Республика Марий Эл, Республика Мордовия и Чувашская Республика. Средняя численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в этих регионах составила 21,23 %; средний коэффициент фондов – 11,77 раз; средний коэффициент Джинни – 0,37; средние среднедушевые денежные доходы в месяц – 11786,47 рублей.

Третий кластер составили следующие регионы: Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская область, Самарская область. Средняя численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в этих субъектах составила 12,56 %; средний коэффициент фондов – 16,58 раз; средний коэффициент Джинни – 0,42; средние среднедушевые денежные доходы в месяц – 20130,50 рублей.

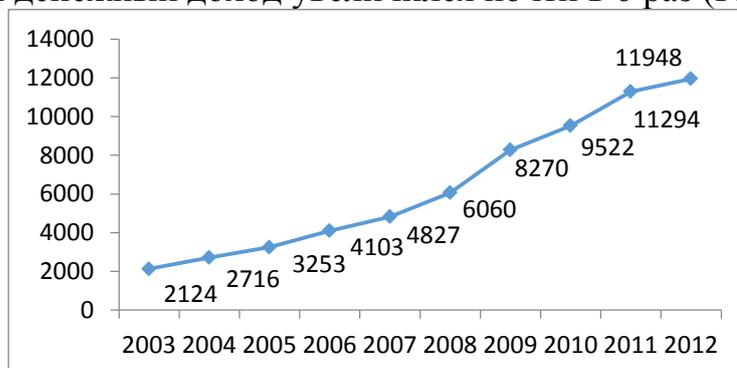
Кластер, в который вошла Республика Мордовия, характеризуется наибольшим процентом численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и наименьшими среднедушевые денежные доходы в месяц. Однако коэффициенты дифференциации доходов показывают, что различие в доходах между наиболее и наименее обеспеченными частями населения из всех трёх кластеров минимальны.

Рассматривая Республику Мордовию отдельно, можно отметить, что за период с 2003 по 2012 гг. динамика численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума имела благоприятную тенденцию к уменьшению (Рис.2), хотя темпы снижения за последние годы были ниже, чем в начале 2000-х гг.



**Рис.2. Динамика численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Республике Мордовия, %**

Динамика среднедушевых денежных доходов в месяц в Республике Мордовия также имела благоприятную тенденцию - в период с 2003 по 2012 гг. среднедушевой денежный доход увеличился почти в 6 раз (Рис.3).



**Рис.3. Динамика среднедушевых денежных доходов в месяц в Республике Мордовия, руб.**

Несмотря на положительную динамику рассматриваемых показателей, Республика Мордовия находится на одном из последних мест по уровню жизни и доходам населения, что говорит о необходимости усиления государственной поддержки малоимущих слоёв населения.

Таким образом, для Республики Мордовия и для России в целом важнейшей задачей современного этапа социально-экономического развития является формирование сильной, ориентированной на интересы граждан социальной политики, направленной на создание условий, обеспечивающих достойные условия для полноценного развития человека.

#### **Использованные источники:**

1. Микроэкономическая статистика: Учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой — М.: Финансы и статистика, 2004. - 554 с.
2. Сажин Ю.В. Интегральная оценка социальной комфортности проживания населения в регионе / Ю.В. Сажин, М.А. Скворцова // Финансы и бизнес. — 2009. — №3. — С. 191-201.
3. Социальная статистика: Учебник / Под ред. чл.-кор. РАН И.И.Елисеевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 480 с.: ил.

*Московчук А.Т., к.э.н.  
доцент*

*Луцкий национальный технический университет  
Лищук В.И., к.э.н.*

*доцент  
Восточноевропейский национальный университет  
Украина, г. Луцк*

### **ВЛИЯНИЕ ОТОБРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

*В статье рассматривается сущность операционного и финансового лизинга (аренды), особенности отображения в бухгалтерском учете указанных операций. Определено влияние формы отображения аренды на показатели эффективности деятельности предприятия. Обосновано целесообразность внесения изменений в П(С)БУ 14.*

*Ключевые слова: операционный лизинг, финансовый лизинг, аренда, эффективность, показатели.*

Важным фактором повышения эффективности производства, конкурентоспособности отечественных предприятий является развитие лизинговых отношений. Единого подхода к трактовке сущности лизинга не существует. Лизинг рассматривают как одну из форм кредитования предпринимательской деятельности, отождествляют его с долгосрочной арендой либо одной из ее форм, считают завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом,

рассматривают как возможность управления чужим имуществом по поручению.

Исследование сущности лизинговых операций, учетно-аналитического процесса их реализации проводили ученые: А.Абашина, В.Андрійчук, Ф.Бутинец, С.Голов, М.Демьяненко, Г.Кирейцев, П.Саблук, В.Трач, Я.Усенко и др.

Целью статьи является исследование отображения в бухгалтерском учете операционного и финансового лизинга и влияния его особенностей на показатели эффективности деятельности предприятия лизингополучателя.

Общеизвестно, что лизинг основывается на механизме аренды, но имеет более широкую, сложную, тройную основу и включает в себе одновременно свойства кредитного соглашения, инвестиционной и арендной деятельности, которые тесно взаимодействуют, создавая новую организационно-правовую форму бизнеса. Лизинг относится к предпринимательской деятельности более высокого уровня по сравнению с арендной, банковской или коммерческой, так как он требует и предполагает широкий диапазон знаний финансового бизнеса, положения на производстве, на рынках оборудования и недвижимости, потребностей клиентов, а также особенностей аренды.

Основными нормативно-правовыми и законодательными актами, регулирующими правовой статус лизинга в Украине, являются: Налоговый кодекс Украины, Гражданский кодекс Украины, Хозяйственный кодекс Украины, Закон Украины «О финансовом лизинге», Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий», Положение (стандарт) бухгалтерского учета № 14 "Аренда" (П(С)БУ 14). Гражданский кодекс Украины, Хозяйственный кодекс Украины использует категорию лизинг – финансовый и оперативный.[1,2]. Налоговое законодательство использует оба понятия и лизинг и аренда, не отделяя их одно от другого, но выделяя два его вида - финансовый лизинг (аренда) и оперативный лизинг (аренда). В Положении (стандарте) бухгалтерского учета № 14 "Аренда" (П(С)БУ 14) используется только понятие аренда – операционная и финансовая.

Порядок передачи имущества в лизинг (аренду) в Украине регламентируется Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» и Положением (стандартом) бухгалтерского учета № 14 "Аренда" (П(С)БУ 14). Соответственно Закону Украины «О налогообложении прибыли предприятий» лизинговая (арендная) операция - это хозяйственная операция физического или юридического лица (арендодателя), предусматривающая предоставление основных фондов или земли в пользование другим физическим или юридическим лицам (арендаторам) за арендную плату и на определенный срок. Соответственно (П(С)БУ 14) аренда - соглашение, по которому арендатор приобретает право пользования необоротным активом за плату в течение согласованного с арендодателем срока.

Различают финансовую и операционную аренду. Финансовая аренда — аренда, которая предусматривает передачу арендатору всех рисков и выгод, связанных с правом пользования и владения активом. Аренда считается финансовой при наличии хотя бы одного из приведенных ниже признаков: 1) арендатор приобретает право собственности на арендованный актив по окончании срока аренды; 2) арендатор имеет возможность и намерение приобрести объект аренды по цене, ниже его справедливой стоимости на дату приобретения; 3) срок аренды составляет большую часть срока полезного использования (эксплуатации) объекта аренды; 4) нынешняя стоимость минимальных арендных платежей с начала срока аренды равняется или превышает справедливую стоимость объекта аренды; 5) арендованный актив имеет особый характер, что дает возможность только арендатору использовать его без расходов на его модернизацию, модификацию, дооборудование; 6) арендатор может продлить аренду актива за плату, значительно ниже рыночной арендной платы; 7) аренда может быть прекращена арендатором, возмещающим арендодателю его потери от прекращения аренды; 8) доходы или потери от изменений справедливой стоимости объекта аренды на конец срока аренды принадлежат арендатору. Операционная аренда - аренда иная, чем финансовая [ 3].

Таким образом, вывод о том аренда является финансовой или операционной необходимо делать исходя из существа аренды.

На отечественных предприятиях с целью отображения операций аренды соответственно П(С)БУ 14 зачастую классифицируют любую аренду как операционную, не проводя анализа соответствия условий аренды указанным характеристикам. Причиной этого может быть недостаточная осведомленность работников предприятий о характеристике видов аренды (часто считают, что финансовая аренда это такая аренда, по условиям которой предприятие становится собственником основных средств по окончании срока ее действия) и сложность бухгалтерского учета по сравнению с операционной арендой.

Операционная аренда отображается в бухгалтерском учете путем периодического признания суммы последующего арендного платежа, который подлежит оплате с одновременным признанием затрат на аренду. При этом арендуемые основные средства не отображаются на балансе арендатора, а продолжают отображаться на балансе арендодателя. Если аренда классифицируется как финансовая, то арендодатель списывает основные средства с баланса вместе с признанием дебиторской задолженности в сумме равной чистой приведенной стоимости будущих арендных платежей. Основные средства у арендодателя отображаются на внебалансовых счетах. В свою очередь арендатор признает основные средства на балансе по стоимости равной чистой приведенной стоимости

будущих арендных платежей с одновременным признанием кредиторской задолженности.

Принимая решение по поводу отображения аренды в форме операционной или финансовой предприятие имеет возможность получать различные аналитические показатели для оценки эффективности деятельности предприятия в целом и использования основных средств в частности.

Так, отображая аренду в форме операционной, предприятие снижает стоимость основных средств, которые используются в производстве, а следовательно имеет возможность завышать такие показатели как доходность совокупных активов, финансовый леверидж, фондоотдача, рентабельность основных средств.

Таким образом, для получения точных аналитических показателей, принятия обоснованных управленческих решений, касающихся эффективного использования основных средств, необходимо правильно отображать в бухгалтерском учете операции аренды. В связи с неоднозначностью интерпретации операционной и финансовой аренды, возможностью манипулирования понятиями и величиной показателей считаем целесообразным бухгалтерский учет всех видов аренды вести по принципу учета финансовой аренды и, соответственно внести изменения в П(С)БУ 14.

#### **Использованные источники:**

1. Хозяйственный кодекс Украины от 16.01.2003 № 436-IV с изменениями и дополнениями. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Закон Украины «О финансовом лизинге» от 16.12.1997 № 723/97-ВР с изменениями и дополнениями. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80>.
3. П(С)БУ 14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu14/>

*Муртузалиева М.А.*

*соискатель*

*кафедра теории и методики*

*профессионального образования*

*Дагестанский государственный педагогический университет*

*Республика Дагестан, г. Махачкала*

## **СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПРАВОВЫХ ФЕНОМЕНОВ**

**Аннотация:** Становление юридической дисциплины - социологической юриспруденции, мы, не отождествляем, поскольку первая - часть социологии, изучает правовую сферу как одну из социальных подсистем, а вторая часть

правоведения, изучающая право как юридический институт с использованием социологических средств и методов исследования.

**Ключевые слова:** подход, социологизация, социологический подход, правовые феномены.

Социологический подход к изучению правовых феноменов формируется в рамках социологии права, поскольку юриспруденция изучает нормы права, а именно правовую форму соответствующего общественного договора, содержание прав и обязанности его субъектов. При этом социология рассматривая право как социальное явление, в качестве исходного принципа всех современных социологических теорий рассматривает социальную обусловленность права, его связь с другими социальными феноменами.

Хотя социология права имеет за плечами более чем вековой исследовательский опыт, споры о том является ли она юридической или социологической дисциплиной не утихают и сегодня. При этом зарубежные исследователи, классифицируя социологию права, выделяют три позиции по поводу соотношения последней с юриспруденцией: социология права понимается как вспомогательная дисциплина в рамках правоведения (А. Нуссбаум, К. Ллевеллин и др.); социология права рассматривается в качестве разновидности теории права (А.Хегерстем, В. Лундштодт, Н.Луман и др.); социология права представляет как отрасль общей социологии или самостоятельную научную дисциплину (М.Вебер, Е.Эрлих, Ж.Гурвич, Р.Кениг и др.). [1,4]

Анализ публикаций отечественных социологов и юристов по данной проблеме позволяет сделать вывод, что в современной научной литературе также сложились три подхода в понимании места социологии права в системе обществоведения: первый из них характерен для работ в области юриспруденции (С. В. Боботов, Ю. И. Гревцов, В. П. В. В. Лапаева, В. М. Сырых, В. А. Туманов и др.), согласно которому социология права выступает составной частью этой науки; второй подход развивается в рамках социологии (В. А. Глазырин, В. В. Касьянов, В. Н. Нечипуренко, Э.В.Гадевоян и т.д.) и отстаивает позицию, что социология права - отрасль социологии; третий подход определяет социологию права как самостоятельную научную дисциплину, где подчеркивается ее междисциплинарный характер (В.Н. Кудрявцев, В.П. Казимирчук и др.).

Ученые, отстаивая точку зрения, согласно которой социология права - юридическая дисциплина, не используют термин «социологическая юриспруденция». Современная правовая теория требует от исследователя учета специфики современного гуманитарного знания, обращения к философии, социологии, психологии, лингвистике, семиотике, теории систем, и целому ряду других комплексных специализированных научных дисциплин, многие из которых возникли лишь в XX в.

Примером этого может служить коммуникативная концепция права А.В. Полякова, согласно которой право обосновывается как особая форма коммуникации, имеющая свою специфику по сравнению с другими вариантами коммуникативного действия. При этом специфика выражается в средствах и формах коммуникации, т.е. в правовых текстах и опосредующих их нормативных правах и обязанностях участников социального взаимодействия, т.е. правовой коммуникации. Вследствие чего основной проблематикой коммуникативной теории права рассматривают человека и его права. Отличительной особенностью концепции А.В. Полякова является то, что она опирается на феноменологическую теорию. [2,3]

Анализ социологической, юридической и другой литературы указывает на схожесть в Германии, где институциональное развитие социологии права происходило под знаком социологической юриспруденции в силу того, что в 60-ые годы XX века господствовала социологическая модель профессионализации. При этом модель была направлена на интеграцию социологии в различные области исследования («социологизация» школы, медицины, юстиции и т.д.), а социология рассматривалась как вспомогательная дисциплина. Следует отметить, что на сегодняшний день конфликт между социологией права в социологическом смысле и социологической юриспруденцией угас. [1]

В целом, дискуссия о предмете и месте социологии права переросла в спор, где отстаиваются корпоративные амбиции юристов, или социологов, в то время как следует признать междисциплинарный характер обеих наук. При этом у социологии права и социологической юриспруденции сохраняется специфика присутствуют пути сотрудничества чему подтверждением высказывания зарубежных авторов.

#### **Использованные источники:**

1. Аграновская, Е.В. Правовая культура и обеспечение прав личности /Е.В. Аграновская.- М.: Наука, 1988.-145 с.
2. Беспалько, В.П. Системно-методическое обеспечение учебно-воспитательного процесса подготовки специалистов / В.П. Беспалько, Ю.Г.Татур, - М.: Высшая школа, 1989. - 144 с.
3. Генишер, Э.З. Педагогические условия развития правовой культуры студентов/Э.З.Генишер: Дис. ... канд.пед.наук.- Оренбург, 1999.-186 с.
4. Зубицкий, В.И. Правовая культура и ее роль в реализации политических прав и свобод граждан В.И.Зубицкий: Дис. ... канд.юрид.наук.-М., 1998.-251с.

*Мурясова А.Р.*  
*студент 2 курса*  
*направление «Банки и банковская деятельность»*  
*НОУ ВПО Московский технологический институт «ВТУ»*  
*Россия г. Оренбург*

### **ВИДЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА**

Банковский кредит одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, объектом которых выступает процесс передачи в ссуду денежных средств. Банковский кредит представляется, исключительно, кредитно-финансовыми организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от Центрального Банка. В роли заемщика выступают юридические лица, инструментом кредитных отношений является кредитный договор. Доход по этой форме кредита банк получает в виде ссудного процента или банковского процента. Банковский кредит классифицируется по ряду признаков [1]:

1) по срокам погашения:

- краткосрочные ссуды предоставляются на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств заемщика. Срок до года. Ставка процента по этим ссудам, обратно пропорциональна сроку возврата кредита. Краткосрочный кредит обслуживает сферу обращения;

- среднесрочные ссуды, предоставляются на срок от одного года до трех лет на цели производства и коммерческого характера;

- долгосрочные ссуды используются в инвестиционных целях. Они обслуживают движение основных средств, отличаясь большими объемами передаваемых кредитных ресурсов. Применяются при кредитовании реконструкции, технического перевооружения, новом строительстве на предприятиях всех сфер деятельности. Особое развитие долгосрочные ссуды получили в капитальном строительстве, топливно-энергетическом комплексе. Средний срок погашения от 3 до 5 лет;

- онкольные ссуды, подлежащие возврату в фиксированный срок после получения официального уведомления от кредитора (срок погашения изначально не указан);

2) по способам погашения:

- ссуды, погашаемые единовременным взносом со стороны заемщика. Это традиционная форма возврата краткосрочных ссуд, является оптимальной, т.к. не требует использования механизма дифференцированного процента;

- ссуды, погашаемые в рассрочку в течение всего срока действия кредитного договора. Конкретные условия возврата определяются договором. Всегда используются при долгосрочных ссудах[2];

3) по способам взимания ссудного процента:

- ссуды, процент по которым выплачивается в момент ее общего погашения;

- ссуды, процент по которым выплачивается равномерными взносами заемщика в течение всего срока действия кредитного договора;

- ссуды, процент по которым удерживается банком в момент непосредственной выдачи заемщику ссуды;

4) по способам предоставления кредита:

- компенсационные кредиты, направляемые на расчетный счет заемщика для компенсации последнему его собственных затрат, в т.ч. авансового характера;

- платные кредиты. В этом случае кредиты поступают непосредственно на оплату расчетно-денежных документов, предъявленных заемщику для погашения;

5) по методам кредитования:

- разовые кредиты, предоставляемые в срок и на сумму, предусмотренные в договоре, заключенном сторонами

- кредитная линия - это юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставить ему в течение определенного периода времени кредиты в пределах согласованного лимита.

Кредитные линии бывают: возобновляемые - это твердое обязательство банка выдать ссуду клиенту, который испытывает временную нехватку оборотных средств. Заемщик, погасив часть кредита, может рассчитывать на получение новой ссуды в пределах установленного лимита и срока действия договора. Сезонная кредитная линия предоставляется банком, если у фирмы периодически возникают потребности в оборотных средствах, связанных с сезонной цикличностью или необходимостью образования запасов на складе;

- овердрафт - это краткосрочный кредит, который предоставляется путем списания средств по счету клиента, сверх остатка средств на счете. В результате этого, на счете клиента образуется дебетовое сальдо[3]. Овердрафт - это отрицательный баланс на текущем счете клиента. Овердрафт может быть разрешенным, т.е. предварительно согласованным с банком и неразрешенным, когда клиент выписывает чек или платежный документ, не имея на это разрешение банка. Процент по овердрафту начисляется ежедневно на непогашенный остаток, и клиент платит только за фактически использованные им суммы;

б) по видам процентных ставок:

- кредиты с фиксированной процентной ставкой, которая устанавливается на весь период кредитования и не подлежит пересмотру. В этом случае заемщик принимает на себя обязательство оплатить проценты по неизменной согласованной ставке за пользование кредитом вне зависимости от изменения конъюнктуры на рынке процентных ставок. Фиксированные процентные ставки применяются при краткосрочном кредитовании;

- плавающие процентные ставки. Это ставки, которые постоянно изменяются в зависимости от ситуации, складывающейся на кредитном и финансовом рынке;

- ступенчатые. Эти процентные ставки периодически пересматриваются. Используются в период сильной инфляции;

7) по числу кредитов:

- кредиты, предоставленные одним банком;

- синдицированные кредиты, предоставленные двумя или более кредиторами, объединившимися в синдикат, одному заемщику;

- параллельные кредиты, в этом случае каждый банк проводит переговоры с клиентом отдельно, а затем, после согласования с заемщиком условий сделки, заключается общий договор;

8) наличие обеспечения:

- доверительные ссуды, единственной формой обеспечения возврата которых является кредитный договор. Этот вид кредита не имеет конкретного обеспечения и поэтому предоставляется, как правило, первоклассным по кредитоспособности клиентам, с которыми банк имеет давние связи и не имеет претензий по оформлявшимся ранее кредитам;

- контокоррентный кредит. Контокоррентный кредит выдается при использовании контокоррентного счета, который открывается клиентам, с которыми банк имеет длительные доверительные отношения, предприятиям с исключительно высокой кредитной репутацией;

- договор залога. Залог имущества (движимого и недвижимого) означает, что кредитор залогодержатель вправе реализовать это имущество, если обеспеченное залогом обязательство не будет выполнено. Залог должен обеспечить не только возврат ссуды, но и уплату соответствующих процентов и неустоек по договору, предусмотренных в случае его невыполнения;

- договор поручительства. По этому договору поручитель обязывается перед кредитором другого лица (заемщика, должника) отвечать за исполнение последним своего обязательства. Заемщик и поручитель отвечают перед кредитором как солидарные должники;

- гарантия. Это особый вид договора поручительства для обеспечения обязательства между юридическими лицами. Гарантом может быть любое юридическое лицо, устойчивое в финансовом плане;

- страхование кредитных рисков. Предприятие - заемщик заключает со страховой компанией договор страхования, в котором предусматривается, что в случае непогашения кредита в установленный срок страховщик выплачивает банку, выдавшему кредит, возмещение в размере от 50 до 90 % не погашенной заемщиком суммы кредита, включая проценты за пользование кредитом;

9) целевое назначение кредита:

- ссуды общего характера, используемые заемщиком по своему усмотрению для удовлетворения любых потребностей в финансовых ресурсах. В современных условиях имеют ограниченное применение в сфере краткосрочного кредитования, при средне- и долгосрочном кредитовании практически не используется;

- целевые ссуды, предполагающие необходимость для заемщика использовать выделенные банком ресурсы исключительно для решения задач, определенных условиями кредитного договора (например, расчета за приобретаемые товары, выплаты заработной платы персоналу, капитального развития и т. п.) Нарушение указанных обязательств, как уже отмечалось в настоящей главе, влечет за собою применение к заемщику установленных договором санкций в форме досрочного отзыва кредита или увеличения процентной ставки;

10) категории потенциальных заемщиков:

- аграрные ссуды - одна из наиболее распространенных разновидностей кредитных операций, определивших появление специализированных кредитных организаций – агробанков[4].

Характерной их особенностью является четко выраженный сезонных характер, обусловленный спецификой сельскохозяйственного производства. В настоящее время в России эти кредитные операция осуществляются в основном по линии государственного кредиты из-за крайне тяжелого финансового состояния большинства заемщиков - традиционных для плановой экономики аграрных структур, практически не адаптируемых к требованиям рыночной экономики;

- коммерческие ссуды, предоставляемые субъектам хозяйствования, функционирующим в сфере торговли и услуг.

В основном они имеют срочный характер, удовлетворяя потребности в заемных ресурсах в части, не покрываемой коммерческим кредитом. Составляют основной объем кредитных операций российских банков;

- ссуды посредникам на фондовой бирже, предоставляемые банками брокерским, маклерским и дилерским фирмам, осуществляющим операции по купле-продаже ценных бумаг.

Характерная особенность этих ссуд в зарубежной и российской практике - изначальная ориентированность на обслуживание не инвестиционных, а игровых (спекулятивных) операций на фондовом рынке;

- ипотечные ссуды владельцам недвижимости, предоставляемые как обычными, так и специализированными ипотечными банками. В современной зарубежной практике получили столь широкое распространение, что в некоторых источниках выделяются в качестве самостоятельной формы кредита. В отечественных условиях начали получать ограниченное распространение лишь с 1994 г., что связано с незавершенностью процесса приватизации и отсутствием законодательных

актов, четко определяющих права собственности на основные виды недвижимости (прежде всего - на землю);

- межбанковские ссуды - одна из наиболее распространенных форм хозяйственного взаимодействия кредитных организаций. Текущая ставка по межбанковским кредитам является важнейшим фактором, определяющим учетную политику конкретного коммерческого банка по остальным видам выдаваемых им ссуд.

Таким образом, банковские кредиты можно классифицировать по различным признакам. В мировой банковской практике отсутствует единая классификация банковских кредитов. Это связано с различиями в уровне развития банковских систем в разных странах, сложившимися в них способами предоставления кредитов.

#### **Использованные источники:**

1. Батко А.Г. Центральный банк в банковской системе России / А.Г. Батко. – М.: Спарк, 2011.-С.42-54, С.68-92.
2. Садыков Р.Р. Банковское кредитование потребителей: юридические и экономические особенности / Р.Садыков // Банковское право.- 2012.- №3. С.23-31.
3. Банковское дело: Учебник для вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 672 с.
4. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело.– СПб.: Питер, 2012. – 384 с.

*Мусина Л.Т.*

*студент*

*Гирфанова И.Н., к.э.н.*

*доцент*

*Баширский Государственный Аграрный Университет*

*РБ г. Уфа*

#### **УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ**

Оборотные активы - это те активы, которые участвуют в производственном цикле и полностью переносят свою стоимость, например материалы, сырье, потом из них мы изготавливаем полученную продукцию.

Проблемы оборотных активов в предприятии проявляется в том, что финансовое положение предприятия, его показатели ликвидности и платежеспособности непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в оборотные активы, превращаются в реальные деньги, т.е. повышение эффективности управления оборотными активами отражает улучшение финансового состояния предприятия.

Оборотные активы непосредственно являются источниками производственного процесса организации. Этим объясняется стремление субъекта хозяйствования к увеличению суммы оборотных активов. Однако

при решении этой задачи возникает ситуация с увеличением у производителей скрытой части производственного капитала (ожидающие обработки запасы сырья и т.д.). С другой стороны необходимо постоянно приводить оборотные активы в соответствие с источниками их формирования, то есть добиваться такого положения организации, когда сумма доходов от использования активов позволит покрыть расходы организации и получать прибыль, необходимую для расширения ее деятельности [3].

Оборотные активы являются одной из составных частей имущества предприятия. Состояние и эффективность их использования - одно из главных условий успешной деятельности предприятия. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным средствам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования.

Одним из условий непрерывности производства является постоянное возобновление его материальной основы - оборотных активов. В свою очередь, это предопределяет непрерывность движения самих активов, происходящего в виде их кругооборота.

В своем обороте оборотные фонды последовательно принимают денежную, производительную и товарную форму, что соответствует их делению на производственные фонды и фонды обращения [4].

Материальным носителем производственных фондов являются средства производства, которые подразделяются на предметы труда. Готовая продукция вместе с денежными средствами и средствами в расчетах образуют фонды обращения.

Ритмичность, слаженность и высокая результативность работы предприятия во многом зависят от его обеспеченности оборотными активами. Недостаток средств, авансируемых на приобретение материальных запасов, может привести к сокращению производства, невыполнению производственной программы. Излишнее отвлечение средств в запасы, превышающие действительную потребность, приводит к омертвлению ресурсов, неэффективному их использованию [1].

Поскольку оборотные активы включают как материальные, так и денежные ресурсы, от их организации и эффективности использования зависит не только процесс материального производства, но и финансовая устойчивость предприятия.

Особенность оборотных активов состоит в том, что они не расходуются, не затрачиваются, не потребляются, а авансируются, возвращаясь после окончания одного кругооборота и вступая в последующий; оборотные активы отличаются высокой скоростью оборота, постоянно изменяют форму; непрерывно движутся; большинство элементов оборотных активов отличаются высокой степенью ликвидности; оборотные активы являются стоимостной категорией не простого, а расширенного

воспроизводства. Экономическая сущность оборотных активов заключается в кругообороте, т.е. в конце каждого оборота оборотные активы должны увеличиваться на величину прибавочного продукта, что способствует получению прибыли. Поэтому для эффективного функционирования предприятия большую роль играет скорость оборота оборотных активов, т.е. чем быстрее оборотные активы пройдут все стадии кругооборота, тем быстрее будет получена прибыль[2].

Таким образом, изучение особенностей оборотных активов позволило выявить как положительные, так и отрицательные особенности этого вида активов. К числу положительных относится в первую очередь высокая ликвидность, а также большая управляемость, т.е. управленческие решения, принимаемые по оборотным средствам, могут быть реализованы в течение короткого времени. К наиболее значимым отрицательным особенностям относятся:

- оборотные средства, находящиеся в форме дебиторской задолженности и денежных активов, подвержены инфляции;
- хранение запасов товарно-материальных ценностей неразрывно связано с потерями (в виде естественной убыли, потерь при внутренних перемещениях и вследствие недобросовестности работников и пр.);
- временно свободные оборотные средства, не участвующие в хозяйственной деятельности, не генерируют прибыль, а излишние запасы товарно-материальных ценностей вызывают дополнительные затраты по хранению.

А в целом управление оборотными активами дает возможность сохранять достаточно высокий уровень ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости агропромышленных организаций в рыночных условиях.

#### **Использованные источники:**

1. Гупалова Т. Н. Внутренний контроль за оборотными активами организаций АПК // Бухучет в сельском хозяйстве. -2012. -№11. –С. 62-66.
2. Крылов С. И. Методика анализа оборотных активов коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.- 2010. -№3. –С. 10-15.
3. Сигидов Ю. И., Ребрищев И.Н. Анализ эффективности использования оборотных активов сельскохозяйственных организаций // Бухучет в сельском хозяйстве. -2013. -№3. –С. 80-87.
4. Скорочкин А. Оборотный капитал важнейший резерв высвобождения денежных средств // Финансовая газета. Региональный выпуск.- 2010. -№11. –С. 15.

*Мухаметлатыпов Ф.У., д.с.н.  
профессор*

*Масалимова Г.Р.  
студент*

*Башкирский Государственный Университет,  
Институт Экономики Финансов и Бизнеса  
Россия, г. Уфа*

## **ИНВЕСТИЦИИ В ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ**

На современном этапе экономического развития особое внимание уделяется трудовым ресурсам. Это свидетельствует об усилении роли человеческого фактора в развитии экономики страны, когда видна прямая зависимость результатов производства от качества, мотивации и характера используемых ресурсов. И именно для создания качественных трудовых ресурсов предприятия и страна в целом должны создавать условия способствующие образованию трудового потенциала, как важнейшего ресурса экономического роста страны.

Термин трудовой потенциал и его понятие появилось в экономической литературе в начале 80х годов XX века, в государственных правительственных документах - с 90х годов. Так, в мае 1994 года было принято Постановление Правительства № 434 "О целевом проекте "формирования наукоемкого производства". Оно было связано с развитием и поддержанием в этот сложный для России период космической отрасли промышленности.[2]

Трудовые ресурсы - это часть населения страны, располагающая совокупностью физических и духовных способностей, которая может принять участие в процессе труда.[3]

Отличие понятия трудовые ресурсы от трудового потенциала состоит в том, что трудовой потенциал - это персонифицированная рабочая сила, рассматриваемая в совокупности своих качественных характеристик. Данное понятие позволяет, во - первых, оценить степень использования потенциальных возможностей как отдельно взятого работника, так и их совокупности, обеспечивая на практике, активизацию человеческого фактора, и во - вторых, обеспечить качественную (структурную) сбалансированность в развитии личного и вещественного фактора производства.

Речь идет о формировании такого понятия, как «экономика знаний», когда инвестиции в знание рассматриваются как ведущий фактор улучшения кадрового потенциала, преобладание полной занятости, увеличиваются личные прибыли населения и растет благосостояние самого государства.

В первую очередь, уровень образования влияет на срок трудовой деятельности. По оценкам исследователей длительность занятости лиц, которые получили высшее образование, выше соответствующего показателя для лиц с незаконченным средним образованием на 5-6 лет в

западноевропейских и 8-13 лет - в центральноевропейских странах. Во-вторых, уровень образования определяет величину финансовых доходов.[4] В развитых странах работники с высшим образованием в среднем зарабатывают на 60% больше работников с полной средней и на 80% - с неполным средним образованием. В-третьих, уровень образования влияет на возможность повышения квалификации. Образованные люди имеют больше шансов дополнительной учебы на средства работодателей. А работодатели же, в свою очередь, поощряют повышение квалификации, повышая их заработную плату.

С развитием науки и техники рыночной экономике требуются иной профессионально квалификационный уровень трудовых ресурсов. Растет потребность в квалифицированных работниках, которые имеют высокий общеобразовательный уровень, широкопрофильную профессиональную подготовку, которые могут быстро овладеть новыми технологиями, ориентироваться в динамичном производстве, стремящиеся к постоянному совершенствованию своих знаний и умениям, конкурентоспособным на рынке труда. Следовательно, возникает необходимость улучшения системы формирования качества трудового потенциала, создания единственной национальной системы общей, непрерывной профессиональной учебы с соответствующим научно методическим, финансовым и кадровым обеспечением.

Реформирование страны опирается на модернизацию образования, на его содержательное и структурное обновление. Инвестиции в повышение качества трудового потенциала являются основным фактором развития всех секторов экономики, чтобы в краткосрочной перспективе сделать Россию привлекательной для инвестиций. Так же за счет инвестиций обеспечивается воспроизводство и развитие инновационного потенциала. Для этого необходимо: во-первых, сформировать адекватную современным технологиям кадровую инфраструктуру ведущих отраслей промышленности и сферы услуг, осуществить обновление профессионального образования соответствующего структуре потребностей рынка труда, обеспечивая развитие начального и среднего профессионального образования, способных в относительно короткий срок обеспечить повышение культуры производства. Во-вторых, обеспечить условия для развития научных школ в фундаментальном и инженерном образовании, в сфере информационных технологий, приоритетного развития университетской науки и в-третьих, существенно повысить качество профессионального образования в области экономики и управления производством.[1]

#### **Использованные источники:**

1. Алиева П.Р., Мирзабалаева Ф.И. Социально-экономические факторы развития трудового потенциала региона / Монография. Красноярск: Научно-инновационный центр, 2012. 146 с.
2. Барлыбаев Х.А. Экономика Башкортостана. – Уфа, 2007. – 544 с.

3. Википедия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>
4. Информационный портал занятости населения Минтруда РБ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bashzan.ru>

*Мухтаруллина Р. И.  
Попова К. В.  
факультет истории и юриспруденции  
Хусаинова С.В., к.э.н.  
научный руководитель, старший преподаватель  
Елабужский институт  
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет  
Россия, г. Елабуга*

### **СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ**

Проблемы образования становятся основными экономическими проблемами современности и ближайшего будущего. При этом, исследование роли сферы образования в обществе должно основываться на анализе сущностных свойств образовательной услуги, как конституирующей основы системы образования. Изучение процесса производства образовательной услуги, как экономической категории, с позиций экономической теории диктует необходимость анализа проблемы с точки зрения определения роли и места этой услуги в системе воспроизводства человеческого капитала.

Возрастание интереса экономической науки к человеческим созидательным способностям, пути их активизации совпадают со всеобщей закономерностью развития современной науки. С точки зрения экономической теории это предполагает переход к «человеческому» измерению жизни общества, постановку индивида как производителя и потребителя в центр социально-экономической системы. Это, в свою очередь, требует осмысления роли образования и других сфер воспроизводства созидательных качеств человека.

В современных условиях на первый план выходят требования гармонично развитой личности, которые вытекают из логики социального и технического прогресса. Сегодня мировое сообщество неотвратимо идет к реализации гуманистических идеалов в образовании путем повышения социальной, педагогической и экономической эффективности его функционирования. Социальная эффективность выражается в многообразных формах утверждения гуманизма как в обществе, так и в самом содержании и технологиях образования как педагогического процесса.

Итак, образование как социальное явление – это, прежде всего, объективная общественная ценность. Нравственный, интеллектуальный, научно-технический, духовно-культурный и экономический потенциал

любого общества непосредственно зависит от уровня развития образовательной сферы.

Однако образование, имея общественную природу и исторический характер, в свою очередь, обусловлено историческим типом общества, которое реализует эту социальную функцию. Оно отражает задачи социального развития, уровень экономики и культуры в обществе, характер его политических и идеологических установок, так как и педагоги, и воспитанники являются субъектами общественных отношений[2, с. 96].

Образование как социальное явление - это относительно самостоятельная система, функцией которой является систематическое обучение и воспитание членов общества, ориентированная на овладение определенными знаниями (прежде всего научными), идейно-нравственными ценностями, умениями, навыками, нормами поведения, содержание которых в конечном счете определяется социально-экономическим и политическим строем данного общества и уровнем его материально-технического развития.

Беглый анализ новейшей истории реформирования образования позволяет заключить, что за гранью различных сценариев развития образования, как правило, оказывались системные социальные и ментальные эффекты, в порождении которых участвует образование:

- формирование идентичности человека в условиях полиэтничного, поликонфессионального и поликультурного государства;
- социальная и духовная консолидация общества;
- обеспечение социальной мобильности личности, качества и доступности образования как факторов уменьшения рисков социального расслоения общества;
- конструирование социальных норм толерантности и доверия друг к другу представителей различных социальных групп, религиозных и национальных культур;
- успешная социализация подрастающего поколения;
- повышение конкурентоспособности личности, общества и государства[1, с.127].

Образование представляет собой базовую сферу воспроизводства человеческого потенциала, в которой человек формируется как личность. Получаемые знания помогают раскрытию сущности человеческой жизни в социуме, т.к. миропонимание, мировоззрение, определение места и роли личности в обществе, усвоение гуманитарных основ общения, норм морали и нравственности, социокультурное развитие индивида делают человека частью общества. Профессиональная подготовка человека в образовательной системе закладывает прочную базу профессиональной деятельности, в наибольшей степени реализующую личностные способности, его трудовой потенциал. Именно поэтому в теории человеческого капитала уровень образования населения рассматривается как главная составляющая его ценности, а образование единодушно признается в качестве постоянной

составляющей трудовой деятельности. Кроме того, современные исследования доказывают устойчивую связь образования человека и продолжительности его жизни, а, следовательно, знание как результат образования важно для долголетия и имеет социобиологическое значение.

Таким образом, трансформационные процессы в экономике требуют инновационного подхода в системе подготовки будущих специалистов. Образование по своей сути является инновационной сферой, поскольку основывается на постоянном использовании новых знаний, продуцируемых научными учреждениями и вузами. Кадры образовательной системы - важнейшая часть интеллектуального потенциала страны, которая, в отличие от научных работников, выполняет такую социальную функцию, как воспитание обучающихся, а также тиражирование уже известных теоретических положений, концепций, выводов и получение определенных практических навыков и умений. Указанные стороны учебного процесса также носят в определенной мере инновационный характер.

#### **Использованные источники:**

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология М., 2006.-321с.
2. Давыдов А.Ю. Образовательный фактор в формировании и развитии человеческого капитала. Пятигорск, 2007- 118 с.

*Мучкаева И.Н.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
МГУ им. Н.П. Огарёва  
Россия, г. Саранск*

#### **ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Сложность реальных ситуаций, складывающихся в современной экономике, высокая конкуренция, необходимость решения нестандартных, слабо изученных задач, возрастающий объем информации, которую необходимо осмыслить и переработать в ходе управления предприятием или фирмой, - в такой среде даже опытный руководитель не может полагаться лишь на свою интуицию и опыт. Разработка и принятие решений должны опираться на методологию и научно разработанные алгоритмы управления рисками.

Многие исследователи проблем риска-менеджмента признают, что данная область является слабо проработанной в теоретическом плане, имеет множество противоречивых оснований. В связи с этим целостная теория управления производственным риском в отечественной экономической науке пока отсутствует.

Определения «управления рисками», представленные в отечественной экономической литературе, носят преимущественно узкий характер. Ряд авторов (Райзберг Б., Клейнер Г. и др.) сводят управление рисками лишь к

совокупности мероприятий, направленных на устранение и снижение рисков. [2, с.150]

Для более эффективной организации управления производственными рисками данный процесс должен базироваться на экономическом содержании риска и управления как экономической категорией. Исходя из этого, процесс управления рисками, как управление любой деятельностью, предполагает воздействие субъекта на объект и включает в себя: выявление возможных отклонений от поставленных целей; определение причинно-следственных взаимосвязей между отклонениями и факторами воздействия и оценку степени рисков; принятие управленческих решений, позволяющих предотвращать или уменьшать отрицательное воздействие факторов риска, обеспечивая возможность получения высокого уровня предпринимательского дохода.

В качестве объекта управления в риск-менеджменте выступают экономические отношения предприятия, как за его пределами, так и внутри. Управляемой переменной является расчетная величина – уровень риска [1, с.127].

Управляющая подсистема (субъект) на основе специфических трудовых, информационных, материальных и финансовых ресурсов реализует процесс управления.

Управление риском – многоступенчатый процесс, который имеет своей целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятных событий. Важно понимать, что минимизация ущерба и снижение риска – не равнозначные понятия. Второе означает либо уменьшение возможного ущерба, либо понижение вероятности наступления неблагоприятных событий. В то же время существуют различные финансовые механизмы управления, например страхование, которые обеспечивают компенсацию ущерба, никак не влияя ни на его размер, ни на вероятность наступления.

Большинство отечественных и зарубежных авторов общую схему организации управления рисками выстраивают в следующей последовательности:

- идентификация рисков (в соответствии с выбранной системой классификации, выделение важнейших рисков),
- оценка и анализ рисков,
- регулирование рисков (разработка планов предотвращения и мер по снижению опасности рисков и потерь, ими вызываемых),
- измерение и контроль рисков на протяжении всего жизненного цикла бизнес-проекта, включая стадии реализации и функционирования. [3, с.16]

Если обратиться к международному стандарту ISO 31000:2009, можно увидеть схему процесса управления рисками, состоящую из следующих этапов (рис. 1):

1. Коммуникации и консультации.
2. Установление контекста.
3. Оценка рисков.
  - 3.1. Идентификация риска.
  - 3.2. Анализ риска.
  - 3.3. Определение степени риска.
4. Обработка риска
5. Мониторинг и анализ. [4]

Данный процесс является замкнутым и непрерывным, кроме того он должен быть приспособлен ко всем бизнес-процессам организации.

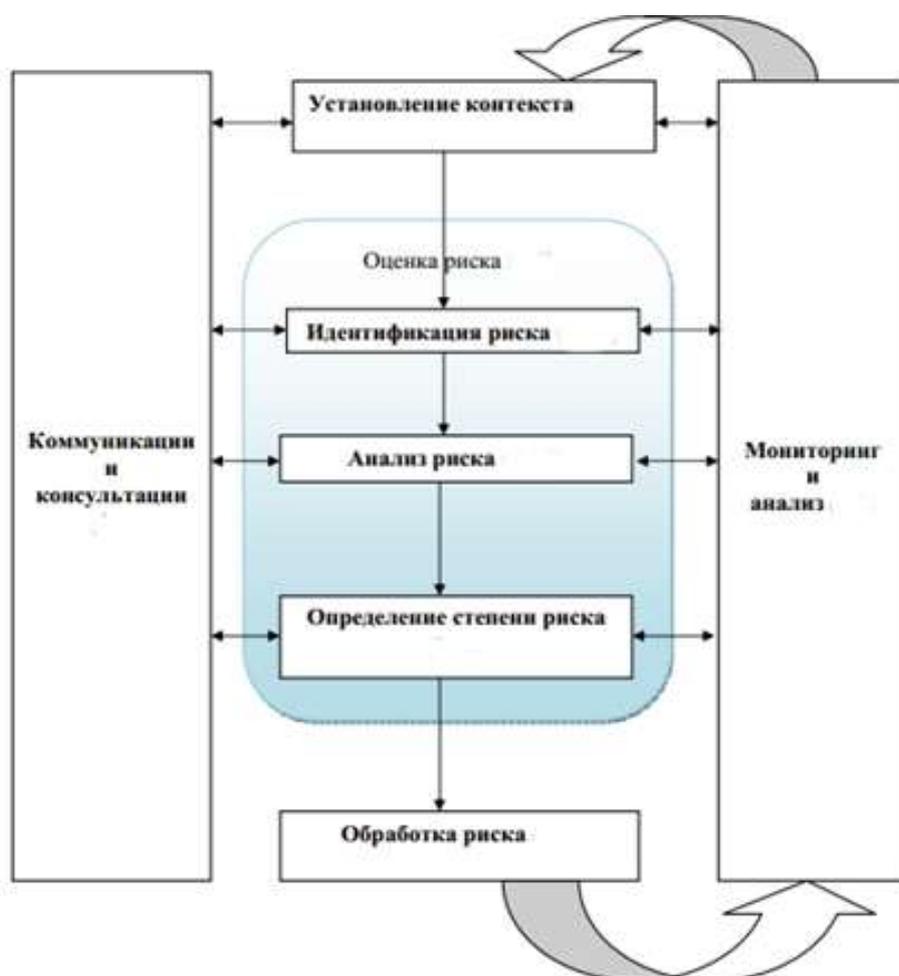


Рисунок 1. – Процесс риск-менеджмента.

Коммуникации и консультации предполагают обращение к вопросам, касающимся рисков непосредственно, его причин, и его последствий (если таковые известны), и мерам, которые были приняты с целью обработки такого риска. Коммуникации и консультации происходят с внешними и внутренними заинтересованными сторонами на всех стадиях процесса управления рисками.

Установление контекста предполагает ясную формулировку целей организации, определение внешних и внутренних параметров, которые будут приняты во внимание при управлении рисками, а также установление области распространения и критерии рисков.

На стадии «идентификации риска» производится выбор факторов риска, влияние которых на деятельность предприятий следует уменьшить.

Основная цель «анализа риска» - установить предельно допустимый риск для определенного вида случаев. Для известных и исследованных факторов риска величина предельно допустимых значений регламентирована в нормативных документах.

Анализ и оценку рисков можно проводить как качественными, так и количественными методами.

Среди задач качественного анализа рисков следующие можно выделить следующие: определение возможных областей риска, идентификация всех рисков и их взаимосвязи, выявление основных факторов влияния, этапов жизненного цикла, при которых они проявляются в наибольшей степени, и, тем самым, подготовить обоснованный, поэтапный и взаимоувязанный комплекс мероприятий по снижению и предотвращению рисков.

Количественный анализ рисков предполагает определение численных значений вероятностных характеристик нежелательных событий, возможных количественных размеров потерь по отдельным этапам жизненного цикла, проектов развития и т.д. Проведение количественного анализа является сложнейшей аналитической проблемой и проблемой математического моделирования.

Особое внимание следует уделять качественному анализу рисков, исходя из следующих соображений:

а) для оперативного решения важен вопрос о том, приступать ли к делу вообще,

б) не существует совершенных количественных методов; решение проблемы количественного описания рисков часто упирается в сложность, а в большинстве случаев в невозможность получения достаточной информации.

Анализируя риски, следует разграничивать понятия собственно рисков и факторов риска.

Риски – интегральные понятия, а факторы риска – аргументы, в большей или меньшей степени влияющие на качество управления, возможности достижения или недостижения целей с различными уровнями восполнимых и невосполнимых потерь.

Объективные факторы – это те факторы, которые развиваются или действуют независимо от субъектов, участвующих в процессах.

Субъективные факторы – это те факторы, которые характеризуют именно субъектов процесса: собственников, фирму, конкретный исследуемый объект.

Полученные в ходе анализа риска качественные и количественные параметры уровня риска подлежат оценке, то есть определению его влияния на уровень безопасности производства, а также размеров экономических и социальных потерь в случае проявления факторов риска.

Определение степени риска включает в себя сравнение уровня обнаруженного в процессе анализа риска с критериями риска, определенными при установлении контекста. Необходимость обработки рассматривается на основании такого сравнения.

Обработка рисков предусматривает мероприятия по предупреждению, профилактике рисков событий, снижению возможных потерь, уровней конкретных ущербов.

Мониторинг и анализ, также проводящийся на всех этапах процесса риск-менеджмента, преследует следующие цели:

- 1) гарантия того, что методы управления эффективны и достаточны как при разработке, так и при функционировании;
- 2) приобретение дополнительной информации в целях улучшения оценки риска;
- 3) анализ и извлечение уроков из рискованных случаев (включая инциденты), изменения, течения, удачи и провалы;
- 4) обнаружение изменений во внешнем и внутреннем контексте, включая изменения в критериях риска и самом риске, который может потребовать проверки обработки риска и приоритетов;
- 5) идентификация появляющихся рисков.

Благодаря данному этапу производится постоянное улучшение процесса управления рисками на предприятии, что позволяет повысить эффективность его деятельности.

Западные институты и консалтинговые компании значительно продвинулись в разработке системы управления рисками. Так американской организацией COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) была разработана концепция системы управления рисками предприятий (Enterprise Risk Management Framework – ERM), которая включает инструкции по внедрению каждого процесса риск-менеджмента.

Организация системы управления рисками по инструкциям COSO предполагает выполнение большого числа процедур, что обусловлено необходимостью выделения большого количества рисков в повседневной деятельности каждого подразделения, разработке показателей их оценки, разработке организационных мероприятий по учету рисков при принятии управленческих решений.

Безусловно, эта построена с учетом менталитета западных компаний, но многие процедуры данного подхода могут быть адаптированы и использованы при построении комплексной системы риск-менеджмента. Система риск-менеджмента в компании должна иметь:

1. Организационную структуру, при разработке которой важно определить степень централизации управления. Имеется ввиду, что оценка рисков и решения по воздействию на риск принимаются либо специализированным подразделением на основе данных, поставляемых функциональными подразделениями и бизнес-единицами, либо на уровне структурных подразделений на основе утвержденных методик и лимитов. Во втором случае основной функцией подразделения по управлению рисками становится не принятие решений, а разработка методик, процедур и мониторинг процесса управления рисками структурными подразделениями.

2. Процедуры, описывающие действия конкретных сотрудников компании по планированию и контролю определенных рисков, а также автоматизированные системы управления, которые обслуживают процессы планирования, анализа и контроля рисков. [5]

На ведущих российских предприятиях и организациях разрабатываются собственные интегрированные системы управления рисками. Каждая организация осуществляет формирование данной системы самостоятельно, как и выбор классификации рисков, а также инструментария и методологии управления рисками.

Например, в ОАО «НК «Роснефть» к элементам системы управления рисками относятся:

1. Контрольная среда
2. Постановка целей
3. Выявление потенциальных событий
4. Оценка рисков
5. Реагирование на риски
6. Средства контроля
7. Информация и коммуникации
8. Мониторинг [6]

Элементы классификации рисков в ОАО «НК «Роснефть» выглядят следующим образом:

- Отраслевые риски
- Страновые и региональные риски .
- Финансовые риски
- Правовые риски
- Риски, связанные с деятельностью. [7]

Кроме того, имеется четкое распределение полномочий и обязанностей в рамках данной системы.

В ОАО «Сбербанк России» функционирует интегрированная система управления рисками, состоящая из таких элементов как:

1. Аппетит к риску и измерения
2. Организация/Управление (Культура)
3. Идентификация и оценка рисков
4. Агрегирование рисков
5. Связь с процессами планирования и принятия решений
6. Отчеты по рискам [8]

Проанализировав содержание компонентов данных систем управления рисками, можно говорить о некоторой их схожести, различия во многом обусловлены разными отраслями деятельности организаций, в которых они функционируют. Кроме того в рамках таких систем имеется четкое распределение полномочий и обязанностей между должностными лицами и подразделениями.

В заключении следует отметить необходимость применения процесса управления при разработке и принятии управленческих решений и его интеграции в структуру управления предприятием. Эффективность функционирования риск-менеджмента во многом зависит от скорости реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому управление рисками должно базироваться на знании стандартного набора приемов управления риском, на умении быстро и адекватно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти оптимальное, если не единственное, решение.

#### **Использованные источники:**

1. Грачева М.В. Анализ проектных рисков: Учеб. Пособие. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 216 с.
2. Курс экономики. Под ред. Райзберга Б.А. – М.: Инфра-М, 1997. – 720 с.
3. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб.пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 267 с.
4. Международный Стандарт ISO 31000 Риск Менеджмент – Принципы и руководства [Электронный ресурс] – режим доступа: [http://www.pqm-online.com/assets/files/standards/iso\\_31000-2009\(r\).pdf](http://www.pqm-online.com/assets/files/standards/iso_31000-2009(r).pdf)
5. Дмитрий Макаренко. Укрощая неопределенность// «Торговый эксперт», №5, 2006 г. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://applecons.com.ua/info/materials/4/87/>
6. ОАО «НК «Роснефть». Политика компании. Система внутреннего контроля и управления рисками. [Электронный ресурс] – режим доступа: [http://www.rosneft.ru/docs/information/charter/rosneft\\_p4\\_01\\_p\\_01.pdf](http://www.rosneft.ru/docs/information/charter/rosneft_p4_01_p_01.pdf)
7. ОАО «НК «Роснефть». Ежеквартальный отчет за 3 квартал 2013 года. [Электронный ресурс] – режим доступа: [http://www.rosneft.ru/attach/0/16/07/qreport\\_3\\_2013.pdf](http://www.rosneft.ru/attach/0/16/07/qreport_3_2013.pdf)
8. Политика интегрированного управления рисками ОАО «Сбербанк России». [Электронный ресурс] – режим доступа:

*Нагуманова Е.В.*

*магистрант*

*ФГАОУ ВПО Волгоградский государственный университет*

*Россия, г. Волгоград*

## **РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ КАК РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Аннотация:** Статья посвящена становлению рубля как мировой резервной валюте, основным проблемам и вопросам, которые необходимо решить для того чтобы стать мировой резервной валютой.

**Ключевые слова:** мировая резервная валюта, рубль как резервная валюта, мировая валюты.

Обычно под резервной понимается валюта, которую центральные банки и правительства различных стран используют для хранения своих резервов. Именно такое определение применяется в современной экономической литературе и приводится как в словарях, так и в научных статьях. Одним из наиболее важных признаков резервной валюты является ее стабильность в качестве средства платежа. Иными словами, использование экономическими агентами резервной денежной единицы предполагает минимальный риск потерь из-за колебаний ее стоимости. Одним из факторов стабильности валюты является ее свободная конвертируемость. Таким образом, если денежная единица устойчива и может в любой момент свободно обмениваться на другие валюты, это вызывает доверие экономических агентов, и они будут использовать ее для расчетов между собой.

Таким образом, для того чтобы стать резервной, валюте необходимо быть стабильной, быть валютой крупной экономики, широко вовлеченной в мировую торговлю и имеющей развитые финансовые рынки. Однако еще раз подчеркнем, что статус резервной приобретает валюта только после того, как центральные банки других стран начинают использовать эту валюту для хранения своих резервов.

В XIX и начале XX века в качестве главной мировой резервной валюты выступала денежная единица Британской империи — фунт стерлингов, затем эта роль перешла к доллару США, который лишь частично (в Восточной Азии) делил ее с японской иеной. В XXI же столетии триумфальное шествие доллара как единственной мировой валюты приостановилось. На финансовую арену планеты выдвинулось евро.

Резервные валюты:

1. Доллар США является основной резервной валютой мира. В течение последнего десятилетия более 50 % от общего объема ЗВР стран мира были в долларах США.

2. Евро в настоящее время вторая по использованию резервная валюта. После введения Евро в 1999 г. эта валюта частично унаследовала долю в расчетах и резервах от немецкой марки, французского франка и др. европейских валют, которые использовались для расчётов и накоплений. С тех пор доля евро постоянно увеличивается, так как центральные банки стремятся диверсифицировать свои резервы. Бывший глава ФРС Алан Гринспен в сентябре 2007 года сказал, что евро может заменить доллар США в качестве главной мировой резервной валюты.

3. Фунт стерлингов являлся основной резервной валютой в большинстве стран мира в 18-м и 19-м веках. Тяжелая экономическая ситуация в Великобритании после Второй мировой войны и усиление доминирования США в мировой экономике привело к потере Фунтом стерлингов статуса наиболее значимой валюты.

4. Японская йена рассматривалась в качестве третьей важнейшей резервной валюты в течение нескольких десятилетий, но в последнее время степень использования этой валюты снизилась, в то время как возросла роль Фунта стерлингов.

5. Швейцарский франк используется в качестве резервной валюты из-за его стабильности, хотя доля всех валютных резервов в швейцарских франках, как правило, ниже 0,3 %.

6. Прочие валюты. Ряд стран и региональных блоков также выражают заинтересованность в продвижении своих валют для использования в качестве мировых резервных валют:

Россия — ряд политиков, официальных лиц и сотрудников Центрального банка России, заявляли о заинтересованности превращения рубля в резервную валюту. Основным фактором, который позволяет сделать рубль резервной валютой, являются природные ресурсы, которые сейчас Россия продаёт не за рубли. Организация нефтяной и газовой бирж, где торговля будет вестись в рублях, автоматически вызовет потребность в рублёвых активах в других странах.

Совет сотрудничества стран Персидского залива планирует ввести в 2010 г. региональную валюту Динар залива, которая будет использоваться в качестве резервной валюты

В последние годы российские власти разрабатывают идею превращения рубля если не в мировую, то в региональную резервную валюту. Нужно создать ситуацию, когда центробанки других государств будут накапливать рубли в своих валютных резервах. На пути к подобной цели России предстоит решить несколько вопросов, и это работа не одного года.

Первый вопрос заключается в том, что ценообразование рубля по-прежнему не является полностью рыночным, поскольку в процессе определения курса рубля участвует Банк России. В подобных условиях прогнозировать курс рубля значительно сложнее, участникам рынка

необходимо учитывать дополнительный фактор (он же риск) в лице регулятора, от действий которого существенно зависят рублевые кросс-курсы, считает Ганган.

Вторым важным вопросом для получения валютой статуса резервной является наличие глубокого и ликвидного рынка госдолга.

Центральные банки держат резервы не просто в валюте, а в определенных активах, в первую очередь, в гособлигациях, номинированных в этой валюте. "Накапливая рубли, монетарные власти какой-либо страны должны иметь возможность приобрести на эти средства облигации. Учитывая крайне скромный по мировым меркам рынок рублевого госдолга, а также низкую ликвидность на этом рынке, привлекательность российской валюты и активов, номинированных в рублях, в качестве резервных активов резко снижается", - пояснил Ганган.

Третьим важным вопросом для центробанков при выборе валют для резервирования является состояние экономики государства - эмитента валюты.

Основным признаком мировой резервной валюты является сравнительно низкая зависимость курса этой валюты от мировых финансово-экономических потрясений. Зависимость российской экономики от сырьевого рынка, слабость технологического и производственного секторов, а также слабый внутренний спрос не позволяют пока рассчитывать на то, что рубль в ближайшие годы станет резервной валютой

В перспективе десяти лет, в случае, если начатые правительством меры по модернизации производства и развитию экономического спроса и предложения дадут эффект, можно говорить о создании предпосылок для становления российской валюты как валюты международных резервов.

Рубль может стать мировой резервной валютой если решит несколько задач:

Во-первых, рубль должен зарекомендовать себя надежной валютой. Сейчас курс рубля серьезно зависит от цен на сырьевые товары, прежде всего, на нефть. В связи с этим возможны значительные колебания курса рубля, вызванные динамикой нефтяных цен.

Во-вторых, рубль должен зарекомендовать себя устойчивой валютой. Устойчивость рубля подразумевает, прежде всего, низкую инфляцию на уровне 2-3% годовых. Инфляция в России никогда не была на таком уровне за всю новейшую историю страны, большую часть времени инфляция измерялась двузначными числами.

Вместе с тем, рубль может претендовать на роль резервной валюты. Необходимо решить, по крайней мере, два основных вопроса: провести глубокую модернизацию экономики и уйти от сырьевой зависимости, а также радикально снизить инфляцию.

Обе эти задачи трудновыполнимы за короткий промежуток времени и, соответственно, не стоит рассчитывать на масштабное использование рубля в качестве резервной валюты в ближайшее время, считает эксперт.

Однако и после выполнения этих условий потребуется определенное время, чтобы иностранные партнеры убедились в том, что структурные преобразования в российской экономике являются успешными, а снижение инфляции - это всерьез и надолго.

*Назарова Э. И.  
студент 5 курса*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет  
Россия, г. Уфа*

### **ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Муниципальная собственность, и, прежде всего, муниципальное имущество, составляет социально-экономическую основу местного самоуправления. Максимальная отдача от имеющихся в распоряжении местных органов власти имущественных активов муниципального образования позволяет решать текущие задачи социально-экономического развития территории, планировать целевые показатели экономического развития муниципального образования в будущем. В связи с этим эффективное управление муниципальной собственностью является условием социально-экономического развития муниципального образования и представляет одну из важнейших задач органов местного самоуправления.

В настоящее время недостаток финансовых ресурсов муниципальных образований, отставание доходов местных бюджетов от возрастающих потребностей местного сообщества определяют необходимость повышения эффективности использования муниципальной собственности, выраженную не только в доходности муниципального имущества и городских земель, но и в эффективной функционально-целевой деятельности муниципальных унитарных предприятий и организаций. Поскольку эффективность использования муниципальной собственности зависит от процесса управления, особую актуальность и практическую значимость приобретают вопросы методологии управления муниципальной собственностью, включающие: формирование методических основ оценки эффективности управления муниципальной собственностью, определение направлений повышения эффективности ее использования.

Слабая степень изученности процесса реализации муниципальной собственности не позволяет в полной мере обосновать предложения по эффективному использованию муниципальной собственности, затрудняет выбор направлений совершенствования системы управления. В данном

случае под реализацией муниципальной собственности понимается процесс достижения социально-экономического результата от управленческой деятельности местных органов власти относительно объектов имущественного комплекса.

Муниципальная собственность – это система социально-экономических, организационно-экономических и институционально-экономических отношений, возникающих по поводу объектов муниципального имущественного комплекса при удовлетворении коллективных социально-экономических потребностей и интересов населения муниципального образования.

Предложенное определение раскрывает единство системы методических принципов исследования муниципальной собственности. В нем находит отражение основная миссия муниципальной собственности – удовлетворение социально-экономических потребностей местного сообщества в коллективных благах – одновременно указывая на то, что рассматриваемые нами отношения собственности на муниципальном уровне возникают по поводу конечного результата использования муниципального имущественного комплекса – повышение качества жизни населения муниципального образования.

В таком случае эффективное управление определяется эффективным использованием и результативным управлением муниципальной собственностью. Под эффективностью использования муниципальной собственности понимается соотношение достигнутых результатов и использованных ресурсов муниципального образования. Результативность управления муниципальной собственностью – это степень достижения местными органами власти стратегических целей социально-экономического развития муниципального образования путем управленческого воздействия на объекты имущественного комплекса.

Таким образом, решая задачу повышения эффективности управления муниципальной собственностью, местным органам власти необходимо определить цель проводимых мероприятий, указать правильный ориентир социально-экономического развития территории, а затем постараться достигнуть поставленных целей минимально возможными средствами: реализовать социально-экономический потенциал муниципальной собственности посредством эффективного управления.

Доходы от использования муниципальной собственности, поступающие в местный бюджет, обеспечивают покрытие доли расходов бюджета на социальную политику, здравоохранение и образование, они являются источником формирования целевых бюджетных фондов развития территории, обеспечивают приток частных инвестиций в муниципальный сектор и, следовательно, определяют не только экономический, но и социальный результат функционирования муниципальной собственности.

Более того, абсолютная величина доходов от использования муниципальной собственности имеет определенное значение в процессе бюджетного планирования, поскольку повышает надежность и предсказуемость собственных доходов бюджета муниципального образования.

Таким образом, доходы от использования муниципальной собственности служат экономической базой деятельности органов местного самоуправления, однако в последние годы необходимо отметить ряд тенденций, свидетельствующих о низкой эффективности функционирования муниципальной собственности в РФ: доля доходов местных бюджетов в структуре консолидированного бюджета РФ сокращается; структура доходной части местных бюджетов меняется преимущественно в сторону увеличения финансовой помощи бюджетов федерального и регионального уровня; непосредственно в структуре доходов от использования муниципального имущества растет доля невозобновляемых доходов бюджета.

Можно выделить несколько причин низкой эффективности использования муниципальной собственности в РФ, непосредственно связанных с системой управления: отсутствие четко заданных количественных и качественных целей в системе управления муниципальной собственностью; отсутствие формализованных критериев эффективности управления муниципальной собственностью; отсутствие системы оценки эффективности управления муниципальной собственностью, в том числе контроля эффективности.

Следует отметить, что оценка эффективности управления представляет собой одну из важнейших задач системы управления муниципальной собственностью: измерение эффективности позволяет проанализировать результативность применяемых методов управления, выявить их недостатки и определить направления повышения эффективности управления.

Систему управления муниципальной собственностью определяют как систему организационно-экономических отношений, возникающих между органами исполнительной власти и населением муниципального образования по поводу воспроизводства, использования и трансформации объектов имущественного комплекса с целью удовлетворения коллективных социально-экономических потребностей и интересов местного сообщества.

Важной составляющей эффективности системы управления муниципальной собственностью является механизм управления. Именно принципы, цели и методы управления, лежащие в его основе, определяют конечный результат управления муниципальной собственностью.

Систему целей управления муниципальной собственностью можно выразить посредством дерева целей. Главную или стратегическую цель системы управления муниципальной собственностью можно определить как повышение качества жизни населения муниципального образования. Далее

следуют – эффективное использование муниципальной собственности, стимулирование развития экономики муниципального образования, создание благоприятной экономической и социальной среды для населения и другие уровни подцелей.

Основным отличием предлагаемой системы целей управления муниципальной собственностью является включение следующих целей:

формирование и внедрение системы мониторинга эффективности управления муниципальной собственностью; обеспечение прозрачности руководства и установление стандартов обслуживания; использование механизмов и структур, основанных на конвергенции принципов государственного управления и менеджмента.

Критерии эффективности управления муниципальной собственностью определяют как отличительные признаки, на основании которых проводится оценка, в нашем случае – эффективности управления муниципальной собственностью. На основе данных критериев может быть сформирован состав муниципального имущества, необходимого для функционирования органов местного самоуправления, а также определен перечень имущества, подлежащего отчуждению из муниципальной собственности. Можно предложить следующие критерии эффективного управления муниципальной собственностью: максимизация результата (прибыли) при соответствии затрат на управление; максимизация результата при соответствии функционально-целевым нормативам, определяемым на основе стратегических целей развития муниципального образования. Проведенный анализ основных причин снижения экономической эффективности использования муниципальной собственности в анализируемый период времени позволил определить следующие направления повышения эффективности: Совершенствование нормативного обеспечения управления муниципальной собственностью, подразумевающее введение функционально-целевых нормативов использования объектов муниципальной собственности, предложенной автором методики оценки эффективности управления муниципальной собственностью; Существенное увеличение доходов от использования муниципальной собственности, возможное за счет: повышения эффективности муниципальных унитарных предприятий и перечисления части прибыли в городской бюджет; увеличения доходности аренды муниципального имущества и городских земель, в том числе с помощью проведения организационных мероприятий; эффективного управления арендным фондом нежилого имущества; увеличения доходности от управления пакетами акций и долями. Сокращение затрат на содержание системы управления муниципальной собственностью. Повышения эффективности процесса управления муниципальной собственностью.

Систематизируя полученные общетеоретические выводы, аналитические данные и практический материал в сфере управления

муниципальной собственностью, можно предложить следующие направления совершенствования эффективности управления: разработка и внедрение в процесс управления муниципальной собственностью системы мониторинга эффективности; совершенствование руководства с учетом применения инновационных подходов в государственном управлении; совершенствование организации процесса управления на основе конвергенции принципов и механизмов государственного и частного управления.

Система мониторинга эффективности является элементом обеспечения системы управления муниципальной собственностью и способна выполнять следующие функции:

- оценку эффективности использования муниципальной собственности;
- корректировку функционально-целевых нормативов и целевых показателей использования муниципальной собственности;

- информационно-аналитическое обеспечение управленческой деятельности органов власти;

- разработку мероприятий направленных на повышения эффективности использования муниципальной собственности;

- контроль эффективности использования муниципальной собственности;

- обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти с частным сектором.

Как и любой другой элемент системы управления, систему мониторинга эффективности необходимо связать с общей системой прогнозирования, планирования и реализации комплексной программы социально-экономического развития муниципального образования. Только взаимодействие всех формирующих элементов комплексной программы развития, позволяет правильно определить целевые установки, функционально-целевые нормативы, целевые показатели использования объектов имущественного комплекса и с их помощью достичь главной цели системы управления муниципальной собственностью.

Следующее направление совершенствования эффективности управления муниципальной собственностью связано с общим совершенствованием руководства на основе применения концепцией «добросовестного руководства» в управлении государственным и муниципальным имуществом (Good Governance). Применяя данную концепцию к управлению муниципальной собственностью, можно сформировать следующую систему мер по его совершенствованию:

- Внедрение средств обеспечения прозрачности руководства, включающее:

- разработку и внедрение нормативной модели эффективного управления;

разработку эффективных механизмов заключения договоров, муниципальных контрактов; широкое оповещение о потенциальных контрактах и подготавливаемых конкурсах; стандартизация правил и процедур заключения контрактов; доступ к информации о результатах конкурсов и заключенных контрактах;

соблюдение прозрачности соглашений между муниципалитетом и участником тендера с изложением прав и обязанностей, в том числе в плане проведения регулярного надзора за выполнением обязательств; сосредоточение внимания на конечных потребителях; следование стандартам качества предоставления услуг;

введение независимого аудита, включая проверку бухгалтерских счетов, а также систем финансового управления и контроля с целью установления действительного состояния дел в организации и качества администрирования.

Установление стандартов обслуживания и взаимодействие с профессиональными ассоциациями.

Последнее направление совершенствования эффективности управления муниципальной собственностью связывают с разработкой и активным использованием в управлении механизмов и структур, основанных на конвергенции принципов государственного и частного управления, в их числе: муниципальные агентства, аутсорсинг и обратная аренда, концессии и соглашения о партнерстве, частная финансовая инициатива и т.д. Многие из них хорошо известны и достаточно освещены в научной литературе, но, к сожалению, слабо выражены в практике муниципального управления.

В заключение стоит отметить, что эффективное управление муниципальной собственностью, включающее эффективное использование и результативность управления муниципальной собственностью, необходимо рассматривать как условие социально-экономического развития территории, что позволяет достичь стратегических целей развития муниципального образования.

*Наймарк Е.А.  
ассистент  
кафедры МТСС СПбГУСЭ  
методист ИМЦ Приморского,  
Петроградского района  
гимназия 540  
Россия, г. Санкт-Петербург*

#### **ЗАВУЧ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ РАБОТЫ. ТРАДИЦИИ И НОВАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЫ**

Данная статья написана с главной целью — помочь администраторам (в первую очередь мы рассматриваем профессионального завуча) обеспечить перспективное развитие школы в системе отношений и социальных связей

«Вуз-школа», «Вуз-Вуз». Статья призвана отдать дань уважения также поистине великому вовеки веков труду Учителя – наставника с заглавной буквы в самом высоком понимании этого выражения. Администрация школы и учителя обязаны создать малую группу профессионалов при подготовке к мероприятиям или большую креативную рабочую группу по разработке конференций, проектов. Сразу оговоримся: архисложно сформировать креативное независимое сообщество, если у администрации существует оглядка на одно направление в идеологии и необходимость слепо исполнять приказы вышестоящих инстанций. Поэтому рассчитываем, что наш интерес и миролюбивый настрой передастся опытным экономистам, менеджерам в образовании, будет полезна завучам, учителям. Компетентности, индивидуальный подход и аналитическая работа обеспечивают бесперебойную работу и блестящую организацию такого сложного организма, как школа. Поэтому современный завуч должен придерживаться двух целей: обеспечить профессиональный документооборот, состоящий из локальных актов, имеющих законную силу и программ, созданных для развития образовательного процесса и гарантировать сохранение нравственных устоев в школе. Для создания системы документов необходима слаженная работа с директором школы, по возможности, организация творческой рабочей группы. Данные материалы несвободны от проблем реферирования, предполагает высокий уровень самостоятельности в сборе своих собственных материалов. Позиция автора, согласно которой конкуренция в школе возможна при индивидуальном подходе, доброжелательном настрое, демократической политике, призвана настроить людей на создание рабочей команды, творческих групп. Вероятно данная работа при проверке по системе «Антиплагиат» вызовет ряд вопросов.

Формирование документальной базы работы школы для аккредитации и лицензирования — процесс, который занимает от одного до нескольких месяцев. Поэтому завуч должен знать, что талант составления документов (Устава, локальных актов школы) приходит с опытом или при обучении. Необходимо рано или поздно закончить курсы по специальности «Экономика образования», «Менеджмент образования» или «Муниципальное управление» (есть свои нюансы со сроками, возможностями прохождения курсов даже в соответствии с приказом № 761-н МО РФ).

Завуч обязан с высочайшим профессионализмом изучить следующие документы:

1. Федеральный закон об образовании Российской Федерации;
2. Региональный закон об образовании;
3. Федеральные государственные образовательные стандарты;
4. Номенклатура внутренних локальных актов школы;
5. Номенклатура дел школы.

Известно, что новый ФЗ № 273 об Образовании принят в 2012 году, а новый закон об образовании Санкт-Петербурга № 461 был утвержден в 2013 году. Они взаимосвязаны, дополняют друг друга. Во многом существенные различия коснулись инновационных площадок и школьной формы.

ФГОСы 2010 года обусловили появления новых требований к построению образования. Появились понятия «универсальные учебные действия», единицы «знаний, умений, навыков» (ЗУН активно применялись в прошлом, остались традицией и сейчас), основные профессиональные компетенции.

Основной предмет данной статьи и ответственности завуча нормативные локальные акты. Они устанавливаются в соответствии со статьей 30 ФЗ № 273 «Об образовании». Статья 28 ФЗ «Об образовании» регламентирует компетенции образовательной организации.

### **Понятие локального акта**

Под локальными нормативными актами понимаются разрабатываемые и принимаемые органами управления организации (в нашем случае – образовательного учреждения) в соответствии с их компетенцией, определенной действующим законодательством Российской Федерации и учредительными документами работодателя, внутренние документы, устанавливающие нормы (правила) общего характера, предназначенные для регулирования управленческой, финансовой, хозяйственной, кадровой и иной функциональной деятельности организации.

В приложении к письму департамента общего образования Минобрнауки РФ от 12 мая 2011 №03-296 приведён примерный перечень локальных актов образовательного учреждения, обеспечивающих реализацию внеурочной деятельности в рамках Федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования:

1. Устав образовательного учреждения.
2. Правила внутреннего распорядка образовательного учреждения.
3. Договор образовательного учреждения с учредителем.
4. Договор образовательного учреждения с родителями (законными представителями) обучающихся.
5. Положение о деятельности в образовательном учреждении общественных (в том числе детских и молодежных) организаций (объединений).
6. Положения о формах самоуправления образовательного учреждения.
7. Договор о сотрудничестве общеобразовательного учреждения и учреждений дополнительного образования детей.
8. Положение о группе продленного дня ("школе полного дня").
9. Должностные инструкции работников образовательного учреждения.

10. Приказы об утверждении рабочих программ учебных курсов, дисциплин (модулей).

11. Положение о распределении стимулирующей части фонда оплаты труда работников образовательного учреждения.

12. Положение об оказании платных дополнительных образовательных услуг.

13. Положение об организации и проведении публичного отчета образовательного учреждения.

Положения о различных объектах инфраструктуры учреждения с учетом федеральных требований к образовательным учреждениям в части минимальной оснащенности учебного процесса и оборудования учебных помещений, например:

14. Положение об учебном кабинете.

15. Положение об информационно-библиотечном центре.

16. Положение о культурно-досуговом центре.

17. Положение о физкультурно-оздоровительном центре.

18. Положение о работе с коррекционными классами.

19. Положение о работе с домашними детьми.

20. Положение о профсоюзной организации работников школы.

21. Гарантийное обязательство школы о защите интересов преподавательского состава без передачи дел в суд и органы управления образованием.

22. Положение педагогов о работе с коррекционными классами.

23. Положение о работе с домашними классами.

Отметим, что основными актами будут различные положения о самоуправлении и научной работе. Эти локальные акты обеспечивают лишь часть образовательного процесса. Законодатель не ограничивает организации в принятии иных локальных актов, которые обеспечат все направления деятельности субъектов образовательной среды.

### **Локальные акты, регулирующие трудовые отношения**

Особую область отношений составляют отношения между работодателем и работниками. Для реализации прав работников, исполнения ими обязанностей, поддержания дисциплины в трудовом коллективе целесообразно разработать локальные акты.

Таковыми актами регулируются отдельные виды правоотношений. В некоторых случаях необходимость утверждения локальных актов прямо предусмотрена Трудовым кодексом РФ. Перечисленные ниже локальные нормативные акты трудовым законодательством не предусмотрены. Их определяют коллектив и работодатель:

1. Правила внутреннего трудового распорядка

2. Положение о комиссии по трудовым спорам

3. Инструкция для молодого педагога,

4. Положение о педагогическом совете,

5. Порядок проведения собрания трудового коллектива,
6. Положение о заработной плате и премировании,
7. Правила (или порядок) предоставления отпусков, отгулов.

Основные документы, которые были описаны выше, составляют «механику» работы завуча. Традиционно это: устав школы, номенклатура локальных актов (группы локальных актов), номенклатура дел школы, инструкции, договоры с Вузами и со сторонними организациями, образовательные, рабочие программы, тематические планирования. Инструкция и договор приведены в приложениях. Они определяются ниже.

Локальным актом высшей юридической силы в организации следует признать ее **устав**. Устав является основополагающим документом любого образовательного учреждения, регулирующим организацию его деятельности. Устав часто называют конституцией или внутренним законом образовательного учреждения. Как отмечалось Устав регламентирует (значительно в более упрощенной форме, чем раньше) ФЗ «Об образовании» № 273 (ст. 25).

**Номенклатура дел школы** - это систематизированный список наименований дел, заводимых в учреждении с указанием сроков их хранения, и оформленных по установленной форме. Номенклатура дел служит для распределения и группировки исполненных документов в дела, для закрепления индексов дел, для установления сроков хранения дел, в качестве схемы построения справочной картотеки на исполненные документы и является учетным документом в архиве учреждения для дел временного хранения (до 10 лет включительно). В деле группируются документы одного делопроизводственного года. Исключение составляют переходящие дела (личные дела и личные карточки сотрудников, личные дела воспитанников, книги учета движения трудовых книжек, книги движения воспитанников), формирование которых за период нескольких лет вызывается необходимостью. Расположение документов внутри дела проводится, как правило, по хронологии.

При хронологическом порядке расположения документов постоянного срока хранения более ранние документы находятся в начале дела. Приказы и документы к ним группируются в дела в хронологической последовательности по порядковым номерам с относящимися к ним приложениями в пределах календарного года.

Документы заседаний педагогических советов группируются в одно дело: протоколы, решения и документы к ним (документы, содоклады, справки, информации и т.д.). Документы в личных делах сотрудников располагаются в следующем порядке: внутренняя опись документов, имеющих в личном деле, заявление о приеме на работу, направление, анкета, листок по учету кадров, автобиография, копии документов об образовании, выписки из приказов о назначении, перемещении, увольнении, дополнения к личному листку по учету кадров по учету поощрений. Справки

с места жительства, медицинские справки о состоянии здоровья и другие документы второстепенного значения группируются отдельно от личных дел.

Номенклатура локальных актов школы или система, классификация локальных актов—это распределение локальных актов по группам в соответствии с их предназначением. Структура и содержание локальных актов зависят от круга вопросов, в отношении которых необходимо принятие таких актов.

Условно структуру локальных актов можно разделить на следующие части:

- **общие положения:** перечень регулируемых вопросов; нормативные правовые акты, в соответствии с которыми локальный акт принимается; категории лиц, подпадающих под действие локального акта.

- **основная часть:** права и обязанности работника и работодателя, администрации, педагогического коллектива и обучающихся и их родителей; процедуры, не определенные законодательством; действия сторон, сроки, ответственность и пр.

- **заключительные положения:** время вступления локального акта в силу, перечень локальных актов или отдельных положений, прекращающих действие с принятием нового акта.

- Локальные акты могут содержать приложения, касающиеся вопросов, отраженных в этих актах.

**Классификация или номенклатура локальных актов школы.** По укрупненным направлениям деятельности школы правовое обеспечение управления общеобразовательным учреждением требует, как правило, принятия следующих локальных актов (см. классификации на сайтах):

1) Акты, определяющие правовой статус общеобразовательного учреждения, акты об органах самоуправления школы:

- Устав общеобразовательного учреждения;
- Положение о Совете общеобразовательного учреждения;
- Положение о Попечительском совете;
- Положение о Педагогическом совете.

2) Акты, определяющие статус структурных подразделений общеобразовательного учреждения и конкретизирующие права и обязанности участников образовательного процесса:

- Положения о структурных подразделениях;
- Правила внутреннего трудового распорядка;
- Штатное расписание;
- Должностные инструкции работников;
- Положение о порядке и условиях предоставления длительного отпуска за непрерывную педагогическую работу;
- Положение о приеме в общеобразовательное учреждение;
- Правила внутреннего распорядка для обучающихся;

- Положение о промежуточной аттестации и переводе обучающихся в следующий класс;

- Положение об условиях обучения по индивидуальным учебным планам.

3) Акты, действие которых направлено на обеспечение здоровых и безопасных условий труда и учебы:

- Инструкции о мерах пожарной безопасности;
- Инструкции по безопасности для отдельных травмоопасных рабочих мест и учебных кабинетов (лабораторий, мастерских).

4) Акты, связанные с организацией и учебно-методическим обеспечением образовательного процесса:

- Положение о компоненте общеобразовательного учреждения государственного образовательного стандарта общего образования;

- Список учебников из утвержденного федерального перечня учебников, рекомендованных (допущенных) к использованию в образовательном процессе;

- Образовательные программы и учебные планы;
- Рабочие программы учебных курсов и дисциплин;
- Календарные учебные графики;
- Расписания занятий.

5) Акты, связанные с оплатой труда и финансово-хозяйственной деятельностью общеобразовательного учреждения:

- Положение об оплате труда и премировании работников;
- Положение о порядке предоставления дополнительных образовательных услуг;
- Положение о предпринимательской деятельности.

6) Акты, обеспечивающие правильное делопроизводство общеобразовательного учреждения:

- Номенклатура дел школы;
- Инструкция по делопроизводству.

Данный перечень не является исчерпывающим. Более того, многие из перечисленных актов не являются обязательными.

Приведенные акты отличаются не только по содержанию, но и по процедуре их принятия. Так, устав школы разрабатывается и принимается общеобразовательным учреждением, но утверждается его учредителем. Правила внутреннего трудового распорядка и ряд других локальных нормативных правовых актов принимаются с учетом мнения выборного профсоюзного органа, представляющего интересы работников школы. Годовые календарные учебные графики разрабатываются и утверждаются по согласованию с органами местного самоуправления. Многие нормативные правовые локальные акты требуют регистрации в качестве дополнений к уставу школы. Подробнее о процедуре принятия (утверждения) конкретных локальных нормативных актов будет рассказано в практической части курса.

**Должностная инструкция школы** - это внутренний организационно-распорядительный документ, регламентирующий полномочия, ответственность и должностные обязанности работника на занимаемой должности в определенной организации.

**Должностные инструкции** разрабатываются руководителем или его заместителями для своих подчиненных и согласовываются с юристами (юридическим отделом). Должностная инструкция составляется в трех экземплярах на каждого работника: один экземпляр хранится в отделе кадров, второй - у руководителя отдела (подразделения), третий - у работника.

**Договор о сотрудничестве школы с Вузом** -- это документ, регламентирующий повышение качество образования средней школы в соответствии нормами и требованиями Вуза, учитывает требования к интеграции и взаимодействию школы и Вуза. Договор имеет большое значение в профориентации и студенческой/школьной научной практике. При предлагаемой модели работы настоящему сотрудничеству уделяется главное внимание при повышении качества образования и разработки программ обучения.

**Образовательная программа школы** — согласно ФЗ № 273 года «Об образовании» комплекс основных характеристик образования в соответствии с ФГОС, базисным Федеральным планом, учебным планом школы (объем, содержание, планируемые результаты), организационно-педагогических условий и в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, форм аттестации, который представлен в виде учебного плана, календарного учебного графика, рабочих программ учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), иных компонентов, а также оценочных и методических материалов.

**Основная образовательная программа (ООП)** образовательного учреждения определяет цели, задачи, планируемые результаты, содержание и организацию образовательного процесса на ступени общего образования, высшего образования (по каждому направлению (специальности) и уровню) и реализуется образовательным учреждением через урочную и внеурочную деятельность с соблюдением требований государственных санитарно-эпидемиологических правил и нормативов. Высшие учебные заведения разрабатывают ООП в соответствии с ФГОС и обязаны ежегодно обновлять ее с учетом развития науки, культуры, экономики, техники, технологий и социальной сферы.

**Структура основной образовательной программы.** ФГОС ступеней общего образования определяют следующую структуру основной образовательной программы:

- пояснительная записка
- планируемые результаты
- учебный план

программа формирования универсальных учебных действий у обучающихся на ступени общего образования

программы отдельных учебных предметов, курсов, включенных в учебный план

программа духовно-нравственного развития, воспитания обучающихся на ступени общего образования

программа формирования экологической культуры, здорового и безопасного образа

программа коррекционной работы

система оценки достижения планируемых результатов освоения основной общеобразовательной программы

план внеурочной деятельности является организационным механизмом реализации основной образовательной программы

система условий реализации основной образовательной программы.

Основная образовательная программа направления подготовки (специальности) высшего профессионального образования разрабатывается по каждому направлению подготовки (специальности), уровню высшего профессионального образования, профилю (магистерской программе) с учетом формы обучения и включает в себя:

учебный план

рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей)

другие материалы, обеспечивающие воспитание и качество подготовки обучающихся

программы учебной и производственной практик

календарный учебный график

методические материалы, обеспечивающие реализацию соответствующих образовательных технологий.

Схожие требования предъявляются к рабочим программам, в которых компонент авторской работы ниже. Образовательные программы должны обеспечиваться литературой, убедительным учебно-методическим комплексом. Они должны предполагать использование новых технологий работы и внедрение в течение многих лет, способствование развитию организации. Аккредитация, повышение статуса происходит на основании качественных, актуальных программ.

Представленная выше документация обеспечивает методическую, образовательную деятельность. Большое внимание уделено стандартным локальным документам школы, так от их качества и легитимности зависит прямое основное финансирование. Настоящей документацией обеспечивается государственный заказ, государственное задание. Профессионально исполненные локальные акты обеспечивают правовое развитие школы. При административных проверках в современной документации образовательного учреждения существуют ряд проблем. Ведущий специалист кафедры управления и экономики образования

СПБАППО Т.А. Шаляпина перечисляет их: 1) расплывчатость формулировок; 2) дублирование деятельности подразделений; 3) вакуумы в выполнении жизненно важных функций школы; 4) неувязки в работе подразделений; 5) перегрузка или недогрузка работников; 5) дисбаланс и конфликты в коллективах [6; С. 37]. На основании создания правовой базы, разработки авторских рабочих, образовательных программ мы претендуем на повышенные стимулирующей надбавки как завуча, методиста и учителя, планируем открыть ИП или ООО. В данной ситуации важно выстроить профессиональные коммуникации в коллективе, эффективно организовать работу. В анализе показателей эффективности и содержания образования, которым управляет завуч, заключается авторская составляющая нашей статьи.

Однако не только работа с документами дает возможности завучу изменить к лучшему жизнь школы. Своей высокой культурой, педагогическим талантом, убедительным образованием и научно-методической подготовкой, уникальными человеческими качествами (доброжелательностью, интеллигентностью, нравственностью, инициативностью, креативностью), он делает жизнь в коллективе, интересной, творческой. Он — лидер после директора, советником которого он является, участвует в формировании антропологического потенциала современной школы, воспитании ответственного поколения, поднятия статуса педагогических кадров. Мы отстаиваем истину, которой уже больше 200 лет, школа состоит из цепи «школа=администрация=образование=человек». Анализируя данные элементы схемы, строится концепция развития школы.

Человеческий потенциал – сложное понятие, по сути, создаваемый годами очень эксклюзивный сложный «продукт», в связи с чем по-новому может быть оценена ситуация педагогики – не просто как одной из сфер профессионального мышления и деятельности, а как источника снятия ограничений на развитие миллиона людей.

**Универсальные человеческие возможности (антропологемы)** современного человеческого потенциала предполагают:

1. рефлексии и понимание
2. техники действий и коммуникаций
3. возможности интерпретации и мышления
4. способности самоопределения по отношению к культуре и социуму
5. целеполагание и социально-культурную персонификацию
6. способности организации, самоорганизации, организации знаниевых систем.

Нравственные установки и «человекобережение» должны быть положены в основу инновационного развития школы завучем. Индивидуализм, гуманизм, профессиональную свободу, демократическое

взаимодействие в коллективе, повышение мобильности и интеграционных процессов-то новое, что может дать современный завуч школе.

Заместитель директора школы должен в совершенстве владеть мастерством педагогического общения и в первую очередь быть виртуозным профессионалом в плане разрешения конфликтов. В последние годы Президент и профильные министры принимают распоряжения о финансировании новых специальностей конфликтология в ведущих вузах страны, а на местах «воз и ныне там». Средняя и высшая школа, на наш взгляд, не справляется с внутренними финансовыми и человеческими противоречиями, суды переполнены конфликтными заявлениями от директоров, завучей, родителей. Силами коллектива, подчас, такие «коллизии» (в частности, в которых оказался и автор), мирно не решаются. Профсоюзный комитет и представители интересов учителей в большинстве случаев занимают «ультраконформистскую позицию» по отношению к увольняющему работодателю и представителям органам власти, более высокой инстанции, чем школа (РОО, ИМЦ, Академия повышения квалификации педагогических работников (кадров)).

Педагогическое общение рассматривается как профессиональное общение субъекта и объекта в учебном процессе и вне его, направленное на создание благоприятного психологического климата (А.А. Леонтьев). Педагогическое общение можно рассматривать как «рапорт», т.е. установление близких межличностных отношений, основанных на высокой степени общности мыслей, интересов, чувств; установление доброжелательной, дружественной атмосферы между субъектом и объектом, максимально обеспечивающей эффективный процесс обучения и воспитания, интеллектуального и психического развития человека, сохраняющего индивидуальность и неповторимость личностных особенностей.

Рассматривая педагогическое общение, Я.А. Коменский видел в нем школу радости для детей и учителя. П.П. Блонский, А.В. Луначарский, С.Г. Шацкий (20-е годы) рассматривали коллективное сотрудничество как основу общения. А.С. Макаренко рассматривал общение учителя и учащихся как основанное на уважении и требовательности к воспитаннику. В.А. Сухомлинский педагогическое общение представлял как виртуозное владение словом как самым сильным источником воздействия на ум и сердце воспитанника. Он придавал особую важность сохранению детского доверия и уважения к слову учителя[4].

**Педагогическое общение** определяют его по-разному. Наиболее распространенный тип определений включает в себя понятие "обмена" или "передачи": передача информации от одного человека к другому, передача или сообщение мыслей и чувств, обмен мыслями и чувствами и так далее. Легко видеть: все эти определения даются, так сказать, с позиций говорящего индивида. Сознательно или бессознательно за исходную

"клеточку" общения берутся два человека - говорящий и слушающий, и модель общения строится как те или иные процессы, происходящие между этими двумя людьми. При этом общение рассматривается как что-то, прибавляемое к индивидуальной деятельности, изменяющее ее, вносящее в нее элементы социальной обусловленности.

Общение - то, что обеспечивает коллективную деятельность. Но оно обеспечивает ее непрямо. Представим такую деятельность (скажем, уборку школьной территории на субботнике). Она только в том случае будет эффективной, если в ней будут четко распределены обязанности, поставлены конкретные задачи, если в самом процессе работы каждый участник субботника будет взаимодействовать с другими. Такое взаимодействие еще не общение, но оно невозможно без общения. Тот факт, что можно сначала сесть и пообщаться по поводу наилучшего взаимодействия, а потом его осуществить, как раз и показывает, что это не одно и то же: общение непосредственно обеспечивает взаимодействие, а уже это последнее - коллективную деятельность. Но и это еще не все. Ясно, конечно, что общение - при таком понимании - будет очень сильно зависеть от тех задач, которые оно призвано решать: оно будет выступать в различных социальных и социально-психологических функциях. Общение, направленное, скажем, на непосредственную координацию и организацию трудовой деятельности в коллективе, будет отличаться и по содержанию, и даже по форме от общения, направленного на социальный контроль за деятельностью индивида. Но и в том, и в другом случае будут какие-то универсальные черты, универсальные компоненты общения. Люди будут одинаково вступать в общение, поддерживать это общение, "выходить" из него, одинаково "передавать слово" собеседнику и т. д.

Таким образом, само общение тоже обслуживается процессами особого рода, не зависящими от его содержания и функции, процессами контакта. Итак, перед нами целая многоэтажная конструкция: деятельность - взаимодействие - общение - контакт. Социальность общения не только в том, что оно обслуживает коллективную деятельность. Гораздо важнее другое: общение в этом случае (да и в других) выражает или реализует общественные отношения.

Есть такие виды общения, где это особенно ясно заметно, так называемое социально ориентированное общение (лекция, доклад, ораторская речь, телевизионное выступление). В этом случае лектор, докладчик всегда выступает как представитель общества (коллектива, социальной группы), и та задача, которую он решает, есть социальная задача. Он либо побуждает слушателей к непосредственной социальной активности, ибо объединяет их вокруг социально значимой идеи, формирует или изменяет их убеждения, систему ценностей, социальные установки и т. п., либо обеспечивает "фон" для такого социального воздействия, сообщая социально-значимую информацию, и т.д. В социально ориентированном

общении непосредственно реализуются общественные отношения, организуется социальное взаимодействие. Можно сказать, что это своего рода процессы "саморегуляции" общества или какой-то его части.

Другой вид общения - групповое предметно ориентированное общение, общение, включенное в коллективный труд и непосредственно его обслуживающее, помогающее коллективу решить стоящую перед ним задачу. Здесь на первом месте производственные отношения. Задача, решаемая в предметно ориентированном общении тоже социальная; предмет и цель такого общения - организация коллективного взаимодействия в процессе труда.

Наконец, личностно ориентированное общение. Это и есть, собственно говоря, общение одного человека с другим, та самая исходная "клеточка", за которую держится большинство теоретиков общения. Но если посмотреть на нее "сверху", то легко увидеть, что такое общение может быть принципиально различным: это может быть деловое общение, нацеленное на какую-то совместную деятельность и, по сути, совпадающее с предметно ориентированным (диктальное общение), а может быть "выяснение отношений", не имеющее такой связи с деятельностью (модальное общение).

В настоящей статье показываются традиционные понятия, которыми должен владеть и уметь использовать как профессиональный рабочий инструмент, учитель—будущий завуч («какой солдат не мечтает стать генералом»).

**Педагогическое общение** - специфическая форма общения, имеющая свои особенности, и в то же время подчиняющаяся общим психологическим закономерностям, присущим общению как форме взаимодействия человека с другими людьми, включающей коммуникативный, интерактивный и перцептивный компоненты.

**Педагогическое общение** - совокупность средств и методов, обеспечивающих реализацию целей и задач воспитания и обучения и определяющих характер взаимодействия педагога и учащихся.

Исследования в области педагогической психологии показывают, что значительная часть педагогических трудностей обусловлена не столько недостатками научной и методической подготовки преподавателей, сколько деформацией сферы профессионально-педагогического общения.

Будет ли педагогическое общение оптимальным, зависит от педагога, от уровня его педагогического мастерства и коммуникативной культуры. Для установления положительных взаимоотношений со студентами преподаватель должен проявлять доброжелательность и уважение к каждому из участников учебного процесса, быть сопричастным к победам и поражениям, успехам и ошибкам обучаемых, сопереживать им. Исследования показывают, что педагоги, акцентирующие собственное "Я", проявляют формализм в отношении к учащимся, поверхностную включаемость в ситуации обучения, авторитарность, подчеркивают

собственное превосходство и навязывают свои способы поведения. У педагогов с центрацией на "другом" проявляется неосознанное подлаживание к учащимся, доходящее до самоуничижения.

У педагогов с центрацией "я-другой" выявлено устойчивое стремление строить общение на равных началах и развивать его в диалогической форме. Такое взаимодействие объективно способствует гуманизации отношений "преподаватель - студент" и всего обучения в целом.

Процесс общения преподавателя со студентами может складываться в двух крайних вариантах: 1) **взаимопонимание**, слаженность выполнения учебной деятельности, развитие способности прогнозировать поведение друг друга и 2) **разлад, отчужденность**, неспособность понять и предугадывать поведение друг друга, появление конфликтов.

Достижение положительного результата общения и взаимодействия связано с накоплением и правильным обобщением информации друг о друге, зависит от уровня развития коммуникативных умений педагога, его способности к эмпатии и рефлексии, к наблюдательности, "сенсорной остроте", установлению "раппорта" и умению учитывать репрезентативную систему собеседника, зависит от умения слушать, понимать студента, воздействовать на него посредством убеждения, внушения, эмоционального заражения, изменения стилей и позиций общения, умения преодолевать манипуляции и конфликты. Важную роль играют психолого-педагогическая компетентность преподавателя в области психологических особенностей и закономерностей общения, взаимодействия.

### **Стили педагогического общения**

Можно выделить шесть основных стилей руководства преподавателем учащихся:

- автократический (самовластный стиль руководства), когда преподаватель осуществляет единоличное управление коллективом студентов, не позволяя им высказывать свои взгляды и критические замечания, педагог последовательно предъявляет к учащимся требования и осуществляет жесткий контроль за их исполнением;

- **авторитарный (властный) стиль руководства** допускает возможность для студентов участвовать в обсуждении вопросов учебной или коллективной жизни, но решение в конечном счете принимает преподаватель в соответствии со своими установками;

- **демократический стиль** предполагает внимание и учет преподавателем мнений студентов, он стремится понять их, убедить, а не приказывать, ведет диалогическое общение на равных;

- **игнорирующий стиль** характеризуется тем, что преподаватель стремится как можно меньше вмешиваться в жизнедеятельность студентов, практически устраняется от руководства ими, ограничиваясь формальным выполнением обязанностей передачи учебной и административной информации;

- **попустительский, конформный стиль** проявляется в том случае, когда преподаватель устраняется от руководства группой студентов либо идет на поводу их желаний;

- **непоследовательный, алогичный стиль** - преподаватель в зависимости от внешних обстоятельств и собственного эмоционального состояния осуществляет любой из названных стилей руководства, что ведет к дезорганизации и ситуативности системы взаимоотношений преподавателя со студентами, к появлению конфликтных ситуаций.

Известный психолог В.А. Кан-Калик выделял следующие стили педагогического общения:

**1. Общение на основе высоких профессиональных установок педагога**, его отношения к педагогической деятельности в целом. О таких говорят: "За ним дети (студенты) буквально по пятам ходят!" При этом в высшей школе интерес в общении стимулируется еще и общими профессиональными интересами, особенно на профилирующих кафедрах.

**2. Общение на основе дружеского расположения.** Оно предполагает увлеченность общим делом. Педагог выполняет роль наставника, старшего товарища, участника совместной учебной деятельности. Однако при этом следует избегать панибратства. Особенно это касается молодых педагогов, не желающих попасть в конфликтные ситуации.

**3. Общение-дистанция** относится к самым распространенным типам педагогического общения. В этом случае во взаимоотношениях постоянно прослеживается дистанция во всех сферах, в обучении, со ссылкой на авторитет и профессионализм, в воспитании со ссылкой на жизненный опыт и возраст. Такой стиль формирует отношение "учитель - ученики". Но это не означает, что ученики должны воспринимать учителя как сверстника.

**4. Общение-устрашение** - негативная форма общения, антигуманная, вскрывающая педагогическую несостоятельность прибегающего к нему преподавателя.

**5. Общение-заигрывание** - характерно для молодых преподавателей, стремящихся к популярности. Такое общение обеспечивает лишь ложный, дешевый авторитет.

Чаще всего в педагогической практике наблюдается сочетание стилей в той или иной пропорции, когда доминирует один из них.

Из числа разработанных в последние годы за рубежом классификаций стилей педагогического общения интересной представляется типология профессиональных позиций учителей, предложенная М. Таленом.

**Модель I - "Сократ".** Это учитель с репутацией любителя споров и дискуссий, намеренно их провоцирующий на занятиях. Ему свойственны индивидуализм, несистематичность в учебном процессе из-за постоянной конфронтации; учащиеся усиливают защиту собственных позиций, учатся их отстаивать.

**Модель II - "Руководитель групповой дискуссии"**. Главным в учебно-воспитательном процессе считает достижение согласия и установление сотрудничества между учащимися, отводя себе роль посредника, для которого поиск демократического согласия важнее результата дискуссии.

**Модель III - "Мастер"**. Учитель выступает как образец для подражания, подлежащий безусловному копированию и прежде всего не столько в учебном процессе, сколько в отношении к жизни вообще.

**Модель IV - "Генерал"**. Избегает всякой двусмысленности, подчеркнуто требователен, жестко добивается послушания, так как считает, что всегда и во всем прав, а ученик, как армейский новобранец, должен беспрекословно подчиняться отдаваемым приказам. По данным автора типологии, этот стиль наиболее распространен, чем все вместе взятые, в педагогической практике.

**Модель V - "Менеджер"**. Стиль, получивший распространение в радикально ориентированных школах и сопряженный с атмосферой эффективной деятельности класса, поощрением их инициативы и самостоятельности. Учитель стремится к обсуждению с каждым учащимся смысла решаемой задачи, качественному контролю и оценке конечного результата.

**Модель VI - "Тренер"**. Атмосфера общения в классе пронизана духом корпоративности. Учащиеся в данном случае подобны игрокам одной команды, где каждый в отдельности не важен как индивидуальность, но все вместе они могут многое. Учителю отводится роль вдохновителя групповых усилий, для которого главное - конечный результат, блестящий успех, победа.

**Модель VII - "Гид"**. Воплощенный образ ходячей энциклопедии. Лаконичен, точен, сдержан. Ответы на все вопросы ему известны заранее, как и сами вопросы. Технически безупречен и именно поэтому зачастую откровенно скучен.

М. Тален специально указывает на основание, заложенное в типологизацию, - выбор роли педагогом на основании собственных потребностей, а не потребностей учащихся.

#### **Диалог и монолог в педагогическом общении**

Различные стили коммуникативного взаимодействия порождают несколько моделей поведения преподавателя в общении с обучаемыми на занятиях. Условно их можно обозначить следующим образом: 1. Модель диктаторская ("Монблан"); 2. Модель неконтактная ("Китайская стена"); 3. Модель дифференцированного внимания ("Локатор"); 4. Модель гипорефлексная ("Тетерев"); 5. Модель гиперрефлексная ("Гамлет"); 6. Модель негибкого реагирования ("Робот"); 6. Модель авторитарная ("Я - сам"); 7. Модель активного взаимодействия ("Союз").

**Наличие негативной установки преподавателя** на того или другого студента можно определить по следующим признакам: преподаватель дает "плохому" студенту меньше времени на ответ, чем "хорошему"; не использует наводящие вопросы и подсказки, при неверном ответе спешит переадресовать вопрос другому студенту или отвечает сам; чаще порицает и меньше поощряет; не реагирует на удачное действие студента и не замечает его успехов; иногда вообще не работает с ним на занятии.

Соответственно о наличии **позитивной установки** можно судить по таким деталям: дольше ждет ответа на вопрос; при затруднении задает наводящие вопросы, поощряет улыбкой, взглядам; при неверном ответе не спешит с оценкой, а старается подкорректировать его; чаще обращается к студенту взглядом в ходе занятия и т. п. Специальные исследования показывают, что "плохие" студенты в четыре раза реже обращаются к педагогу, чем "хорошие"; они остро чувствуют необъективность педагога и болезненно переживают ее.

Реализуя свою установку по отношению к "хорошим" и "плохим" студентам, педагог без специального намерения оказывает, тем не менее, сильное влияние на студентов, как бы определяя программу их дальнейшего развития.

Наиболее эффективно решать педагогические задачи позволяет *демократический стиль* при котором преподаватель учитывает индивидуальные особенности студентов, их личный опыт, специфику их потребностей и возможностей. Преподаватель, владеющий таким стилем, осознанно ставит задачи перед студентами, не проявляет негативных установок, объективен в оценках, разносторонен и инициативен в контактах. По сути, этот стиль общения можно охарактеризовать как личностный. Выработать его может только человек, имеющий высокий уровень профессионального самоосознания, способный к постоянному самоанализу своего поведения и адекватной самооценке.

#### **Средства повышения эффективности воздействия:**

- "ПРИСПОСОБЛЕНИЯ" - система приемов (мимических, речевых, психологических): одобрение, совет, недовольство, намек, просьба, осуждение, юмор, насмешка, приказ, доверие, пожелание и пр. (до 160 видов);

- "ПРИСТРОЙКИ или ДОСТРОЙКИ" - приспособление своего тела, интонации и стиля общения к другому человеку для того, чтобы затем приспособить его поведение к целям педагога

- усиление воздействия через: повышение голоса в начале фразы по сравнению с предыдущей; смена способов словесного воздействия: переход от сложного к простому, от простого к сложному; рельефное выделение фраз; резкая смена способов общения.

В УСЛОВИЯХ ИМПРОВИЗАЦИИ (в следствии возникновения неожиданной ситуации) возможны разные типы поведения:

1) ЕСТЕСТВЕННЫЙ тип: плодотворные импровизационные действия не вызывают у педагога психологических и эмоциональных затруднений;

2) НАПРЯЖЕННО-ПРЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ тип: происходит мобилизация всех ресурсов личности на преодоление возникшей трудности;

3) ПРЕДНАМЕРЕННО-УКЛОНЧИВЫЙ тип: сознательное уклонение педагога от преодоления неожиданной педагогической ситуации ("не заметить");

4) НЕПРОИЗВОЛЬНО-ТОРМОЗНОЙ тип: растерянность и полная заторможенность действий педагога;

5) ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ СРЫВ: педагог действует бесконтрольно, бессистемно, усугубляя конфликт, не умея управлять или скрывать свои чувства;

6) НЕАДЕКВАТНЫЙ тип: педагог скрывает свои чувства, но не способен их преобразовать в педагогически целесообразные переживания и действия.

Чтобы иметь возможность формировать целостную личность, надо иметь представление о современной науке педагогической антропологии.

**Педагогическая антропология** — система педагогических взглядов, основанная на данных наук, изучающих человека [3, 43]. Это отрасль науки об образовании, целостное и системное знание о человеке как субъекте и объекте образования; интегративная наука, обобщающая различные знания о человеке в аспекте воспитания и обучения. В этом значении П.а. стремится определить своё место в системе наук и, прежде всего в системе педагогического знания, обрести статус самостоятельной науки, обладающей специфическим объектом, предметом, целями, проблемами и методом их решения.

2. Основание педагогической теории и практики, методологическое ядро педагогических наук, которое вбирает в себя научные знания о человеке, полученные в процессе образования. В этом значении П.а. ориентирует педагогику на разработку и применение особого антропологического подхода. Антропологический подход предполагает соотнесение любого знания об образовательных явлениях и процессах со знаниями о природе человека, связывает получение педагогического знания методом, обеспечивающим интеграцию человека в педагогику, опирается на антропологическую аксиоматику, на основе которой строятся теория и методология проблем становления и развития личности. П.а. в первом и втором значениях часто присутствует в работах одних и тех же авторов в различных исследовательских контекстах.

Завуч обязан обладать следующими качествами:

1. доброжелательный настрой в любых жизненных ситуациях;
2. вера и убежденность в положительные человеческие качества;
3. осознанное понимание, что сложнейший педагогический поиск полон сложнейших ситуаций;

#### 4. деловой настрой.

В настоящей статье показаны традиционные понятия, которыми учитель, будущий завуч («какой солдат не мечтает стать полковником или генералом»), должен владеть и уметь использовать как профессиональный рабочий инструмент. Это всего лишь постановка вопроса, проба для решений назревших социальных проблем в Университете и школе.

Автор, написав более 20 научных работ, в том числе и ведущих изданиях, будучи разработчиком ряда учебно-методических материалов по проведению уроков специалистом, имеющим квалификационные свидетельства о высоком уровне мастерства как методиста, 10 лет работы в школе и 6 лет работы в ВУЗе, воспитал себе нервную систему настолько, что под обвинение в сухом формализме и скучном бюрократизме, тратит на подготовку детей к олимпиадам и выездам в 2 раза больше времени, чем традиционный авторитарный завуч или учитель. При этом эмпирическими способами в очень мирном стиле нам удалось создать пути интеграции через активное взаимодействие школы и Вуза (оригинальная программа практики студентов в школе и в Вузе; семинары; круглые столы; практика студентов, конференции). Самая ведущая тема для современных разработок автора – организация межрайонной конференции «Северная перспектива» по социальным наукам на базе ИМЦ Петроградского и Приморского района). В ней можно продолжить формировать себя как молодой и настоящий ученый, учитель – тренер, профессионал и специалист-историк.

Высший пилотаж — исследование пространства северных районов культурной столицы России. Первый подобный опыт был предпринят в Москве. Школьники стали более активными в социальном плане, профессорско-преподавательский состав, методическое и учительское сообщество получило незабываемый опыт образовательных выездов мероприятий.

Поощряется креативность, тщательно подготовленные работы по истории, обществознанию, краеведению, экономике. Главный результат: активное сотрудничество с Вузами, заграничными образовательными организациями.

Разработана хартия поведения на конференции, положение по научно-методической работе, которая по сути является рекомендательной инструкцией по ведению научной и проектной работы в школах северных районов. Предложение было принято ИМЦ Петроградского, Приморского районов, ввиду уникальности и актуальности идей, убедительной технической и опытно-экспериментальной подготовки. Автор проявляет умения в выстраивании коммуникаций, налаживанию контактов, объективное оценивание заслуг, создание модели кадровых ресурсов (специалистов с высокой квалификацией).

Проект, на основании которого автор начал карьеру завуча, базируется на научных исследованиях А.В. Леонтовича [2, 4, 5]. Представленные

критерии помогут сформировать опытно-экспериментальную площадку школы. Школы должны ориентироваться на проектную и научную деятельность. В статье впервые сформулирована необходимость законодательного, экономического и морально-нравственного обоснования автономии высшей и средней школы.

.....  
**Использованные источники:**

1. Леонтович А.В. Организационно-содержательные проблемы развития исследовательской деятельности учащихся//Исследовательская деятельность учащихся в современном образовательном пространстве. М., 2006. С.112-120.
2. Шаляпина Т.А. Локальные акты образовательного учреждения// Школа управления образовательным учреждением-№ 9-2011.
3. Личная страница А.В. Леонтовича на сайте общественного совета при МО РФ. <http://sovet-edu.ru/web/leontovich>, 18.12.13, 12:00.
4. Менеджмент в управлении школой: краткий словарь терминов и понятий. Уфа, 2004.
5. Педагогический сайт. <http://paidagogos.com/?p=55>. Просмотр: 15.09.13, 00:03.
6. Сайт «Исследователь» [http://www.researcher.ru/methodics/teor/f\\_1abucy/a\\_1aokr5.html](http://www.researcher.ru/methodics/teor/f_1abucy/a_1aokr5.html). Просмотр: 20.12.13, 12:00.

*Наринбаева А.Р.  
студент 4 курса  
Исламова З.Р., к.э.н.  
доцент  
кафедра государственного  
и муниципального управления  
ФБГОУ ВПО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА (НА ПРИМЕРЕ УФИМСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)**

*Ключевые слова: муниципальный район, местное самоуправление, проблемы развития муниципального района Уфимский район Республики Башкортостан.*

Реализация долгосрочной эффективной стратегии государства, направленной на удовлетворение интересов и потребностей населения, не возможна без эффективной работы всех элементов государственной системы, в том числе и муниципальных образований. От эффективной работы на местах зависит реализация всех нормативных актов государства.

Именно в этом году уделено большое внимание работе местного самоуправления. В своем ежегодном обращении В.В.Путин заявил о необходимости уточнить принципы организации местного самоуправления. «Считаю важнейшей задачей уточнение общих принципов организации местного самоуправления, развития сильной, независимой, финансово состоятельной власти на местах, — сказал он в ежегодном Послании Федеральному собранию. — Таковую работу мы должны начать, в основном законодательно обеспечить уже к следующему, 2014 году — году 150-летия знаменитой земской реформы»[1]. Таким образом, можно твердо утверждать о повышении роли местного самоуправления в РФ.

Что касается Уфимского муниципального района, то имеется комплексная программа социально-экономического развития муниципального района Уфимский район Республики Башкортостан на 2011-2015 годы. Кроме основных характеристик, в программе даются основные проблемы развития муниципального района Уфимский район РБ:

- недостатки формирования системы учета ресурсов и развитие муниципальной статистики. В качестве недостатка системы учета можно отметить отсутствие возможности отслеживания использования земель, принадлежащих частным лицам. Это делает невозможным управление земельными ресурсами в рамках принятых муниципальных программ развития территорий, а также прогнозирование поступлений в бюджет от НДФЛ;

- отсутствие законодательной основы с соответствующей спецификацией отношений в области государственно-частного партнерства в Республике Башкортостан ограничивает возможности его развития в строительстве дорог и водоснабжении [2].

Конечно, это не все проблемы Уфимского района, необходимо отметить то, что в ходе реализации Федерального закона № 131-ФЗ в течение первых лет реформы определились и проблемные вопросы, не позволяющие в полной мере создать условия для эффективного функционирования местного самоуправления, а именно, структура управления серьезно перекошена в сторону социальной сферы, экономическое, контрольно-аналитическое подразделения, как таковые, не существуют. И все это приводит к первоначальной проблеме, то есть к недостатку формирования системы учета ресурсов и развитие муниципальной статистики.

Для дальнейшего укрепления экономической основы муниципального района необходимо усиление в сторону социально-экономического планирования и экономического мониторинга состояния развития с соответствующим кадровым обеспечением.

Остается также проблема разработки административных регламентов по предоставлению муниципальных услуг, предусматривающих возможность предоставления услуги в электронном виде по наиболее

проблемным и массовым и муниципальным услугам в сферах здравоохранения, образования, культуры, услуг земельно-имущественного блока и ЖКХ. Не смотря на то, что перевод государственных услуг в электронный вид является в последние годы одной из ведущих отраслей. Конечно, уже созданы предпосылки, имеются официальные сайты администраций, но они еще не обладают полной информацией. Необходимо и дальше работать над развитием деятельности муниципального района Уфимский район, совершенствовать деятельность, создавать условия для открытости и эффективности, потому что сильное местное самоуправление это сильное государство.

#### **Использованные источники:**

1 Комплексная программа Социально-экономического развития Муниципального района Уфимский район Республики Башкортостан на 2011-2015 годы.

2 Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2013г. [Электронный ресурс]: послания Президента РФ. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/19825> .

*Насруева Ф.А.  
Раджабова М.Г., к.э.н.  
ст. преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»  
РФ, РД, г. Махачкала*

### **ЦЕННЫЕ БУМАГИ В РЕСУРСНОЙ БАЗЕ И КАПИТАЛЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Современный коммерческий банк, разрабатывая и реализуя политику в части формирования ресурсов, выбирает различные финансовые инструменты. Что касается нормативно-правового регулирования, выпуск ценных бумаг коммерческим банком не в полной мере совпадает с аналогичным регулированием в отношении иных участников рынка.

Помимо ценных бумаг, выпускаемых юридическими лицами, не являющимися кредитными организациями (акции, облигации, векселя, опционы эмитента), банки выпускают специфические бумаги – сертификаты и банковские акцепты. И только кредитные организации выпускают такую разновидность облигаций, как субординированные облигации. [2]

В целях анализа места и роли в ресурсах все ценные бумаги, выпускаемые коммерческим банком, классифицируют по некоторым признакам:

- 1) в зависимости от группы ресурсов, которая увеличивается в результате выпуска ценной бумаги;
- 2) в зависимости от отнесения ценной бумаги к эмиссионным или не эмиссионным ценным бумагам;

- 3) по форме существования;
- 4) по гарантированности выплаты дохода;
- 5) в зависимости от влияния на собственные средства (капитал);
- 6) в зависимости от валюты номинала ценной бумаги;
- 7) в зависимости от указания владельца ценной бумаги;
- 8) в зависимости от наличия ограничения на категорию владельца ценной бумаги;
- 9) в зависимости от необходимости регистрации выпуска ценных бумаг.

Отличительные особенности в группировке ценных бумаг банка по сравнению с группировкой ценных бумаг, выпускаемых иными юридическими лицами, не являющимися кредитными организациями, присущи только некоторым группировочным признакам.

Так, в зависимости от гарантированности выплаты дохода ценные бумаги, выпускаемые банком для увеличения ресурсной базы, можно разделить на 3 группы:

- 1) бумаги, по которым доход установлен, и банк-эмитент обязан доход выплатить;
- 2) ценные бумаги, по которым доход не установлен, и банк не обязан доход выплачивать;
- 3) ценные бумаги, по которым доход установлен, но банк может его не выплачивать при наличии определенных условий. [3].

При оценке места и роли ценных бумаг в ресурсной базе банка важен и такой группировочный признак, как наличие влияния выпущенных бумаг на собственные средства (капитал) банка, поскольку понятие «капитал банка», как известно, не равнозначно понятию «капитал юридического лица», не являющегося кредитной организацией.

В зависимости от влияния на собственные средства (капитал) ценные бумаги, выпускаемые банком для увеличения ресурсов, разделяются на 2 группы: бумаги, выпуск которых увеличивает капитал, и бумаги, выпуск которых не связан с капиталом.

Также, немаловажным классификационным признаком выступает и валюта номинала ценной бумаги, который позволяет разделить ценные бумаги, выпускаемые банком для увеличения ресурсов, на 2 группы: бумаги с номиналом в рублях и бумаги с номиналом в иностранной валюте.

Далее, в зависимости от указания владельца, ценные бумаги, выпускаемые банком для увеличения ресурсов, можно разделить на 2 группы: именные и на предъявителя. Банк имеет право выпускать только именные акции и субординированные облигации. Именными и на предъявителя могут быть банковские сертификаты, векселя и облигации, не относящиеся к субординированным.

В зависимости от наличия ограничения на категорию владельца все выпускаемые банком ценные бумаги разделяются на 2 группы: ценные

бумаги, по которым установлены ограничения на категорию владельца, и ценные бумаги, по которым ограничений на категорию владельца не установлено.

И, наконец, в зависимости от необходимости государственной регистрации выпуска все выпускаемые ценные бумаги банка можно разделить на 2 группы: ценные бумаги, выпуск которых подлежит регистрации в Банке России (в территориальном учреждении Банка России), и ценные бумаги, выпуск которых не подлежит государственной регистрации. Государственной регистрации подлежат выпуски акций, облигаций, сертификатов кредитных организаций. Выпуск банковских векселей и банковских акцептов государственной регистрации не подлежит. Государственная регистрация выпусков ценных бумаг кредитных организаций в отличие от выпусков ценных бумаг прочих юридических лиц иными органами не осуществляется.

Приведенная классификация ценных бумаг, выпускаемых коммерческими банками для увеличения капитала, бесспорно, может быть дополнена иными классификационными признаками, например, в зависимости от необходимости открытия накопительного счета, на котором должны аккумулироваться средства, поступающие в оплату ценных бумаг, в зависимости от срока обращения и др. [1]

В целом следует отметить, что емкость рынка банковских эмиссионных ценных бумаг не в полной мере достаточна для удовлетворения потребностей российских кредитных организаций в привлечении ресурсов с использованием указанного финансового инструмента.

Таким образом, существенным внешним фактором, влияющим на эмиссионную активность российских кредитных организаций, выступает низкая емкость фондового рынка, незаинтересованность инвесторов размещать свои средства в эмиссионные ценные бумаги финансовых посредников.

Официальная статистическая информация не позволяет выделить долю уставного капитала российских кредитных организаций, разделенную на акции, из общего объема уставного капитала, что затрудняет анализ банковских акций как элемента и собственных ресурсов, и собственных средств (капитала). Наоборот, массив статистической информации о выпущенных банками долговых ценных бумагах, размещенный на официальном сайте Банка России в сети Интернет, может быть в полной мере использован для проведения анализа в целях выявления места и роли указанных бумаг в формировании банковских ресурсов.

Если говорить о тенденциях снижения значимости банковских сертификатов и векселей в ресурсной базе коммерческих банков, то можно выделить следующие внутренние и внешние причины. Среди внутренних причин можно назвать такие, как значительные затраты банка на

обеспечение документарной формы ценных бумаг, затраты на ведение документооборота по выпущенным бумагам, затраты на организацию регистрации выпуска ценных бумаг (в части выпуска сертификатов). Среди внешних факторов, сдерживающих развитие операций кредитных организаций по выпуску сертификатов и векселей, следует выделить такие, как снижение спроса потенциальных векселедержателей на банковские векселя как средство обращения, развитие электронных платежных систем, запрет на использование банковского сертификата в качестве средства обращения.

С макроэкономической точки зрения выявленная тенденция может рассматриваться как положительная, поскольку в масштабах всей экономической системы происходит сокращение издержек, связанных с организацией и функционированием денежного обращения. Не в полной мере однозначно положительным следствием является увеличение скорости оборота денежной единицы, поскольку сокращается объем документарных орудий обращения, и, как следствие, постоянно сохраняется необходимость регулирования денежной массы в целях ее балансирования с товарной массой.

Однако в условиях развития безналичных расчетов и платежей указанное регулирование более результативно, чем при обслуживании обращения средствами в документарной форме. Сопоставление темпов прироста пассивов и темпа прироста выпущенных долговых ценных бумаг подтверждает снижение роли указанных бумаг как инструмента формирования ресурсов российских кредитных организаций.

По сравнению со связью между выпущенными ценными бумагами и банковскими ресурсами связь между указанными бумагами и собственными средствами (капиталом) банка не такая однозначная, поскольку в каждый конкретный момент времени эта связь определяется требованиями нормативно-правовых документов, в соответствии с которыми рассчитывается капитал, а, как известно, такие требования могут изменяться.

Также нельзя ставить знак равенства между собственными ресурсами, выступающими частью банковских пассивов, указанными в банковском балансе, и капиталом.

В течение последних нескольких лет в составе капитала акционерного банка (среди других элементов) выделяются 2 вида ценных бумаг: акции и субординированные облигации. В составе собственных средств (капитала) неакционерного банка из ценных бумаг могут быть только субординированные облигации.[4]

И, таким образом, если оценивать место и роль субординированных облигаций в собственных средствах (капитале) то можно столкнуться с определенными трудностями, обусловленными отсутствием соответствующей обобщенной статистики в целом по банковской системе Российской Федерации.

### **Использованные источники:**

1. Мирошниченко О. С. Субординированный кредит: вопросы теории и банковская практика // Финансы и кредит. 2011. № 19 (451). С. 31–41.
2. Мирошниченко О. С. Развитие капитальной базы российских банков // Финансы и кредит. 2011. № 41 (473). С. 36–47.
3. Воронова Н. С. Банки и фонды капиталов как глобальные институты управления инвестициями // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41).3. Консультант Плюс: Высшая школа. URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора. 2001–2012. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 20.05.2012).

*Насруева Ф.А.*

*Омарова О.Ф.*

*профессор*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»*

*РФ, РД, г. Махачкала*

### **КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОБЛЕМ АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

На сегодня накоплен большой опыт перехода и адаптации национальных стандартов бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), как международного, так и российского характера.

В России вопросы перехода стали актуализироваться начиная с 1998 г. При этом основной опыт применения МСФО был накоплен в кредитных организациях, так как именно банковский сектор, как один из наиболее важных общественно значимых институтов начал с 1 января 2004 г. подготовку отчетности по МСФО в соответствии с указаниями Центрального банка от 25.12.2003 № 1363-У. То есть банки осуществляли подготовку отчетности по МСФО уже затри года (2004, 2005, 2006).

За это время пройден путь от поверхностного и механического понимания и применения МСФО до их достаточно глубокого, осмысленного и профессионального применения. Тем не менее проблемы адаптации системы бухгалтерского учета кредитных организаций к МСФО продолжают существовать. Исследования показывают, что данные проблемы носят неоднозначный и многоаспектный характер. Вследствие этого представляется целесообразным провести системную классификацию проблем адаптации системы бухгалтерского учета кредитных организаций к МСФО в соответствии с их характером (см. таблицу).

**Проблемы правового характера** в первую очередь связаны с необходимостью признания МСФО на законодательном уровне. Так, сам термин «МСФО» на сегодня вообще отсутствует в федеральном законодательстве, встречаются лишь отдельные отсылки к МСФО в

подзаконных актах Минфина России и Центрального банка РФ. Не разработаны и механизмы законодательного одобрения международных стандартов. Возникла достаточно противоречивая ситуация: финансовая отчетность по МСФО включена в перечень обязательной отчетности коммерческих банков, формируется ими, заверяется независимыми аудиторами, асами международные стандарты, с применением которых она составляется, законодательно не закреплены.

*Отсутствие реального органа, регулирующего процесс внедрения МСФО.* В соответствии с Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу функции органа, ответственного за переход на МСФО, выполняет Министерство финансов РФ [1; 2]. Что касается банковского сектора, то здесь функции такого органа частично возложены на Центральный банк РФ, но данные функции носят в основном надзорный характер и ограничиваются рамками применения методических рекомендаций «О порядке составления и предоставления кредитными организациями финансовой отчетности» [4].

Достаточно активную позицию в обсуждении вопросов перехода на МСФО занимает Ассоциация российских банков (АРБ), однако решения АРБ носят скорее рекомендательный характер и не имеют юридической силы.

Внедрение МСФО не является разовым явлением: составили единожды отчетность по МСФО — значит, уже внедрили международные стандарты. Это сложный многоступенчатый, методологический процесс, который должен осуществляться не один год. Сегодня же внедрение и применение новых стандартов МСФО происходит абсолютно стихийно, ни Министерство финансов РФ, ни Центральный банк РФ напрямую в нем не участвуют.

Международная практика показывает, что наиболее эффективным органом регулирования бухгалтерского учета являются негосударственные органы [8]. В связи с этим представляется целесообразным полномочия по регулированию в отношении кредитных организаций возложить на АРБ.

*Отсутствие официального статуса отчетности, составленной по МСФО, а также необходимой инфраструктуры применения МСФО.* Для активного применения МСФО большое значение имеет законодательное признание. До настоящего времени вопрос законодательного признания МСФО не урегулирован, как для банков, так и для остальных хозяйствующих субъектов. В перечне форм обязательной отчетности, который установлен Указанием ЦБ РФ от 16.01.2004 № 1376-У. «О перечне, формах и порядке составления и предоставления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации» отчетность по МСФО не содержится. Данные факты свидетельствуют об

отсутствии должного внимания со стороны Минфина России к вопросам закрепления за отчетностью по МСФО статуса официальной формы отчетности.

Создание инфраструктуры применения МСФО также является необходимым условием их широкого применения. Такая инфраструктура должна обеспечивать: процедуру одобрения стандартов МСФО, механизм обобщения и распространения опыта применения МСФО, порядок официального перевода стандартов на русский язык, обучение МСФО.

Целью процедуры одобрения каждого МСФО (включая разъяснения) является включение их в систему нормативных правовых актов. Она должна состоять из профессиональной общественной экспертизы и введения в действие каждого стандарта. Такая процедура должна обеспечивать: придание юридической силы МСФО, единообразие подходов в понимании и применении МСФО, недопущение отступлений от МСФО.

Механизм обобщения и распространения опыта применения МСФО важен для последовательного и единообразного использования стандартов, и как результат — сопоставимости финансовой информации о них. Такой механизм предполагает, в частности, наличие различных информационно-методических материалов по применению МСФО.

Все эти задачи обозначены в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности Российской Федерации на среднесрочную перспективу, однако практической реализации до настоящего времени не нашли.

*Отсутствие эффективных механизмов контроля за соблюдением МСФО.* Традиционно основой системы контроля является аудит как форма независимой проверки с соответствующими

полномочиями. Однако аудиторские организации сталкиваются все с тем же комплексом проблем в процессе подтверждения отчетности по МСФО, как и сами коммерческие банки при ее составлении. То есть не имеют методологически проработанных и утвержденных подходов по применению МСФО, испытывают недостаток квалифицированных кадров и т. д. Поэтому говорить о высоком качестве либо о гарантии качества отчетности по МСФО пока преждевременно.

Кроме этого, наряду с аудитом, система контроля качества отчетности по МСФО должна включать и элементы надзорной деятельности уполномоченных государственных органов. В отношении банков таким уполномоченным органом является Центральный банк РФ (Банк России), однако только начиная с отчетности за 2007 г., ее данные будут применяться в целях надзора, что же касается отчетности за предыдущие годы, то она использовалась большей частью в аналитических и информационных целях.

**Методологические проблемы.** Среди первого блока проблем уже упоминалась проблема, связанная с отсутствием единого и полного перевода стандартов. Переводы стандартов существуют, к одному из самых квалифицированных следует отнести перевод ЗАО «Аскери — АССА»,

основанный на полном официальном тексте Международных стандартов финансовой отчетности, действующих в ЕС по состоянию на 1 января 2005 г. [5]. Но на сегодня он уже во многом потерял свою актуальность. По мнению экспертов, сложность состоит в том, что международные стандарты разрабатываются иностранной некоммерческой организацией — Советом по МСФО, который не финансируется Россией, и среди его членов нет ни одного представителя нашей страны [6]. Наша правовая база меняется нашими законодателями, изменения же Совета по МСФО должны будут приниматься российским законодательством, что ставит Россию в полную зависимость от решений данного органа.

Таким образом, правовые проблемы порождают проблемы методологического характера, так как очевидно, что составлять отчетность по МСФО при отсутствии законодательно одобренного и актуального перевода, который бы являлся единым для всех, достаточно проблематично. В течение определенного периода времени (с 2006 по начало 2007 г.) Центральный банк РФ брал на себя функцию информирования банков о текущем состоянии стандартов путем размещения переведенного варианта на сайте ЦБ РФ. Однако уже в середине 2007 г. данный вариант был снят с сайта.

Никакого иного официально рекомендованного перевода стандартов не существует. На сегодня аудиторские компании, входящие в «большую четверку», взяли на себя функции перевода и интерпретации стандартов, а также доведение их до своих клиентов, в том числе банков.

Так, компания КПМГ представила своим клиентам «МСФО: точка зрения КПМГ» — практическое руководство по МСФО, подготовленное ведущими специалистами КПМГ, которое включает полный перевод действующих стандартов [7]. Данное пособие, действительно, представляет собой большую практическую ценность, поскольку содержит не только перевод стандартов, но и рекомендации и примеры по их применению. Подобными материалами банки и пользуются в своей работе.

Очевидно, что необходим постоянно действующий негосударственный орган, который должен: подготавливать официальный текст на русском языке; отслеживать изменения в тексте на английском языке и своевременно вносить их в официальный текст на русском языке; вести глоссарий терминов по МСФО на русском языке; информировать о введении в действие новых стандартов, данный орган должен состоять из высококвалифицированных переводчиков и профессионалов в области бухгалтерского учета и отчетности, аудита, финансового анализа.

Также существует проблема, связанная с отсутствием подробного непротиворечивого руководства по применению МСФО. Сами стандарты являются результатом многочисленных международных компромиссов, они носят обобщенный характер, предусматривают значительное количество альтернатив в отражении тех или иных событий. Соответственно, отсутствие

подробного руководства по их применению, имеющего официальный статус, приводит к субъективным оценкам, ставит в затруднительное положение как специалистов, которые составляют отчетность, так и аудиторов.

Следует отметить, что с подобной проблемой сталкивались практически все страны Восточной Европы в процессе перехода на МСФО. Несмотря на то, что Комитет по интерпретациям международных стандартов финансовой отчетности (IFRIC) периодически выпускает разъяснения и комментарии по стандартам, с учетом проблем перевода и отсутствия инфраструктуры, о которых говорилось выше, эти разъяснения просто не доходят до российских пользователей. Зарубежный опыт показывает, что эта проблема решается путем создания национальных бухгалтерских советов, которые бы консультировали правительство по вопросам внедрения МСФО.

*Постоянное обновление стандартов.* МСФО представляет собой развивающуюся систему, а за последние три года стандарты претерпели изменения концептуального характера. Соответственно, применять любую систему, которая находится в «движении», достаточно сложно, поэтому прогрессивный характер самих стандартов представляет собой серьезную задачу на пути перехода, которая должна решаться в комплексе задач, рассматриваемых выше. Так как своевременно доводить до пользователей новые стандарты МСФО без решения вопросов их постоянного перевода, адаптации терминов, рекомендаций по их применению неэффективно.

*Составление отчетности на основе метода трансформации.* Составление отчетности по МСФО возможно осуществлять двумя методами:

- 4) методом трансформации финансовой отчетности;
- 5) методом конверсии [3].

Метод трансформации сводится к периодической корректировке финансовой отчетности, сформированной по российским правилам бухгалтерского учета (РПБУ). При трансформации анализируются активы и обязательства, доходы и расходы банка на соответствие их критериям признания, отражения и оценки в МСФО и при необходимости вносятся изменения в соответствующие статьи отчетности таким образом, чтобы трансформированные данные отвечали стандартам по МСФО. Изменения в статьи вносят корректировочными проводками, которые затрагивают только статьи отчетности (баланс и отчет о прибылях и убытках) и не затрагивают бухгалтерских счетов.

Преимущество метода трансформации — возможность составлять финансовую отчетность по МСФО на даты появления потребности в такой отчетности. Кроме того, этот метод не требует наличия специальных автоматизированных систем для учета и не требует значительных трудозатрат.

Метод конверсии представляет собой параллельное ведение учета, когда бухгалтерский учет ведут одновременно в двух системах — по РПБУ и МСФО, соответственно, такой метод позволяет получать одновременно два

вида отчетности. Преимущество этого метода — получение текущей финансовой информации в соответствии с МСФО постоянно и одновременно с информацией, сформированной по российским стандартам. В то же время этот метод достаточно дорогостоящий и трудозатратный. Его применение невозможно без специализированных автоматических систем.

Для составления отчетности по МСФО банки ориентированы на использование метода трансформации в соответствии с методическими рекомендациями ЦБ РФ № 19-Т [4].

Безусловно, применение данного метода — абсолютно логичное и рациональное решение со стороны ЦБ, так как применение метода конверсии просто было бы невозможным по причине отсутствия программных комплексов для учета по МСФО. Однако отчетность, подготовленная на основе метода трансформации, изначально несет в себе погрешности осуществления корректировочных проводок: корректировки выполняются экспертами исходя из их профессионального суждения, что в конечном итоге может послужить причиной ошибок и искажений.

Также следствием применения метода трансформации является и проблема временного плана — низкая актуальность отчетности, обусловленная сроками ее подготовки. В соответствии с указаниями Центрального банка от 25.12.2003 № 1363-У., начиная с 1 января 2005 г. кредитные организации представляют финансовую отчетность (консолированную и неконсолированную) за отчетный период, начинающийся 1 января и заканчивающийся 31 декабря, в территориальные учреждения Банка России, осуществляющие надзор за их деятельностью, в срок до 1 июля года, следующего за отчетным. Данная отчетность должна быть подтверждена аудиторской организацией.

Таким образом, только через 6 месяцев после завершения отчетного года отчетность по МСФО доступна сторонним пользователям, в том числе надзорным органам. Из-за достаточно длительного периода подготовки и подтверждения аудиторами отчетность теряет одну из своих основных характеристик — своевременность и актуальность.

К методологическим проблемам следует отнести и проблемы автоматизации процесса составления отчетности. Как отмечалось выше, составление финансовой отчетности для банков базируется на методе трансформации. Для программной реализации необходимо определить, на основании каких исходных данных, какую выходную информацию формирует рассматриваемая программа. Основными входными данными для метода трансформации являются данные бухгалтерской отчетности, составленной по РПБУ.

Однако для реализации метода указанной информации недостаточно. Необходимо привлечение дополнительной информации, на основании которой осуществляются корректировки. Следует отметить, что не существует какого-то универсального набора корректировок, их количество и

содержание определяются индивидуально, в зависимости от специфики проводимых операций, выбранных методов учета.

Решение о необходимости той или иной корректировки принимается на основе анализа совершенных операций, первичных документов, нормативно-справочной информации и т. п. Этот процесс трудно формализуем и, соответственно, плохо поддается автоматизации и во многом строится на искусстве бухгалтера интерпретировать и анализировать отчетность.

В качестве отдельного блока проблем следует обозначить **проблемы психологического характера**. Прежде всего, они возникают в связи со сложностью восприятия и понимания стандартов как теми, кто их использует в целях составления отчетности, т. е. специалистами банков, так и теми, для кого готовится отчетность — внешними пользователями. Методологическая основа МСФО изначально существенно отличалась от российских стандартов и представляла сложность для восприятия. Такие понятия, как справедливая стоимость активов, надежность ее определения, сегодня являются не только предметом дискуссии российских специалистов, но и их западных коллег. Процесс формирования профессиональных суждений также достаточно сложен, так как не применялся в практике учета и отчетности по РПБУ.

Имеет место и ограниченная востребованность отчетности по МСФО внешними пользователями. Следует подчеркнуть, что банковская отчетность в целом представляется достаточно сложной для понимания, как по количественным, так и по качественным характеристикам. Количество обязательных отчетных форм составляет порядка 50, их внутреннее содержание достаточно сложно и во многом предназначено для целей контроля, анализа и надзора со стороны Центрального банка РФ. Поэтому как отчетность по МСФО, так и отчетность по РПБУ достаточно сложны для понимания внешними пользователями. Как правило, только банки-контрагенты либо иностранные компании запрашивают отчетность по МСФО. Остальные пользователи еще не готовы к ее анализу и пониманию.

Отсутствие реальной необходимости в отчетности по МСФО особенно актуально для региональных банков. Эти банки обычно не работают с иностранным контрагентами, не прибегают к заимствованию ресурсов у зарубежных инвесторов и единственным мотивом для подготовки отчетности для них являются требования ЦБ РФ по ее предоставлению. Отсутствие реальной необходимости и значимости данной отчетности порождает отношение к этому вопросу по «остаточному принципу»: не выделяется требуемое число специалистов, не осуществляется их соответствующее обучение и подготовка. В итоге, качество отчетности, подготовленной в таких условиях, оставляет желать лучшего. Фактически, это отчетность, ради самой отчетности.

Серьезные вопросы возникают в связи с **кадровыми проблемами**. В настоящее время все банки столкнулись с проблемой ограниченности кадров в области формирования отчетности по МСФО. При этом не следует данную проблему рассматривать в «узком смысле», т. е. в том плане, что банку достаточно 2—5 специалистов для составления отчетности. Составление отчетности — это не математический алгоритм, а глубокая экономическая работа по осмыслению операций и их результатов в ракурсе стандартов МСФО. Поэтому необходимо понимание стандартов, как минимум, ведущими специалистами и менеджерами банка. А это возможно только путем организации постоянного процесса обучения.

Кадровая проблема также актуальна и в аудиторской среде, так как аудит отчетности по МСФО предполагает наличие подготовленных и профессиональных специалистов.

**Невозможно** оставить без внимания и **экономический блок проблем**. На фоне снижения рентабельности в банковском секторе данные проблемы также имеют высокую актуальность. Отчетность по МСФО сопряжена с расходами на постоянную подготовку и переподготовку кадров, с затратами на аудит отчетности. Так, аудит отчетности среднего регионального банка обходится в сумму порядка 3 — 5 млн руб., что достаточно существенно для его расходной базы. В существенные суммы выливаются затраты и по автоматизации процесса подготовки отчетности.

Таким образом, наличие отчетности по МСФО само по себе не позволяет банку заработать дополнительные доходы, но заметно увеличивает его расходы и является препятствием в постановке работы на должном уровне. На сегодня эту работу скорее можно оценить как «работу на перспективу».

#### **Использованные источники:**

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: приказ Минфина России от 01.07.2004 № 180 // Российская газета. — 2004. — 20 июля.
2. *Бабченко Т. Н.* Трансформация отчетности кредитных организаций от РСБУ к МСФО: Учеб.-практич. пособие / Бабченко Т. Н., Бабченко И. А. — М.: Дело, 2005.
3. *О методических рекомендациях «О порядке составления и предоставления кредитными организациями финансовой отчетности»:* письмо Банка России от 10.02.2006 № 19-Т.
4. Международные стандарты финансовой отчетности / Коллектив авторов. — М.: Аскери-Асса, 2006.
5. МСФО: точка зрения КПМГ. В 2 т. / Коллектив авторов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
6. *Соколова Н.А.* Мировой опыт применения МСФО/Н. А. Соколова//Бухгалтерский учет. — 2006. - № 9.

7. Модеров С. Б. Опыт применения МСФО в РФ. — 2005. — (<http://www.ipnpou.ru/article.php?idarticle=001876>).

*Насруева Ф.А.*

*Омарова О.Ф.*

*профессор*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»*

*РФ, РД, г. Махачкала*

## **РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА**

Устойчивый экономический рост нашей страны во многом определяется активным участием банковской системы в инвестиционном процессе и, прежде всего, в кредитовании реального сектора экономики.

В настоящее время достаточно остро стоит вопрос о необходимости всемерного поддержания реального сектора экономики (в том числе малого и среднего бизнеса) как со стороны хозяйствующих субъектов, инвестирующих средства, так и со стороны законодательной и исполнительной власти.

Для этого государство, которое в настоящее время не может в необходимой мере помочь малому бизнесу материально, должно создать организационные и правовые условия для формирования и нормального функционирования данных предприятий, так как малый бизнес для развития рыночной экономики имеет огромное значение.

Высокий уровень развития малого предпринимательства способствует поддержанию здоровой конкуренции в экономике, формирует новый социальный слой общества — средний класс. Наряду с государством важную роль в становлении и развитии российского предпринимательства должен играть и банковский сектор.

Развитие и поддержка предпринимательства не первый год является одним из приоритетных направлений государственной политики. Малый бизнес в рыночной экономике — ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Правительство РФ декларирует всемерную помощь и поддержку формирующемуся слою предпринимателей. Однако, несмотря на прилагаемые усилия, количество малых предприятий практически во всех федеральных округах уменьшается [2, 3].

Факт сокращения количества малых предприятий можно объяснить различными причинами. Прежде всего, это наличие административных барьеров, препятствующих появлению новых и расширению деятельности действующих предприятий. Также отрицательно влияет на деятельность предпринимателей налоговое бремя, тяжесть которого из года в год не становится меньше. Для малого бизнеса необходимо создавать и поддерживать условия оптимального функционирования, всемерно

поощрять предпринимательские инициативы. Только тогда малый бизнес займет надлежащее ему место в экономике, что, несомненно, принесет свои положительные результаты.

Одним из основных факторов реализации экономического потенциала малых предприятий является стабильная возможность получения кредитов для финансирования текущей деятельности и инвестиционных проектов. Малый бизнес не требует значительных вложений для становления и развития, но на отдельных этапах своей деятельности предприятия не способны функционировать без заемных средств.

Отсутствие доступных источников финансирования, в том числе и кредита, нельзя считать единственной причиной возникновения негативных тенденций в развитии российского предпринимательства. Отрицательное влияние оказывают общая экономическая нестабильность в стране, объективная слабость финансовой системы, административные барьеры, высокие налоги, отсутствие реального протекционизма со стороны государства, инфляция.

Однако обеспечение потребности малых фирм в кредите является обязательной предпосылкой для формирования современной модели малого бизнеса.

Важнейшая роль коммерческих банков в развитии малого бизнеса объясняется тем, что для малых предприятий получить финансовые средства из других источников достаточно сложно. Как показывает практика, малые предприятия практически не используют в качестве института внешнего финансирования фондовый рынок из-за высокой степени недоверия к нему. Коммерческий кредит также не способен эффективно решать финансовые проблемы предпринимателей. Вследствие слабой конкурентной позиции основной массы малых предприятий на товарных рынках они гораздо чаще реализуют собственные товары и услуги с отсрочкой платежа, чем получают кредиты от своих поставщиков. Следовательно, кредит становится основным и практически единственным вариантом внешнего финансирования.

На данное время в Российской Федерации на первый план вышли проблемы, связанные с существенным отставанием кредитно-финансовой системы от требований рыночной экономики.

Российский кредитный рынок характеризуется институциональной неразвитостью, ограниченным набором используемых финансовых инструментов и услуг, отсутствием эффективных правовых механизмов, гарантирующих реализацию имущественных интересов участников кредитной сделки.

Ориентация банков на работу с финансовыми инструментами в ущерб кредитованию производства приводит к сокращению объемов кредитования реального сектора экономики, в том числе малого бизнеса.

На рынке ссудных капиталов преобладает предложение кредитных ресурсов на короткий срок, что ограничивает инвестиционные возможности

предприятий. Кроме того, банки, обладающие кредитными ресурсами, но напуганные кризисом, пытаются найти «идеальных» заемщиков, минимизировать риски за счет работы только с первоклассными клиентами. В результате получается замкнутый круг. В этих условиях проблема ограниченного доступа к кредитам является общей для всех категорий хозяйствующих субъектов, но наиболее остро она проявляется в малом бизнесе.

Учитывая сказанное, актуальность рассмотрения вопросов, связанных с повышением эффективности взаимодействия банковской системы и малого предпринимательства, очевидна.

В современных условиях коммерческие банки вынуждены обратить внимание на малый бизнес, так как получение дополнительной прибыли и выход на новые рынки сбыта банковских продуктов являются основными направлениями политики любого банка.

Принимая во внимание опыт зарубежного предпринимательства, можно прийти к выводу, что финансово-кредитная помощь малому бизнесу в разных странах осуществляется по-разному, но обязательно при определенном участии правительственных органов, будь то прямое льготное субсидирование, гарантии займов, получаемых от частных банков, или льготное налогообложение.

Применительно к Российской Федерации одной из причин многолетней стагнации малого бизнеса можно назвать отсутствие единой и действенной системы кредитной поддержки предпринимательства. Также следует отметить, что малое предпринимательство постоянно сталкивается со множеством трудностей, которые заставляют его действовать сообразно складывающейся ситуации и нередко вне правового поля, придумывать хитроумные схемы занижения налогов или вовсе уклоняться от их уплаты.

Система кредитования малого бизнеса в Российской Федерации ничем не выделяется на фоне крайне слабо развитой финансово-кредитной инфраструктуры в целом. Многие банки просто «переполнены» деньгами, но в реальности кредитованием малого предпринимательства занимается чрезвычайно ограниченное число такого рода учреждений.

Как правило, наиболее популярные и часто выдаваемые кредиты — это овердрафт, коммерческий и товарный кредиты, кредиты на открытие и развитие бизнеса, покупку основных средств. Проектное, венчурное финансирование, коммерческая ипотека относятся к разряду кредитов, выдаваемых реже.

Несмотря на активную работу отдельных российских банков с сектором малого предпринимательства, их влияние на положение дел в сфере поддержки бизнеса невелико.

Заставить работать свободные финансовые средства коммерческих банков для развития малого бизнеса сложно по ряду причин:

3) отсутствие у малых предприятий достойного обеспечения кредита. Это обстоятельство объясняется тем, что чаще всего малый бизнес создавался на основе частной инициативы граждан. Малый бизнес, как правило, не имел отношения к приватизации и не получил средства бывших государственных предприятий;

4) дороговизна кредитных ресурсов;

5) сложности с залоговым обеспечением кредита. Личное имущество (автомобили, квартиры) предприниматели не рискуют отдавать в залог;

6) банки предпочитают кредитовать предприятия, которые имеют постоянный и стабильный оборот, который им нужно продемонстрировать. Кредитору необходимы хорошие показатели деятельности заемщика, а малые предприятия, и это не секрет, нередко скрывают свои доходы в целях снижения налогов, и по этой причине банки не торопятся с предоставлением кредита.

Однако, несмотря на эти сложности, малые предприятия являются одними из самых дисциплинированных заемщиков. Возврат кредитов у данного сектора экономики близок к 100 %. С точки зрения банкиров, позитивными особенностями предпринимательства являются:

1. относительно короткие сроки окупаемости ссуд (из-за ускоренной оборачиваемости оборотных средств);

2. способность быстро реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру. Крупные предприятия, в основном, нуждаются в кредитах инвестиционного характера и не всегда могут оперативно оценить новую экономическую ситуацию в стране.

В свою очередь, малые предприятия из-за невозможности содержания в своем штате высококвалифицированных специалистов в области менеджмента, маркетинга и т.д. нуждаются не только в кредитных, но и в информационных и консультационных услугах обслуживающего банка.

Таким образом, привлекательные для банка черты малого предпринимательства существуют. Однако малый бизнес является и достаточно рискованным сегментом приложения кредитных услуг. Экономический риск в сфере малого предпринимательства выше, а жизненный цикл короче, чем у крупных предприятий (данное утверждение справедливо как для переходной экономики, так и для экономики развитых стран). Для финансово-кредитных институтов это служит объективной предпосылкой отнесения малого предприятия к категории наиболее рискованных заемщиков. Уровень кредитного риска при работе с малыми предприятиями возрастает из-за отсутствия у большинства из них опыта взаимодействия с финансовыми институтами по вопросу привлечения заемных ресурсов и, соответственно, репутации на кредитном рынке.

Малое предприятие является ненадежным заемщиком также в силу недостаточной диверсификации деятельности (как правило, оно

ориентировано на единственный рынок и работает с ограниченным числом клиентов). В данной ситуации негативное изменение рыночной конъюнктуры или потеря одного крупного клиента может поставить малое предприятие в крайне тяжелое финансовое положение. Данный фактор наиболее опасен для предприятий, которые являются поставщиками какого-либо крупного предприятия. Сбой в деятельности крупного партнера приводит к разорению малого. Поскольку рентабельность малых предприятий, как правило, ниже, чем среднеотраслевая, их объективная кредитная потребность выражается в сравнительно дешевом кредите. Фактором, препятствующим удовлетворению этой потребности, является высокий кредитный риск, возникающий при кредитовании малого предприятия (прежде всего, имеется в виду риск непогашения суммы основного долга).

Риск кредитования предприятий малого бизнеса может возникнуть по причине:

- 1) высокого уровня банкротства предприятий малого бизнеса. Это происходит в силу того, что данные предприятия работают в основном в сфере обращения, где сильно развита конкуренция;

2. слишком короткого срока кредитования. Многие предприятия не успевают отработать краткосрочный кредит и вынуждены перекредитовываться, что также приводит к разорению и невозвращению кредитов.

Повышенные риски при кредитовании малого бизнеса особенно неблагоприятно сказываются на его инвестиционном финансировании: если предпринимателям доступ к краткосрочным займам возможен хотя бы из неформальных источников ссудного капитала (средства друзей и знакомых, ростовщический кредит), то рынок инвестиционных кредитов для малых предприятий практически закрыт.

Одним из методов минимизации кредитных рисков банка в сфере малого бизнеса является осуществление мониторинга данной категории заемщиков. В систему мониторинга должно входить наблюдение за малым предприятием (или частным предпринимателем). Наблюдение осуществляется как в процессе рассмотрения кредитной заявки, так и в процессе выдачи, использования и погашения кредита, т. е. в течение всего срока действия кредитного договора. Если предприятие является постоянным клиентом банка по расчетно-кассовому обслуживанию и другим видам услуг, то целесообразно осуществлять наблюдение за текущей деятельностью предприятия и после погашения кредита. Это позволит минимизировать кредитный риск и ускорить процесс принятия решения о выдаче кредита, если данное предприятие будет вновь нуждаться в кредитных ресурсах.

Таким образом, можно сказать, что при кредитном взаимодействии коммерческого банка с малым бизнесом снижать уровень кредитного риска необходимо и тем, и другим.

Малому бизнесу нужно выходить из тени, зарабатывать достойную кредитную историю, быть добросовестным заемщиком, и тогда для предпринимателей будут открыты все рынки кредитных ресурсов (как коротких денег, так и инвестиционных).

Коммерческим банкам, в свою очередь, необходимо не бояться работать с малым бизнесом, так как за этим сектором экономики — будущее и огромные перспективы развития. Банки должны разрабатывать цивилизованные программы кредитования малого бизнеса и в этих программах учитывать различные методы минимизации кредитного риска.

Конечно, нельзя связывать негативные тенденции в развитии малого бизнеса в Российской Федерации только с отсутствием у него доступа к кредитным ресурсам. Отрицательное влияние оказывают и факторы административного давления, высокие налоги и многие другие причины. Однако тесное взаимодействие предпринимателей с кредитными институтами — прямой путь к формированию современного, цивилизованного малого бизнеса.

*Насырова А.Ф., к.э.н.  
доцент*

*Сираева Р.Р.*

*Башкирский государственный аграрный университет  
Россия, г. Уфа*

## **УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Ликвидность предприятия - это возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны [2].

Управление ликвидностью – это размещение средств компании таким образом, чтобы можно было достаточно быстро превратить активы в денежные средства и расплатиться по текущим обязательствам [1].

К ликвидным средствам относят все активы, которые могут быть преобразованы в деньги и использованы для погашения долгов предприятия: наличные деньги, вклады на банковских счетах, различные виды ценных бумаг, а также элементы оборотных средств, поддающиеся быстрой реализации [6].

Различают ликвидность текущую, срочную и абсолютную. Коэффициент текущей ликвидности показывает способность предприятия погашать текущие пассивы за счет оборотных активов. Если значение коэффициента ниже 1, то это свидетельствует об отсутствии финансовой стабильности предприятия. Нормальным считается показатель выше 1,5. Для расчета коэффициента применяют формулу:

Коэффициент текущей ликвидности = (Оборотные активы – Долгосрочная дебиторская задолженность – Задолженность учредителей по

взносам в уставный капитал) / Текущие пассивы.

Срочная ликвидность предприятия определяется тем, как быстро дебиторская задолженность и производственные запасы могут быть обращены в наличные денежные средства. Для определения коэффициента быстрой (срочной) ликвидности применяют формулу:

Коэффициент срочной ликвидности = (Текущие активы – Запасы) / Краткосрочные обязательства [6].

Коэффициент абсолютной ликвидности организации показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника [7].

В различных предприятиях не всегда идет все стабильно т.к. появляются непредвиденные риски. Которые могут сильно повлиять на состояния предприятия. И тем самым появляются проблемы с различными выплатами, что ведет к риску потери ликвидности - это неспособность предприятия выполнять обязательства по мере их наступления без причинения себе убытков в недопустимых для финансовой устойчивости размерах. Риск ликвидности компании контролируется с помощью группы показателей. Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяется как отношение рассчитываемых по балансу текущих обязательств к среднемесячной выручке. Этот показатель определяет способность предприятия погасить обязательства за счет поступающей выручки [3].

Основными причинами ухудшения различных коэффициентов ликвидности это такие как абсолютной, срочной и текущей являются:

- увеличение сроков погашения дебиторской задолженности;
- сокращение доли продукции, отгружаемой на условиях предоплаты;
- сокращение сроков кредиторской задолженности (расчетов с поставщиками);
- увеличение производственных запасов, незавершенного производства и запасов готовой продукции, не обеспеченное ростом объемов; реализации
- снижение объемов реализации;
- снижение прибыльности реализованной продукции;
- получение убытков или перерасход прибыли на непроизводственные цели;
- приобретение внеоборотных активов, не обеспеченное соответствующим приростом долгосрочных источников финансирования;
- погашение долгосрочных кредитов.

Таким образом, чтобы улучшить ликвидности нужно:

- использование системы скидок в целях ускорения оборачиваемости

дебиторской задолженности;

- увеличение сроков оплаты предъявленных счетов;
- разделение платежей поставщикам на несколько этапов;
- нормирование или пересмотр в сторону снижения существующих нормативов, определяющих величину производственных запасов и запасов готовой продукции;
- продажа (даже без получения прибыли) неиспользуемых запасов;
- сокращение непроизводственных расходов;
- продажа неиспользуемых внеоборотных активов;
- привлечение долгосрочных источников финансирования;
- увеличение прибыльности продаж (за счет повышения отпускных цен и снижения производственных затрат) и тд.

#### **Использованные источники:**

1. Сираева Р.Р. Бюджетное финансирование сельскохозяйственных товаропроизводителей / Известия Оренбургского государственного аграрного университета.- 2011. -Т. 2. - № 30-1. - С. 167-169.
2. Сираева Р.Р. Финансирование агроформирований в целях их инновационного развития / Научное обеспечение инновационного развития АПК материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки "АгроКомплекс-2010". - 2010. - С. 122-125.
3. Волков С.В., Сираева Р.Р. Государственная поддержка молочного скотоводства в Республике Башкортостан // Молочное и мясное скотоводство. – 2012. – №8. – С. 2-4.
4. 9. Волков С.В., Сираева Р.Р. Оценка влияния мер государственной поддержки на эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - №2 (40). – С.208-210.
5. Академик. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dic.academic.ru>
6. Ликвидность предприятия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rubazis.ru>
7. Риск потери ликвидности, неликвидность компании. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nalogitax.ru>
8. Центр управления финансами. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.center-yf.ru>
9. Финансовая устойчивость [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>

*Насырова С.И., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО "Уфимский государственный авиационный  
технический университет"  
Россия, г. Уфа*

## **РАЗВИТИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ**

Основа развития современных рынков - это здоровая конкуренция, формирование которой является приоритетной задачей всей страны.

Современное государство должно содействовать развитию соперничества на разных рынках с целью развития и повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов независимо от формы собственности в тех сферах, где это способствует повышению общественного благосостояния, НТП, прогрессу образования, нравственному и духовному развитию и росту общества, защите прав потребителей [2, С. 216], а также способствовать развитию конкурентной среды, конкурентных отношений, мотивирующих хозяйствующих субъектов к снижению собственных затрат, быстрому реагированию на потребности покупателей, в том числе и обновленной продукцией.

Необходимость развития и поддержания соперничества на различных рынках была осознана в первую очередь иностранными экономистами, о чем свидетельствует развитие антимонопольного законодательства за рубежом. Так, например, среди первых стран, принявших законодательные акты в пользу поддержки конкуренции, ограничения недобросовестной конкуренции и защиты от монополистических образований, стали [1, С. 123]:

- Великобритания (1883 г., 1887 г. - законы о фабричных и товарных знаках);
- Германия (1886 г. - закон о недобросовестной конкуренции);
- Канада (1889 г. - закон о предупреждении и запрете объединений, связанных с ограничениями в торговле);
- США (1890 г. - закон Шермана - "Закон о защите торговли и промышленности от незаконных ограничений и монополий").

Наиболее разработанным принято считать антимонопольное (антитрестовское) законодательство США, которое основывается на трех актах [6, С. 178]: закон Шермана (1890 г.), направленный против монополизации торговли и коммерческой деятельности; закон Клейтона (1914 г.), ограничивающий горизонтальные слияния крупных фирм и деловую практику в области сбыта; закон Робинсона-Пэтмэна (1936 г.), которым был введен запрет на ограничительную практику в области торговли (ценовая дискриминация и др.). К закону Клейтона в 1950 г. была принята поправка Селлера-Кефопера, уточнявшая понятие незаконного слияния и ограничивающая вертикальные слияния. Также в 1914 г. был

принят закон о Федеральной торговой комиссии (ФТК), на которую был возложен контроль за исполнением антитрестовских законов.

Таким образом, антимонопольное регулирование в зарубежных странах представлено более чем столетней историей, на протяжении которой наблюдаются существенные различия в реализации конкурентной политики, как в разных государствах, так и в рамках одной страны в различные временные периоды [4, С. 32], что свидетельствует о ее развитии, эволюции, приспособлении к конкретным условиям для определенной страны.

Государственная политика в области поддержания соперничества и регулирования монополистической деятельности в России разрабатывается и реализуется в целом по тем же направлениям, что и антимонопольная политика зарубежных стран.

Однако, относительно отечественного законодательства в области защиты конкуренции и пресечения монополистической деятельности следует отметить достаточно позднее становление. Так, в России началом создания антимонопольного законодательства стал Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (1991 г.). При его подготовке был учтен зарубежный опыт антимонопольного регулирования и особенности экономики России. Этот закон явился основой для формирования в РФ антимонопольного законодательства, подготовки и принятия соответствующих нормативных документов [6, С. 178].

Следующим этапом развития антимонопольного законодательства России стал Закон "О защите конкуренции", принятый в 2006 г. и разработанный с учетом опыта не только США, но и Евросоюза. При этом, отметим, что данный закон практически полностью отменил Закон РСФСР от 1991 г. "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках".

Антимонопольное законодательство РФ постепенно совершенствуется, достигая развитого уровня. Об этом акте свидетельствует ежегодный Рейтинг эффективности конкурентных ведомств Всемирного обзора по конкуренции (Global Competition Review, GCR), где по итогам 2012 г. Федеральная антимонопольная служба России заняла 17 место (наряду с Австрией, Венгрией, Норвегией, Польшей, Португалией, Финляндией, Чехией, Швецией, Южной Африкой) [3]. Отметим, что ФАС РФ впервые появилась в данном рейтинге в 2005 г. на 38 месте из 38, хотя и данное начальное появление можно считать достаточно успешным, учитывая, что всего в мировой реальности насчитывается около 140 антимонопольных ведомств.

Кроме того, существенным показателем эффективности деятельности ФАС РФ в отношении развития конкуренции является также количество антимонопольных дел (рис. 1).

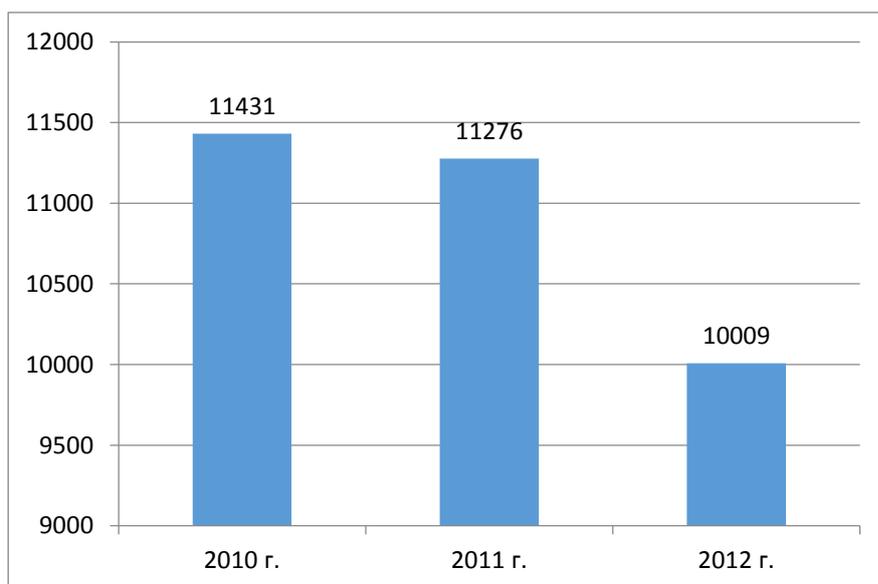


Рис. 1. Динамика антимонопольных дел, возбужденных ФАС России и ее территориальными органами в 2010–2012 гг. [5]

В 2012 г. по сравнению с 2011 г. количество возбужденных дел сократилось на 11,2 %, а по сравнению с 2010 г. уменьшилось на 12,4 %, что связано в основном с вступлением в силу "третьего антимонопольного пакета", который ввел институты предупреждения и предостережения.

Отметим также, что до принятия вышеуказанного "пакета" рост числа заявлений хозяйствующих агентов в ФАС России по поводу нарушений закона "О защите конкуренции" рассматривался как положительный момент с точки зрения увеличения заинтересованности экономических субъектов в деятельности на рынке, где господствует конкурентная среда. Однако "третий антимонопольный пакет" 2012 г. определил рост эффективности антимонопольного регулирования с точки зрения отсутствия сути дела после выдачи предупреждений и предостережений. Так, в 2012 году ФАС России и ее территориальные органы выдали 1423 предупреждения и 73 предостережения, при этом 75% выданных предупреждений было исполнено в срок.

Отметим так же тот факт, что в 2013 г. Федеральная антимонопольная служба России разработала Стратегию развития антимонопольного регулирования до 2024 г., основная цель которой сводится к формированию институтов в области защиты и развития конкуренции, соответствующих лучшим мировым стандартам [5].

Подводя итог, следует сказать о том, что в современной действительности вопросам защиты конкуренции отводится одно из ключевых мест, притом происходит постоянное совершенствование деятельности антимонопольного регулирования с целью получения обществом всех преимуществ от справедливой и здоровой конкуренции.

### **Использованные источники:**

1. Димов В.А. Глобальная конкуренция и национальные интересы // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. - 2009. - №2 (19). - С. 122-127.
2. Зубанов Ф.С. Государственное антимонопольное регулирование как фактор повышения конкурентоспособности // Бизнес в законе. - 2009. - №3. - С. 215-218.
3. Розанова Н.М. Политика поддержки конкуренции и промышленная политика в зарубежных странах // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2006. - Том 4 №1. - С. 32-47.
4. Экономическая теория. Раздел: Микроэкономика: Учебное пособие для студентов экономического факультета / С.И. Насырова. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. - 284 с.
5. Рейтинг эффективности правоприменения деятельности ФАС России по версии Global Competition Review. URL: <http://www.fas.ru>.
6. ФАС России: итоги, задачи, стратегия развития. URL: <http://www.fas.ru>.

*Начев М.С.  
студент*

*Тюменский государственный университет  
Институт права, экономики и управления  
Россия, г. Тюмень*

### **ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ РОССИИ**

Современный этап развития российской экономики характеризуется усилением конкуренции в различных секторах экономики. Для банковской сферы характерна высокая степень развития отношений конкуренции.

Банковская конкуренция – это процесс соперничества коммерческих банков и небанковских кредитно-финансовых институтов с целью обеспечения устойчивого положения на рынке банковских услуг.

Состояние банковской конкуренции в современных условиях российского рынка характеризуется следующими тенденциями:

1. Монополистическое положение Сбербанка России, функционирующего в интересах государства и получающего значительную поддержку с его стороны. Высокий уровень монополизации банковской системы – реальная угроза для выживания малых и средних банков в условиях неравной конкуренции с монополизированным банковским сектором (на три крупнейших банка с высокой долей государственного участия приходится более 90% всех частных вкладов) [1, с. 56].

2. Резкое усиление конкурентной борьбы.

3. Ориентация на сохранение и расширение клиентской базы.

4. Ориентация банков на расширенное обслуживание физических лиц с учетом индивидуального подхода.

5. Повышение качества услуг и их привлекательности для клиентов.
6. Усиление неценовой конкуренции на фоне гибкого, эластичного и мобильного применения процентных ставок и платы за услуги.
7. Расширение сети и экспансия региональной политики (в том числе в СНГ).
8. Привлечение консалтинга по управлению денежными ресурсами клиентуры.
9. Внедрение современных технических средств и банковских технологий.
10. Совершенствование системы управления персоналом и повышение требований к квалификации кадров.
11. Усиление конкурентной борьбы с небанковскими учреждениями и нефинансовыми организациями.
12. Стремление к снижению стоимости услуг и увеличению денежных поступлений, включая комиссии за услуги.
13. Ориентация на улучшение имиджа кредитного учреждения.
14. Внедрение систем управления конкурентоспособностью банковских продуктов.
15. Ориентация на управление и совершенствование расчетов, осуществляя «пробег» списание-зачисление денег в течение одного дня.
16. Активное стремление крупных российских банков проникнуть на рынки промышленно развитых стран, получить доступ к более дешевым денежным ресурсам [2. с. 78].

Сферой деятельности современных коммерческих банков являются практически все рыночные сектора. Следовательно, и сфера банковской конкуренции весьма обширна, а конкурентная среда многообразна и разнородна и приобретает специфические черты.

Поэтому, говоря о банковской конкуренции, целесообразно акцентировать внимание на главном секторе рынка – финансовом рынке. На финансовом рынке банки конкурируют с небанковскими структурами и это соперничество можно разделить на несколько уровней.

1. Основной уровень – конкуренция между коммерческими банками.
2. Второй уровень – конкуренция банков с небанковскими кредитно-финансовыми институтами (страховыми компаниями, пенсионными и инвестиционными фондами, финансовыми брокерами и др.).
3. Третий уровень конкуренция банков с нефинансовыми структурами (торговыми домами, почтами, автопромышленными предприятиями и др.).
4. Индивидуальная конкуренция, где конкурентами являются отдельные кредитные институты;
5. Групповая конкуренция – когда образуются конкурентные группы из родственных кредитных институтов. Исследование конкурентной среды банка в рамках анализа среды маркетинга необходимо направлять на

тщательное изучение основных конкурентов, разрабатывая информационные системы для их анализа [2, с. 81].

Усиление конкуренции на банковском рынке, рост требований клиентов к качеству банковских продуктов и услуг и цене приводят к тому, что российские банки вынуждены адаптироваться к изменениям внешней среды и обеспечить успех в конкурентной борьбе.

Наибольшие искажения в конкурентную среду вносятся из-за существования крупнейших кредитных учреждений, которым в явной или неявной форме оказывает поддержку само государство или его образования (например, Сбербанк России).

Качественное исполнение своих функций российскими органами государственного и негосударственного регулирования является основным условием стабильности банковской системы России, создания равноправных конкурентных условий с целью поддержания банковского рынка.

#### **Использованные источники:**

1. Голубев Н.К. Текущее состояние и основные тенденции в развитии отечественной банковской системы / Голубев Н.К. // Финансы и кредит. — 2008. — № 14.
2. Хабаров В.И., Попова Н.Ю. Банковский маркетинг: Учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, учебная программа / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2005 – 132 с.
3. Сайт Ассоциации российских банков [Электронный ресурс] URL: <http://arb.ru>

*Недвижай С.В.*  
*доцент*  
*кафедра управления проектами*  
*и инновациями*  
*СКФУ*  
*Близнякова В.Е.*  
*магистр*  
*кафедра менеджмента*  
*и административного права*  
*Ставропольский филиал РГСУ*  
*Россия, г. Ставрополь*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ**

За последние годы много внимания уделяется экономическим проблемам инновационного развития АПК России. Вместе с тем остается фактом, что растет зависимость России от мирового агропродовольственного рынка. Продолжают расти цены и тарифы на энергетические и другие материально-технические ресурсы, остается низкой инвестиционная активность, не повышаются доходы сельхозтоваропроизводителей, сельский труд остается трудоемким и наименее оплачиваемым. Выход из этого положения связывается с модернизацией и инновационным развитием АПК.

Необходимо обратить внимание на тот факт, что модернизация в агропродовольственном секторе в последние годы осуществляется в основном путем заимствования зарубежных технологий, машин и оборудования, селекционных достижений, что создает риски обеспечения продовольственной безопасности.

По данным Всемирной сельскохозяйственной и продовольственной организации ООН (ФАО), продовольственное обеспечение населения мира в XXI веке должно осуществляться на базе инновационных ресурсов и агротехнологий преимущественно в пяти приоритетных направлениях [2]:

- существенное повышение инвестиций в сельскохозяйственную науку и инновационное развитие сельского хозяйства;
- повышение эффективности использования земельных, энергетических, водных и других ресурсов;
- улучшение использования орошаемых земель;
- дальнейшее расширение селекции и семеноводства, племенного дела;
- применение интегрированной системы защиты растений и животных.

Выводы и прогнозы экспертов ФАО соответствуют основным принципам, заложенным в основу государственной аграрной политики, в число которых впервые разработан раздел «Развитие науки и инновационной

деятельности в сфере сельского хозяйства» Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ.

Для решения проблем инновационного развития АПК необходимо, с одной стороны, стимулировать спрос хозяйствующих субъектов на инновации, с другой – обеспечить их предложение. В этой связи, проект Госпрограммы развития сельского хозяйства на период до 2020 года охватывает целый ряд новых направлений, таких как мелиорация земель, развитие перерабатывающей промышленности, проблемы инфраструктуры и логистики, научное обеспечение. Сделана попытка построения «цепочки»: производство - переработка - реализация продукции, что позволяет усилить интеграционные процессы в АПК. В тоже время экономистов-аграрников тревожит то обстоятельство, что при реализации данного документа практически сохраняется недостаточный уровень федеральной поддержки, сложившейся в последние годы. Это может привести к снижению темпов роста производства, падению доходов сельских товаропроизводителей, замораживанию социальных проектов на селе.

Мировое сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкости производимой продукции. Это особенно наглядно на примере экономически развитых стран. Именно это позволяет им поддерживать баланс внутреннего рынка продовольствия по спросу и предложению, легко проникать на ведущие мировые рынки, вытеснять и разорять национальных товаропроизводителей. Поэтому российскому государству необходимо ставить и последовательно решать задачу инновационного развития АПК [4].

Изучение отечественных и зарубежных литературных источников показало, что инновационное развитие – это, прежде всего, конструктивная созидательная динамика, обеспечивающая создание и реализацию инноваций.

С точки зрения многих ученых-экономистов, инновационная деятельность – это вид деятельности, который на основе результатов научных исследований ведет к созданию принципиально нового продукта, новой услуги, новых идей и знаний

Инновационный процесс как разносторонний (социально-экономический, технико-технологический) - процесс, включающий в себя различных участников с их компетенциями и возможностями, которые постоянно обмениваются знаниями и взаимодействуют для того, чтобы произвести новый продукт, технологический процесс или другую инновацию. Инновационные процессы в АПК отличаются многообразием организационных форм, что связано с особенностями производства, хранения, переработки и реализации продукции агропромышленных предприятий, различным характером научных учреждений и внедренческих формирований, их связью с сельскохозяйственными товаропроизводителями. Выход на рынок конкурентоспособной продукции является неотъемлемой особенностью инновационной деятельности [3].

Исходной точкой инновационного процесса является инициация. Инициация — это деятельность, состоящая в выборе цели инновации, постановке задачи, выполняемой инновацией, поиске идеи инновации, ее технико-экономическом обосновании и в материализации идеи. Материализация идеи означает превращение идеи в товар (имущество, новый продукт).

После обоснования нового продукта проводятся маркетинговые исследования предлагаемой инновации, в ходе которых изучается спрос на новый продукт, определяется объем выпуска продукта, определяются потребительские свойства и товарные характеристики, которые следует придать инновации как товару, выходящему на рынок. Затем производится продажа инновации, то есть появление на рынке небольшой партии инновации, ее продвижение, оценка эффективности и диффузия.

Результаты реализации инновации и затраты на ее продвижение подвергаются статистической обработке и анализу, на основании чего рассчитывается экономическая эффективность инновации.

Внедряя инновации в практику предпринимательской деятельности, очень важно знать, какие факторы способны затормозить или ускорить инновационный процесс [1].

Инновационное развитие АПК невозможно реализовать, не имея для этого надлежащих условий: соответствующей инфраструктуры инновационной деятельности или совокупность материальных, технических, законодательных и иных средств, обеспечивающих информационное, экспертное, маркетинговое, финансовое, кадровое и другое обслуживание инновационной деятельности. Государственное стимулирование инновационной деятельности в АПК может и должна осуществляется как косвенными методами, в виде создания благоприятных условий для ее развития, так и при прямом участии государства.

В целях стимулирования инновационной деятельности сегодня вводятся на законодательном уровне льготных условий для кредитования и страхования субъектов инновационной деятельности. Эти меры позволяют снизить существующие риски и привлекать дополнительные денежные средства на развитие инновационной деятельности.

В рамках налогового стимулирования принимаются такие меры, как установление льготных сроков исполнения налоговых обязательств, ускоренная амортизация основных фондов, снижение ставки по налогу на прибыль, НДС [5].

Таким образом, можно утверждать, что освоение инноваций предприятиями АПК с целью повышения эффективности производства невозможно без государственной поддержки.

Государство оказывает поддержку инновационной деятельности в целях модернизации российской экономики, обеспечения

конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг на российском и мировом рынках, улучшения качества жизни населения.

Государственная поддержка инновационной деятельности - совокупность мер, принимаемых органами государственной власти Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации в целях создания необходимых правовых, экономических и организационных условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность.

Государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется на основе следующих принципов: программный подход и измеримость целей при планировании и реализации мер государственной поддержки; доступность государственной поддержки на всех стадиях инновационной деятельности, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства; опережающее развитие инновационной инфраструктуры; публичность оказания государственной поддержки инновационной деятельности посредством размещения информации об оказываемых мерах государственной поддержки инновационной деятельности в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"; приоритетность дальнейшего развития результатов инновационной деятельности; защита частных интересов и поощрение частной инициативы; приоритетное использование рыночных инструментов и инструментов государственно-частного партнерства для стимулирования инновационной деятельности; обеспечение эффективности государственной поддержки инновационной деятельности для целей социально-экономического развития Российской Федерации и субъектов Российской Федерации; целевой характер использования бюджетных средств на государственную поддержку инновационной деятельности».

В настоящее время центр тяжести формирования государственной инновационной политики переносится в регионы. Они становятся стартовой точкой для формирования российской национальной инновационной системы. Во-первых, в регионе можно более четко идентифицировать задачу и направить соответствующие ресурсы. Во-вторых, в рамках региона возможно тесное взаимодействие администрации, представителей науки и университетов, представителей бизнеса, которые на постоянной основе решают общие задачи и создают определенный поступательный момент развития этой системы. В-третьих, известно, что наиболее инновационным является малый бизнес. Наконец, своеобразие почвенно-климатических и исторически сложившихся условий ведения сельского хозяйства определяет необходимость совершенствования государственного регулирования инновационной деятельности.

Устойчивое развитие агропромышленного комплекса России во многом зависит от эффективной работы малых форм хозяйствования. В этой связи поддержка фермерского сектора и личных подсобных хозяйств

является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики. Государственной программой предусмотрен целый комплекс мероприятий, направленных на рост производства и объемов реализации продукции, производимой фермерскими и личными подсобными хозяйствами. Федеральную поддержку сегодня получают более 460 тыс. малых форм хозяйствования. Министерством сельского хозяйства РФ реализуется федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2012 года», направленная на улучшение социальной инфраструктуры и инженерное обустройство сельских поселений. Доказала свою эффективность отраслевая программа по строительству семейных ферм. Активно ведется работа над развитием инфраструктуры и логистики агропродовольственного рынка с целью облегчения доступа продукции фермерского сектора к конечному потребителю.

Малые формы хозяйствования (личные подсобные хозяйства, крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственные потребительские кооперативы) наряду с крупными агропромышленными предприятиями являются полноправными участниками Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Поэтому фермеры и индивидуальные предприниматели, ведущие сельскохозяйственную деятельность, могут участвовать во всех отраслевых программах по развитию мясного и молочного скотоводства, племенного животноводства, птицеводства, свиноводства, элитного семеноводства. Сельские жители, нуждающиеся в улучшении жилищных условий, могут стать участниками Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года».

Опираясь на мощную государственную поддержку, малый агробизнес сможет реализовать свой потенциал в производстве высокорентабельной продукции и достижении конкурентных преимуществ путем освоения инноваций. Федеральные, региональные и отраслевые целевые программы играют большую роль в повышении инновационной активности субъектов малого предпринимательства в АПК, а также способствуют решению такой первоочередной задачи как оздоровление финансового состояния и восстановление платежеспособности сельхозтоваропроизводителей.

#### **Использованные источники:**

1. Баутин В. Инновационная деятельность – основа экономического прогресса // Экономика сел. хоз-ва России. – 2009. – № 3. – С. 21-28.
2. Инновационное развитие АПК субъектов Российской Федерации: опыт и проблемы / под ред. И. Г. Ушачева [и др.]. – М. : Столичная типография, 2008, – 152 с.
3. Недвижай, С.В. Инновационно – инвестиционные аспекты обеспечения развития стратегических планов аграрной отрасли региона.- Автореф. дисс.. канд. эконом. наук. Ставрополь, СГУ, 2006, – 21 с.

4. Твисс, Б. Управление нововведениями [Текст] / Б. Твисс. - М.: Экономика, 2009. - 272 с.

5. Федоренко В. Ф., Буклагин Д. С., Аронов Э. Л. Инновационная деятельность в АПК: состояние, проблемы, перспективы: науч. изд. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2010. – 280 с

*Неустроева Л.П.  
студент 2-го курса  
«Организация работы с молодежью»  
Чурапчинский Государственный Институт  
Физической культуры и спорта  
Республика Саха (Якутия), село Чурапча*

### **МАРКЕТИНГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АДМИНИСТРАЦИИ АМГИНСКОГО РАЙОНА МО «АЛТАНСКИЙ НАСЛЕГ»**

Маркетинг персонала – вид управленческой деятельности, направленной на определение и покрытие потребности в персонале.

В существующих в зарубежных организациях подходах к определению состава и содержания задач маркетинга персонала следует выделить два основных принципа. Первый принцип предполагает рассмотрение задач маркетинга персонала в широком смысле, а второй в более узком смысле.<sup>2</sup>

Задача маркетинга персонала – владеть ситуацией на рынке труда для эффективного покрытия потребности в персонале и реализации целей организации.

Маркетинговая деятельность представляет с собой комплекс взаимосвязанных этапов: выбор и анализ источников информации; анализ внешних и внутренних факторов; разработка мероприятий по направлению персонал маркетинга; формирование персонал маркетинга и его реализация.<sup>3</sup>

К внешним факторам можно отнести: ситуации на рынке труда, развитие технологии, особенности социальных потребностей, развитие законодательства, кадровая политика организаций – конкурентов.

Основные внутренние факторы: цели организации, финансовые ресурсы, кадровый потенциал организации, источники покрытия кадровой потребности.

Основные направления персонал – маркетинга: разработка требований к персоналу; определение потребности в персонале; расчет плановых затрат на приобретение и дальнейшее использование персонала; выбор путей покрытия потребности в персонале.

Сущность маркетинговой работы: установление источников покрытия потребности; определение путей привлечения персонала; анализ источников

<sup>2</sup> А.Я. КИБАНОВА 109

<sup>3</sup> А.Я. КИБАНОВА 109

и путей; выбор альтернативных или комбинированных вариантов источников и путей.

В персонале обычно выделяют по степени участия организации в процессе приобретения сотрудников две разновидности путей: активные; пассивные.<sup>4</sup>

Полное наименование – Администрация муниципального образования «Алтанский наслег» Амгинского улуса (района) Республики Саха (Якутия)

Сокращенное наименование Администрация МО «Алтанский наслег».

Адрес Администрации: 678602, Амгинский улус (район), с.Алтанцы, ул.С.Петрова,25.<sup>5</sup>

Основной задачей Администрации является обеспечение функций и полномочий, предоставленных исполнительно- распорядительным органом местного самоуправления законодательством Российской Федерации, Республики Саха(Якутия) о местном самоуправлении и Уставом МО «Алтанский наслег» направленных на создание нормальных условий для жизнедеятельности населения МО «Алтанский наслег».

Наследная Администрация выполняет исполнительные, распорядительные и контрольные функции в рамках имеющихся полномочий.<sup>6</sup>

Глава наслега:

1). Представляет наследную Администрацию в органах государственной власти и управления, во взаимоотношениях с органами местного самоуправления других муниципальных образований, предприятиями, учреждениями, организациями и гражданами.

Глава наслега имеет заместителя, курирующего определенные направления деятельности Администрации.

#### **Использованные источники:**

1. Управление персоналом организации: Учебник/ под ред. А.К.Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 1997.

2.<http://m.sakha.gov.ru/node/21740>

*Нечай А.А.*

*преподаватель кафедры*

*Военно-космическая академия имени А.Ф. Можайского*

*Россия, г. Санкт-Петербург*

### **ВЫЯВЛЕНИЕ НЕДЕКЛАРИРОВАННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ АППАРАТНО-ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

*Ключевые слова: уязвимость, аппаратная закладка, электронное устройство, методы обнаружения закладок, предотвращения внедрения закладок, аппаратные спецификации.*

<sup>4</sup> А.Я. КИБАНОВА 109

<sup>5</sup> <http://m.sakha.gov.ru/node/21740>

<sup>6</sup> <http://m.sakha.gov.ru/node/21740>

*В статье рассматриваются особенности аппаратных закладок, описана проблемная ситуация выявления закладок и методы их выявления в электронных устройствах.*

Электронные устройства могут содержать предварительно установленные аппаратно-программные закладки или другие вредоносные программы, которые могут использоваться для дистанционного отключения этих устройств. На данный момент много научных работ посвящено выявлению программных закладок, а аппаратная область рассматривается в меньшей степени. Аппаратные закладки намного труднее обнаружить.

Особенностью аппаратных закладок является тот факт, что их наличие фактически не проявляется, они могут находиться в состоянии покоя, не проявляя активности при проверке, тем самым скрывая свое присутствие.

Некоторые аппаратные закладки не влияют на функционал целевой системы, но служат для передачи информации третьим лицам. Эта информация может заключаться в используемых данных, ключах шифрования, или деталях конструкции – любая информация, которую не получить легальным путем. Существуют различные методы отправки этих данных. Они могут использовать антенны и специальные передающие системы для передачи информации посредством радиоволн, или могут переопределить нормально функционирующий чип для осуществления утечки данных.

Очередным этапом жизненного цикла аппаратной закладки является ее активация, одни аппаратные закладки активируются при включении всей системы, другие требуют специфических условий, которые должны предшествовать активации закладки, вследствие чего их очень трудно обнаружить традиционными методами, такие аппаратные закладки ориентированы на более сложные системы.

В литературе описано много методов позволяющих обнаружить наличие аппаратных закладок, но ни один из них не гарантирует полного их выявления. Основной проблемой служит тот факт, что элементная база и комплектующие входящие в состав оборудования, как правило, иностранного производства. Устройства, собранные из сотен или тысяч компонентов производства разных стран фактически невозможно проверить на все возможные аппаратные вложения.

Лучшим способом предотвращения внедрения аппаратных закладок является жесткий контроль всего процесса производства. Но такого рода производственные цепочки не экономичны из-за высокой стоимости и длительности процесса производства.

Профилактика может быть реализована на различных этапах производства:

- Не уровне разработки. Возможность создания надежных схем с использованием ненадежных элементов. Основой решения является в полной мере учитывать использование всех аппаратных ресурсов, не оставляя временные для выполнения вредоносных функций.

- Не уровне изготовления. Обеспечить аппаратные спецификации и список свойств, связанных с безопасностью.

- На уровне применения. Сокращение возможностей для атак и сокрытие элементов дизайна используемых элементов и схем.

Механизмы обнаружения используются для обнаружения наличия аппаратных закладок. Как только закладка найдена, данный компонент должен быть удален из проекта, если это не возможно, то он должен быть изолирован чтобы избежать запуска аппаратной закладки.

Совершенствование технологий применения аппаратных закладок – стимулирует разработку новых методов их профилактики и выявления, но не смотря на существующие методы обнаружения они могут быть сгруппированы в следующие категории:

- **Деструктивные методы** – форма обнаружения полностью разрушает анализируемый компонент. Данный метод наиболее трудоемкий. Как правило, выполняется послойный анализ структуры исследуемого образца. Проверка цепей обычно выполняется путем визуального сравнения.

- **Методы неразрушающего контроля** – форма обнаружения, которая не разрушает компонент, эти методы подразумевают выполнение самотестирования каждого модуля специальными тестами на аномальные события и сравнения полученных результатов с эталонной моделью.

Методы обнаружения аппаратных закладок должны быть универсальными и эффективными. Эти методы должны позволять обнаруживать аппаратные закладки, скрытые в любой точке конструкции электронных устройств. Они должны определять различные типы аппаратных закладок, включая аппаратные трояны с минимальным количеством ложных срабатываний.

В связи с широким распространением электронных устройств, проблема выявления аппаратных закладок выходит на передний план. Интегральные схемы и микроконтроллеры присутствуют в каждом устройстве вокруг нас, от автомобилей до сложных систем защиты.

Каждый агрегат, в состав которого входят электронные устройства требует тщательной проверки. Способности аппаратных закладок, скрывать свое присутствие в схемах могут быть катастрофическими. В связи с глобализацией производственной деятельности правительства иностранных государств могут целенаправленно нарушать технологический процесс производства элементной базы электронных устройств, внедряя аппаратные закладки в свою продукцию, предназначенную для мирового рынка. В связи с этим остается актуальным вопрос создания новых методов обнаружения аппаратных закладок в электронных устройствах.

### **Использованные источники:**

1. Войцеховский С.В., Хомоненко А.Д. ВЫЯВЛЕНИЕ ВРЕДНОСНЫХ ПРОГРАММНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ НА ОСНОВЕ НЕЧЕТКОГО ВЫВОДА // Проблемы информационной безопасности. Компьютерные системы. 2011. № 3. С. 81-91.
2. Тырва А.В., Хомоненко А.Д. МЕТОД ПЛАНИРОВАНИЯ ТЕСТИРОВАНИЯ СЛОЖНЫХ ПРОГРАММНЫХ КОМПЛЕКСОВ НА ЭТАПАХ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Информатика. Телекоммуникации. Управление = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Computer Science. Telecommunications and Control Systems. 2009. Т. 4. № 82. С. 125-131.

*Низовцева Г.А.*

*студент*

*финансово-экономический факультет*

*Швецова И.Н., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»*

*Россия, г. Сыктывкар*

## **ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **Аннотация**

Оценка эффективности маркетинговой деятельности способна значительно повысить отдачу от вложенных в маркетинг средств. Возможен расчет различными способами: путем вычисления рентабельности рекламирования, роста товарооборота, экономического эффекта от длительной рекламы и др. Оптимально использовать модель рентабельности маркетинговых инвестиций, представленную Дж. Ленсколдом, так как она позволяет установить степень влияния различных факторов на эффективность маркетинга.

### **Ключевые слова**

Эффективность маркетинга, рентабельность маркетинговых инвестиций, маркетинговые коммуникации.

Необходимыми условиями эффективной работы предприятия в условиях рынка являются ориентация производства на потребителей и конкурентов, гибкое приспособление к изменяющейся рыночной конъюнктуре. Маркетинговая служба помогает руководству предприятия определять оптимальные объемы производства продукции, цены на нее, планировать производственные мощности в соответствии с максимально возможной долей от емкости рынка.

В течение первых десятилетий развития маркетинга, эффективность финансовых вложений в него никак не оценивалась. Однако в последние

годы все больше возрастает необходимость оценки реального вклада маркетинговой службы в общую эффективность компании, а также обоснования осуществляемых маркетинговых затрат [5].

Подобный подход, основанный на оценке экономической эффективности маркетинговых затрат, рассматривается и зарубежными, и российскими авторами. Дж. Ленсколд в своей книге «Рентабельность инвестиций в маркетинг» предлагает рассматривать маркетинговый бюджет как инвестиции и ориентироваться на показатель рентабельности маркетинговых инвестиций. Рентабельность маркетинговых инвестиций (РМИ) – финансовый показатель, характеризующий доходность инвестиционных вложений в какой-либо инвестиционный проект.

$$\text{РМИ} = \frac{\text{возврат}}{\text{инвестиции}} = \frac{\text{валовая прибыль} - \text{инвестиции в маркетинг}}{\text{инвестиции в маркетинг}} \quad (1)$$

Положительное значение РИ соответствует финансовой выгоде от инвестиций, а отрицательное – убытку. В случае, если валовая прибыль равна инвестициям в маркетинг, РИ составит 0%, что характеризует безубыточность инвестиций [1, с.39].

Автор также выделяет ряд причин, объясняющих необходимость измерять эффективность маркетинговой деятельности. К ним относятся:

1) Недостаточно высокий процент отдачи от инвестиций в маркетинг [1, с.11].

2) «Руководители компаний знают, что их исследовательские отделы работают над новыми продуктами и процессами производства; знают они и о том, что лишь немногие из этих разработок окажутся успешными, однако они полагают, что общий эффект от этих немногих успешных проектов существенно превысит общие инвестиции» [1, с.26]. Таким образом, многие компании сознательно упускают часть прибыли, направляя средства на финансово необоснованные маркетинговые мероприятия.

3) «Даже без измерений РМИ инвестиции в маркетинг в большинстве случаев оказываются прибыльными. Успешные компании сегодня обеспечивают рентабельные продажи и эффективно управляют своими затратами на маркетинг. Однако если начать использовать РМИ как основной показатель маркетинга, можно повысить рентабельность маркетинговых кампаний и самих организаций» [1, с.27].

4) «Организации располагают ограниченным маркетинговым бюджетом, а использование РМИ позволяет получить максимальную окупаемость инвестиций. Те же организации (включая все некоммерческие и некоторые коммерческие), которые ставят своей целью не только получение прибыли, все равно должны уделять внимание РМИ для того, чтобы оптимально распределять инвестиции и обеспечивать финансовое выживание» [1, с.29].

Дж. Ленсколд представляет иерархию маркетинговых показателей, то есть факторы, которые напрямую либо опосредованно влияют на РМИ. Указанные факторы подразделяются на три уровня (рис. 1):

1) Показатель рентабельности маркетинговых инвестиций, позволяющий обеспечить компании достижение цели работы – максимизацию прибыли.

2) Показатели, используемые в уравнении для расчета РМИ – ценности дополнительного клиента, общего числа клиентов, маркетинговых издержек.

3) Показатели, относящиеся к индикаторам качества работы маркетинга – осведомленность и степень удовлетворенности потребителей, имидж бренда, выручка от одной продажи, стоимость клика на веб-страницы, стоимость демонстрации в Интернете. Они не используются при выборе той или иной маркетинговой компании, но дают дополнительную информацию, полезную при совершенствовании маркетинговой стратегии и анализе финансовых результатов компании.



Рис. 1. Иерархия маркетинговых показателей по Дж. Ленсколду.

Российские авторы, к примеру Шевченко Д.А., предлагают более широкий перечень показателей оценки эффективности [4]. Данный автор конкретизирует маркетинг, говоря о маркетинговых коммуникациях. Понятие «маркетинговые коммуникации» с его точки зрения представляет

собой процесс передачи информации о своих предложениях целевой аудитории с целью создать у нее представление об общей маркетинговой стратегии фирмы посредством специальных сообщений о товаре, его цене, способах продажи [1], [2], [3].

Как видно из определения, маркетинговые коммуникации отражают только одну сторону маркетинговой деятельности. Однако некоторые описанные автором в работе методы и способы оценки применимы также для оценки эффективности маркетинга. [4]

Способы оценки, формулы для расчета и пояснения к ним приведены в таблице 1.

Таблица 1. Способы оценки эффективности маркетинговых коммуникаций по Д.А. Шевченко.

Способ оценки	Формула для расчета
Рост товарооборота под воздействием рекламы	$T_d = \frac{T_c * П * Д}{100\%}$
	Т <sub>д</sub> – дополнительный товарооборот, вызванный рекламными мероприятиями в денежных единицах (д.е.); Т <sub>с</sub> – средненеделевой товарооборот до начала рекламного периода (д.е.); Д – количество дней учета товарооборота в рекламном процессе; П – относительный прирост средненеделевых товарооборота за рекламный период по сравнению с до рекламным периодом (%).
Соотношение между прибылью, полученной от дополнительного товарооборота, вызванного рекламными мероприятиями и расходами на рекламу	$\mathcal{E} = \frac{T_d * Н_t}{100\%} - (З_p + P_d)$
	Э – экономический эффект рекламирования (д.е.); Т <sub>д</sub> – дополнительный товарооборот под воздействием рекламы (д.е.); Н <sub>т</sub> – торговая надбавка за единицу товара (в % к цене реализации); З <sub>р</sub> – затраты на рекламу (д.е.); Р <sub>д</sub> – дополнительные расходы по росту товарооборота (д.е.).
Рентабельность рекламирования	$P = \frac{П * 100\%}{З}$
	Р – рентабельность рекламирования (%); П – прибыль, полученная от рекламирования товара (д.е.); З – затраты на рекламу (д.е.)
Метод целевых альтернатив	$\mathcal{E} = \frac{(П_\phi - 3) * 100\%}{П_0 - 3}$
	Э – уровень достижения цели рекламы (%); П <sub>ф</sub> – фактическое изменение объема прибыли за период действия рекламы (д.е.); П <sub>0</sub> – планируемое изменение объема прибыли за период действия рекламы (д.е.);

		З – затраты на рекламные мероприятия в рассматриваемом периоде (д.е.)
Экономический эффект от длительных рекламных мероприятий		$\mathcal{E} = \frac{T * (I_p - I) * B * H}{100} - Z_p$
		<p>Э – экономический эффект рекламирования;</p> <p><math>I_p</math> – индекс рекламы, который может быть определен как отношение индекса товарооборота рекламируемого товара к индексу товарооборота сопоставляемого торгового объекта, не подвергающего свой товар воздействию рекламы;</p> <p>T – товарооборот (руб.);</p> <p><math>(I_p - I)</math> – прирост индекса среднегодового оборота за счет рекламного мероприятия;</p> <p>B – среднегодовой товарооборот в дорекламный период (руб.);</p> <p>H – торговая наценка на рекламируемый товар в рекламный и послерекламный периоды (в % к цене реализации);</p> <p><math>Z_p</math> – сумма затрат на рекламу (руб.)</p>
<i>Показатели, внедренные американским специалистом по рекламе Россером Ривсом:</i>		
• Внедрение рекламы	рек-	$C_{вп} = ABP - BBP$
		<p><math>C_{вп}</math> – показатель вовлечения в потребление;</p> <p>ABP – число покупателей на каждую сотню лиц, запомнивших рекламу;</p> <p>BBP – число покупателей на каждую сотню лиц, не запомнивших рекламу.</p>
• Вовлечение в потребление	в	$B = \frac{O}{\Pi}$
		<p>B – степень привлечения внимания прохожих;</p> <p>O – число людей, обративших внимание на рекламу в течение определенного периода;</p> <p><math>\Pi</math> – общее число людей, которые прошли мимо рекламы за тот же период</p>

Отличие подходов к оценке эффективности маркетинга состоит в разной степени конкретизации показателей. Дж. Ленсколд предлагает отталкиваться от одного основного показателя, на который влияют несколько групп факторов, эффективность каждого из которых по отдельности также можно оценить. Д.А. Шевченко приводит обобщающую характеристику имеющихся способов, описывая семь вариантов оценки. Однако он никак не группирует их и не устанавливает взаимосвязи. Из-за этого результаты расчетов могут частично накладываться друг на друга. Таким образом, эффективнее ориентироваться на показатель рентабельности маркетинговых инвестиций.

#### **Использованные источники:**

1. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний / Пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова и М.А. Карлика. Спб.: Питер, 2005. 272 с.

2. Казаков С.П. Проблемы измерения эффективности мероприятий маркетинга / С.П. Казаков // Российское предпринимательство. 2011. №8 (189). С. 94-100.
3. Карасик И.М. Развитие методики оценки экономической эффективности комплекса средств маркетинговых коммуникаций / И.М. Карасик // Известия СПбУЭФ. 2012. С. 173-176.
4. Шевченко Д.А. Оценка эффективности маркетинговых коммуникаций: достоинства и недостатки различных подходов / Д.А.Шевченко // Маркетинговые коммуникации. 2013. №4. С. 214-224.
5. Почему ROI не подходит для оценки маркетинговой работы [Электронный ресурс] URL:  
<http://adindex.ru/publication/tools/2013/07/22/100655.phtml>

*Никифорова В.С.  
студент 2 курса  
УлГТУ*

*Россия, г. Ульяновск*

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ГРАЖДАНСКОГО БРАКА**

Живя в современном обществе, человека мало чем можно удивить и те вещи, которые в прошлом были неприемлемы, в наши дни пользуются огромной популярностью и вовсе не осуждаются.

Когда-то под термином "гражданский брак" подразумевали семейные отношения, не освященные таинством венчания. Сегодня определение распространилось на семейные союзы, не признанные не только церковью, но и государством. В таких семьях мужа и жену связывают исключительно любовь и устный договор. Так ли уж важны в данном случае юридические формальности?

Союз считают гражданским браком, если пара живет на одной территории и ведет общее хозяйство в течение месяца. Традиционно общество осуждало такие пары. При социализме человек, состоящий в гражданском браке, вряд ли мог рассчитывать на серьезную должность.

Гражданский брак - проблема не столько психологическая, сколько юридическая. Такая малость, как штампик в паспорте, защищает имущественные и прочие права супругов и их детей. Если завтра ваш гражданский муж попадет под машину, вы не сможете оставить себе даже его фотографию: все совместно нажитое имущество отойдет официальным родственникам. И всё же, 70% пар, проживающих в столицах Европы, не регистрируют свои отношения. В Москве это число приближается к 40%.

С юридической точки зрения гражданский брак - бессмысленный риск. Это как добираться до рабочего кабинета на пятом этаже по водосточной трубе, потому что так интереснее. Если вы любите человека, вы неизбежно захотите обеспечить ему материальную защищенность. Если же

вы не хотите вступать в законный брак, то, очевидно, еще не уверены в избраннике на все сто. Может, вам поискать партнера получше?

Самым интересным, пожалуй, является вопрос - в каких же случаях гражданский брак - безусловное благо?

Самый распространенный вариант - неофициальный союз как репетиция семейных отношений. Вы познакомились с потрясающим человеком - не тянуть же его сразу в загс! Неплохо какое-то время пожить вместе, выяснить, сможете ли вы терпеть его храп, а он - вашу привычку по вечерам лежать полтора часа в ванной. Взаимные влюбленность и сексуальное влечение еще не гарантируют бытовую совместимость. Вполне вероятно, бытовые привычки окажутся столь разными, что легче будет расстаться, чем обрекать себя на семейную жизнь.

Гражданский брак прописан молодым людям: студентам, курсантам, молодым специалистам, вчерашним школьникам, едва-едва достигшим совершеннолетия,- всем, у кого желание любить и быть любимым многократно превышает финансовую состоятельность. В гражданском браке юноши и девушки наверняка обретут бесценный опыт, научатся уважать пространство чужой жизни и ценить собственную судьбу.

Гражданский брак может быть временной формой личной жизни на период учебы, длительной командировки или стажировки. Такие отношения очень редко переходят в стабильно семейные - они изначально создаются именно как временные, и партнер для них подбирается совсем по другим критериям, чем для семьи. Например, студентка на период учебы может выбрать в близкие друзья отличника или рубаху - парня, самого веселого и компанейского. Понятно, что в мужья надо искать не столько интеллектуала, сколько просто внимательного, любящего, ласкового, надежного человека.

Гражданский брак иногда выбирают люди с уже состоявшейся биографией, для которых смена семейного статуса связана с ломкой привычного образа. Американская певица Мадонна каждые полгода появляется в обществе с новым бой - френдом. Для эпатажной певицы, к тому же миллионерши, это вполне нормально. Ведь замужество потребовало бы от нее кардинальной смены имиджа, и еще неизвестно, как бы это отразилось на бизнесе.

"Новые русские", которые женятся по второму и третьему разу, тоже двумя руками голосуют за гражданский брак. Все материальные ценности (квартиры, дачи, счета в банках и прочие) уже зарегистрированы на первую супругу. Новый развод чреват для предпринимателей слишком большими финансовыми трудностями, поэтому они пытаются не доводить ситуацию не то что до очередного развода - до свадьбы. Зато родившихся в новых неформальных браках детей благородно регистрируют на себя. Сложившие после всех этих манипуляций отношения безоблачными не назовешь: мужчине приходится лавировать между бывшей (законной) и новой (гражданской) женами, одна из которых уязвлена его изменой, другая

- его трусостью (не хочет на ней жениться). Выдержать такой треугольник способны лишь очень волевые люди.

В гражданских браках есть свои психологические преимущества. Союзы, не отягощенные штампом в паспорте, не отягощены и социальными стереотипами по поводу семейной жизни - такими, к примеру, как "женщина - домохозяйка, мужчина - добытчик", "бюджет должен быть общим", "ни шагу налево", "нужно понравиться всем родственникам супруга". Гражданский брак максимально открыт экспериментам и творчеству, муж и жена легко соглашаются на иные роли: она - добытчик, он - домохозяйка.

В официальном браке, наоборот, люди склонны воспринимать "вторую половину" как свою собственность. Как говорил американец Амброс Бирс: "В браке нередко на смену искренности приходит дипломатия, на смену доверию - манипуляция, а чувства заменяются привычкой".

Как же вычислить то время, когда гражданский брак должен уступить место законному? На Западе этот водораздел определяют легко: супруги официально регистрируются, когда решают завести ребенка.

***У любой медали есть обратная сторона, поговорим теперь об издержках свободы.***

За свободу, как известно, нужно платить. У людей, состоящих в гражданском браке, нет ощущения незыблемости своего положения, серьезности отношений. Лишены они и определенного социального статуса. Против такой формы брака обычно активно возражают родители мужа и жены. Так что, если хотите ходить к теще на блины, лучше оформите брак с ее дочерью вполне официально.

Основной враг гражданских браков - общественное мнение, которое считает подобные эксперименты слишком экстравагантными и несерьезными. Чтобы сделать политическую карьеру, вам не только придется обзавестись официальной женой, но и более строго относиться к своей неформальной личной жизни.

Я повторюсь, неофициальные семейные отношения - это огромный юридический риск. Если что-то случится с одним из супругов, второй в одночасье лишится всей недвижимости и собственности.

Болезненно реагируют на зыбкий статус родителей и дети, особенно если кто-то во дворе или в школе по этому поводу над ними подшутит.

Здесь совет один, если вы ни в какую не хотите стать законными мужем и женой, научите ребенка гордиться тем, что его семья не похожа на другие - это не последняя ситуация в его жизни, когда важно ценить свое отличие, а не сходство.

Гражданские браки становятся злом, когда кто-либо из супругов (как правило, женщина) против воли подчиняется желанию партнера. Она его любит и боится потерять, он же использует ее эмоциональную, сексуальную, возможно, и материальную зависимость, оставляя себе поле для маневра. Он категорически отказывается жениться, она же либо подыгрывает ему,

утверждая, что главное - чувства, а не формальности, либо устраивает скандалы, либо страдает тайно. Такое зыбкое положение может длиться годами. Психологически оно очень травматично.

Для женщины брак – форма порабощения. Большинство из нас добровольно идет в это рабство, так как мы не видели других отношений. К счастью, современные российские женщины начинают относиться к себе со все большим и большим уважением и выбирают гражданский брак. Он дает им необходимую свободу.

*Никонова А.А.*

*студент*

*Соколова И.А., к.э.н.*

*доцент*

*Поволжский Государственный Университет Сервиса*

*Россия, г. Тольятти*

## **ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

Бухгалтерская отчетность - это единая система данных об имущественном и финансовом положении учреждения и о результатах его хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам на определенную отчетную дату.

Система бюджетной отчетности является составной частью системы финансового планирования, финансирования, использования и учета бюджетных средств. Данные, представляемые в бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений, позволяют не только сформировать представление о финансово - хозяйственном положении самого учреждения, но и о динамике развития всей бюджетной отрасли в целом. Формирование информации в рамках анализа невозможно без использования системы внутренней управленческой отчетности [7, 168].

Тщательное изучение бухгалтерской отчетности позволяет вскрыть причины достигнутых успехов либо недостатков в работе, наметить путь совершенствования деятельности учреждения. К сожалению, существует ряд проблем, возникающих при формировании отчетных данных. Все вышесказанное подтверждает актуальность и своевременность рассматриваемой темы.

К основным проблемам ведения бухгалтерской отчетности в бюджетных учреждениях можно отнести следующие:

отчетность формируется в большей степени для внутренних управленческих целей, предназначается для внутренних пользователей, что не соответствует международным подходам и стандартам, то есть отсутствует прозрачность бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений;

отсутствие конкретных данных о деятельности учреждений в пояснительной записке;

действующая нормативно-правовая база не учитывает особенности функционирования и отраслевую направленность финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений (например, медицинские, образовательные и иные учреждения).

Бухгалтерская отчетность бюджетных учреждений составляется и предоставляется вышестоящим органам согласно утвержденным спискам и графикам сдачи отчетности. Правила составления и представления бухгалтерской отчетности бюджетными учреждениями регулируются Инструкцией о порядке составления и представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений, утвержденной приказом Минфина России от 25 марта 2011 г. № 33н.

В соответствии с пунктом 12 Инструкции № 33н в состав бухгалтерской отчетности бюджетного учреждения включаются следующие формы отчетов [5]:

Баланс государственного (муниципального) учреждения (ф. 0503730);

Справка по консолидируемым расчетам учреждения (ф. 0503725);

Справка по заключению учреждением счетов бухгалтерского учета отчетного финансового года (ф. 0503710);

Отчет об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности (ф. 0503737);

Отчет о принятых учреждением обязательствах (ф. 0503738);

Отчет о финансовых результатах деятельности учреждения (ф. 0503721);

Пояснительная записка к Балансу учреждения (ф. 0503760).

Кроме того, п. 8 Инструкции № 33н предоставляет финансовому органу и учредителю право устанавливать в составе квартальной, годовой бухгалтерской отчетности дополнительные формы и порядок их составления и представления.

В соответствии с п. 9 Инструкции № 33н данные, отраженные в годовой бухгалтерской отчетности бюджетного учреждения, необходимо подтвердить результатами проведенной учреждением инвентаризации активов и обязательств.

Также следует учитывать норму п. 4 ст. 11 закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, в соответствии с которой выявленные при инвентаризации расхождения между фактическим наличием объектов и данными регистров бухгалтерского учета подлежат регистрации в бухгалтерском учете в том отчетном периоде, к которому относится дата, по состоянию на которую проводилась инвентаризация [3] .

Таким образом, последовательность действий бухгалтерских работников при формировании отчетных данных может быть следующей:

проводится инвентаризация активов и обязательств учреждения и регулирование выявленных инвентаризационных разниц. Корректируются данные текущего бухгалтерского учета, и подготавливается информация для заполнения соответствующих таблиц Пояснительной записки;

заполняются отчетные формы: Справка (ф. 0503725); Отчет (ф. 0503737); Отчет (ф. 0503738), Отчет (ф. 0503721) и Отчет (ф. 0503738). В соответствии с требованиями отдельных пунктов Инструкции № 33н в перечисленные формы отчетности включаются показатели на 1 января года, следующего за отчетным, без учета результата заключительных операций по закрытию счетов при завершении финансового года, проведенных 31 декабря отчетного финансового года. Показатели по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным, отражаются в Отчете (ф. 0503738) до заключительных операций по закрытию счетов при завершении финансового года;

производится закрытие счетов бухгалтерского учета финансового года (0 304 04 000 «Внутриведомственные расчеты», 0 304 06 000 «Расчеты с разными кредиторами», 0 401 10 000 «Доходы текущего финансового года» и 0 401 20 000 «Расходы текущего финансового года»). По состоянию на 31 декабря текущего года сальдо по данным счетам списывается на счет 0 401 30 000;

формируется Справка по заключению учреждением счетов бухгалтерского учета отчетного финансового года (ф. 0503710), которая в соответствии с п. 31 Инструкции № 33н отражает обороты по счетам бухгалтерского учета, подлежащим в установленном порядке закрытию по завершении отчетного финансового года, в разрезе деятельности с целевыми средствами и деятельности по оказанию услуг (работ). То есть закрытие счетов бухгалтерского учета необходимо проводить по каждому коду финансового обеспечения обособленно.

При этом определяется размер неиспользованных остатков субсидий на иные цели (код 5), подлежащих возврату в соответствующий бюджет. Выявляются остатки субсидий на выполнение государственного и муниципального задания, намечаются направления дальнейшего (в году, следующим за отчетным) использования указанных остатков, и вносятся соответствующие изменения в План финансово-хозяйственной деятельности учреждения;

составляется Баланс государственного (муниципального) учреждения и Пояснительная записка к Балансу. Состав показателей, отражаемых в составе Пояснительной записки, определяется запросами заинтересованных пользователей бухгалтерской отчетности – прежде всего, учредителя и финансового органа.

Так, государственным и муниципальным образовательным учреждениям, целесообразно дополнительно раскрыть изменения структуры расходов (в частности, структуры выплат, производимых в составе оплаты

труда) и доходов учреждения (в частности, изменений состава оказываемых платных услуг и доходов от их оказания). Также следует отразить изменения полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления и связанные с ними корректировки структуры расходов, финансируемых за счет средств субсидий на выполнение государственного или муниципального задания.

В соответствии с п. 6 Инструкции № 33н [5] бухгалтерская отчетность представляется учреждением в орган государственной власти (государственный орган), орган местного самоуправления, осуществляющий в отношении учреждения функции и полномочия учредителя.

Согласно Федеральному закону N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" статья 18 содержит требование о представлении одного обязательного экземпляра годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности в орган государственной статистики по месту государственной регистрации [3]. Однако это требование не распространяется на организации государственного сектора. Правила составления и адреса представления бухгалтерской отчетности бюджетных учреждений регулируются приказами Минфина России.

Порядок представления обязательного экземпляра бухгалтерской (финансовой) отчетности учреждений утвержден приказом Росстата от 29 декабря 2012 г. № 670 «Об утверждении Порядка представления обязательного экземпляра бухгалтерской (финансовой) отчетности» [6].

Не позднее трех месяцев после окончания отчетного года необходимо представить годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность в налоговый орган по месту нахождения учреждения. Эта общая для всех экономических субъектов (налогоплательщиков) обязанность прямо установлена подпунктом 5 п. 1 ст. 23 Налогового кодекса РФ [2].

Письмом Минфина России от 28 марта 2013 г. № 02-06-07/9937 «О представлении в налоговые органы бухгалтерской (бюджетной) отчетности организаций сектора государственного управления» установлено, что бюджетные и автономные учреждения представляют отчетность в налоговые органы в составе следующих форм: ф. 0503730, ф. 0503737, ф. 0503721, ф. 0503769, ф. 0503779.

Тем же письмом разъяснено, что сводная (консолидированная) бюджетная отчетность распорядителей бюджетных средств, главных распорядителей бюджетных средств, финансовых органов, а также отчетность органов, производящих кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, представлению в налоговые органы не подлежит.

В п. 6 Инструкции № 33н указано, что бухгалтерская отчетность представляется государственными (муниципальными) бюджетными и автономными учреждениями в орган государственной власти (государственный орган), орган местного самоуправления, осуществляющий

в отношении учреждения функции и полномочия учредителя, на бумажных носителях и (или) в виде электронного документа, с представлением на электронных носителях или путем передачи по телекоммуникационным каналам связи в установленные учредителем сроки [5].

Таким образом, бухгалтерская отчетность учреждения является завершающим этапом учетного процесса. В бухгалтерской отчетности отражается нарастающим итогом имущественное и финансовое положение учреждения, результаты финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период. Бухгалтерская отчетность составляется на основе данных синтетического и аналитического учета, в составе, определенном нормативными документами Минфина РФ.

#### **Использованные источники:**

1. Прохорова, Н.А., Соколова, И.А. «Внутренняя бухгалтерская отчетность как информационная база управленческого анализа» [Текст] / Н.А. Прохорова, И.А. Соколова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – 2012. - № 23 – с. 168-172.
2. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон №145 - ФЗ принят ГД ФС РФ 31 июля 1998 г. (в ред. от 02.11.2013 г.)
3. Российская Федерация. Законы. Налоговый Кодекс РФ: Часть вторая [Электронный ресурс]: федер. закон № 117-ФЗ: принят ГД ФС РФ 5 августа 2000г. (в ред. от 23.07.2013 г. №251 – ФЗ, с изм. и доп. вступившими в силу в 01.10.2013) // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2014.
4. Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер.закон № 402-ФЗ : принят Гос. Думой 06 декабря 2011г. (в ред. от 02.11.2013 г. №292 - ФЗ)
5. Российская Федерация. Приказ. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению [Электронный ресурс] : утв. Приказом Минфина РФ от 16.12.2010 № 174н // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2014.
6. Российская Федерация. Приказ. Об утверждении инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений [Электронный ресурс] : утв. Приказом Минфина РФ от 25 марта 2011 №33н // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2014.
7. Российская Федерация. Приказ. Об утверждении Порядка представления обязательного экземпляра бухгалтерской (финансовой) отчетности [Электронный ресурс] : утв. Приказом Росстата РФ от 29 декабря 2012 №670 // КонсультантПлюс : Версия Проф. – 2014.

*Новикова Н.А., к.э.н.  
доцент  
Алайкина Л.Н., к.э.н.  
доцент  
Дедюрин А.В.  
старший преподаватель  
кафедра финансы и кредит  
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»  
Россия, г. Саратов*

## **ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются условия осуществления технологического рывка за счет действия инновационно-инвестиционных факторов, обеспечивающих создание инновационно-интегрированных корпорационных объединений, производящих высокие технологии и высоко конкурентоспособную продукцию.

**Ключевые слова:** инновация, инвестиция, инновационный процесс, корпоратизация капитала.

Базовым условием повышения системной конкурентоспособности является не только организационная, но и технологическая перестройка отечественных промышленных предприятий, создание высокотехнологических корпораций, способных конкурировать не только на внутреннем, а, и в первую очередь, на внешнем рынке. По сути, речь идет о реализации проектов, требующих значительных финансовых затрат и политической воли. Для этого предстоит задействовать и новые факторы их развития.

В российской экономике процесс формирования нового технологического уклада сдерживался рядом факторов, среди которых незначительность масштабов новых производств, недостаточность соответствующих технологий и невосприимчивость социально-экономической среды к их широкому применению. Тем не менее, основные направления технологического развития сформировались. Сейчас идет процесс концентрации ресурсов, определяющих конкурентные преимущества отраслей и отдельных производств, что дает надежду на то, что России удастся выйти на лидирующие позиции в перспективных направлениях применения нанотехнологий, встроиться в мировые хозяйственные процессы, сформировать необходимые условия экономического роста. [1]

Осуществление технологического рывка, создание ударного потока масштабных инновационных проектов, с необходимостью требуют иного поведения и иных применяемых факторов развития крупных корпораций. Технологический рывок российской экономики вполне возможен, если будут задействованы инновационно-инвестиционные факторы, обеспечивающие

создание инновационно-интегрированных корпорационных объединений, производящих высокие технологии и высоко конкурентоспособную продукцию. Важную роль в активизации действия этих факторов призвано сыграть государство с его экономическим механизмом и центрами высокой концентрации капитала.

В России государство традиционно допускало в качестве центра концентрации основных ресурсов субъекта системообразующих инноваций. Однако в период преобладания политики либерализации экономики был целенаправленно создан альтернативный государству институциональный агент, который предназначался для более эффективного выполнения функции катализатора экономического развития. Таким агентом стало связанное с властью крупное предпринимательство, искусственно созданное «сверху» и основанное главным образом на доходах рентного происхождения в сырьевом секторе. Опыт реформ показал, что рентные доходы сырьевых монополий и государственного бюджета выступают ныне двумя основными центрами концентрации значительных финансовых ресурсов, перераспределение которых на нужды технологической модернизации хоть и сделали бы ее действительно реалистичной, но обставлены множеством объективных и субъективных преград и, по сути, являются трудно осуществимыми.

В России нынешнее могущество крупнейших финансово-промышленных групп построено за счет активной рыночной экспансии, связанной с поглощением предприятий различных отраслей, как правило, созданных в форме акционерных обществ. При этом механизм проведения таких сделок далек от «цивилизованных» образцов. Сделки осуществлялись путем как минимум юридически не бесспорных действий, связанных с созданием параллельных органов управления обществом, проведением внеочередных общих собраний акционеров, манипуляциями с реестром акционеров, наложением ареста и обеспечительных мер на крупные пакеты акций компаний и другими мерами.

Объективно, государство и сырьевые компании являются потенциально единственными субъектами технологической модернизации. Поскольку продукция сырьевых компаний и сырьевая рента по самому своему экономическому содержанию не могут служить источниками высоких технологий, постольку сырьевые монополии и не выступают субъектами технологической модернизации.

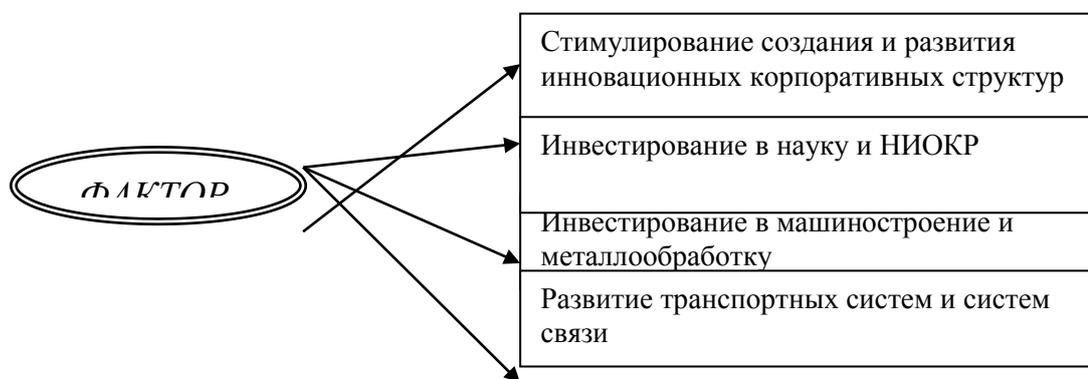
Поэтому отношения, стоящие за категорией «инновация» – отношения между хозяйствующими субъектами, осуществляющими инновационную деятельность. Такие отношения по своему содержанию экономические, по характеру осуществления – противоречивые, по целевому назначению – преобразующие производство и потребление. Общественное их предназначение состоит в обеспечении формирования нового технологического уклада, в эволюции экономической системы общества, а

для субъектов хозяйствования в своей непосредственной эмпирической данности эти отношения выступают как добровольно или недобровольно принимаемая необходимость, обусловленная системным развитием. [4]

Методологической посылкой для такого вывода послужило положение о том, что воспроизводство и инновация взаимосвязаны между собой и обуславливают друг друга. Отношения между субъектами, вызванные их инновационной деятельностью, обусловленные и порожденные системой, выступают своеобразным феноменом, имеющим собственное метафизическое бытие.

В силу этого, они (отношения), выступая частью, элементом социально-экономической системы, придают специфику воспроизводству, характеризуют степень его развития, определяют уровень производительности труда, отражают продвижение общества по формированию V, а в ряде стран и VI, технологического уклада. В то же время, инновация остается своеобразным заказом воспроизводства, его насущной потребностью. Именно инновация, являясь объектом воспроизводства, осуществляясь в воспроизводстве, выступает тем важнейшим фактором, который и определяет направление, темпы, динамику его развития. [4]

К числу инновационно-инвестиционных факторов развития интегрированных корпораций можно отнести следующие (рис.1) [2]:



**Рис.1. Инновационно-инвестиционные факторы развития корпораций в России**

По сути, все из перечисленных факторов действуют в направлении концентрации и централизации капитала и обеспечивают дальнейшее развитие корпораций. Кроме этих факторов есть и другие, действующие не менее активно и целенаправленно. Однако мы выделили именно эти: стимулирование создания и развития инновационных корпоративных структур; инвестирование в науку и НИОКР; инвестирование в машиностроение и металлообработку; развитие транспортных систем и систем связи, поскольку они являются инновационно-инвестиционными. Каждый из них в равной мере сочетает инновационность и

инвестиционность. Та и другая сторона в них неразделимы. Если нет инновационности, то и необходимость в инвестициях отпадает, и наоборот. Это факторы двойного действия. Что и дает нам основание рассматривать перечисленные факторы одновременно как инновационные и инвестиционные, не выделяя конкретно эти их характерные стороны отдельно, и позволит удержаться в рамках данного диссертационного исследования.

Дальнейшее формирование методологии исследования инновационного процесса было осуществлено в ходе анализа инновационной сферы, обстоятельства которой формируют движущие силы реализации инновационного процесса, которые способны обеспечить движение инноваций в материальной и нематериальной форме, посредством обмена и прямого воздействия (рис. 2). [4]

Выделенные в качестве движущих сил процессы – это все процессы, движимые субъектной деятельностью, которые не только выступают в качестве потребности отдельного субъекта или интереса отдельного индивида, а обусловлены общественной необходимостью. Они объективны, массовы, постоянны. И в то же время качественные характеристики этих движущих сил, уровень и характер их развития определяются уровнем и характером развития субъектов, через которые и с помощью которых они действуют. Таковыми выступают: предприятия, корпорации, государство. [4]



**Рис. 2. Движущие силы реализации инновационного процесса [4]**

Прежде всего, о стимулирование создания и развития инновационных корпоративных структур. Поставить этот фактор на первое место позволяет сама постановка проблемы исследования. Корпоратизация капитала в

современных условиях ориентируется на инновации, на инновационный тип развития. Эффективность корпоративизированного капитала в первую очередь определяется его структурным построением.

В рамках проекта модернизации национального хозяйства сейчас идет разработка возможных сценариев структурной модернизации национальной экономики и может быть выстроена система оценок экономического потенциала страны в разрезе основных отраслевых комплексов, Это потребует их конкретизация до уровня структурообразующих проектов и займет определенный промежуток времени. Реализация же проекта возможна на основе трехлетних (и более длительных) индикативных планов, определяющих конкретные приоритетные инвестиционные проекты, которые могут выполняться частными инвесторами при государственной поддержке. Роль государства как важнейшего субъекта экономических преобразований должна оставаться определяющей в течение всего этапа модернизации.

Инновационными корпоративными структурами на сегодняшний день выступают такие объединения как кластеры и технологические парки. Поэтому стимулирование создания и развития кластеров и технопарков – это решение проблемы создания инновационно-корпоративного капитала.

Опыт развитых стран показал, что именно в рамках кластеров и парков наиболее эффективно достигается технологическая конкурентоспособность предприятий посредством соединения их ресурсов с потенциалом научно-исследовательского сектора.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития и соответствующего сценарного прогноза до 2020 г. поставлена задача формирования условий для массового появления новых компаний во всех секторах экономики, и в первую очередь в секторах «экономики знаний».

Практика показала, что ведущие позиции в реализации нововведений в промышленности традиционно занимают крупные компании с численностью занятых более 2 тыс. человек. Но и среди них осуществляют инновации немногим более 50%, хотя обладают лучшими условиями для активной инновационной деятельности, в частности, более высоким научно-техническим потенциалом, собственной исследовательской базой и высококвалифицированным персоналом. Поэтому перед обществом стоит задача перестройки деятельности отечественных компаниях, разрабатывающих и реализующих отечественные инновации, на свой внутренний рынок. Создание кластеров и парков – это структурная перестройка экономики страны таким образом, чтобы она была максимально готова: во-первых, к жестким условиям, в которых она окажется после вступления России в ВТО; и, во-вторых, к инновационно-технологическому прорыву – реально функционирующему инновационно интегрированному высокотехнологичному производству.

В экономической литературе содержание инновационно-технологического прорыва усматривается в крупномасштабном освоении и распространении базисных инноваций шестого технологического уклада. Такое освоение и распространение инноваций включает: развитие науки, НИОКР, создание новых технологий и внедрение их в реальную экономику; достижение высокого уровня производительности труда и энергоэффективности во всех сферах хозяйствования; постоянный приток в реальную экономику высококвалифицированных кадров; поддержание соответствующего уровня развития финансовой системы и системы управления; наличие развитых и активных общественных институтов. И если страна вступает на этот путь развития науки и НИОКР, создания высокотехнологического производства, подготовки высококвалифицированных кадров и формирования соответствующих экономических, финансовых и общественных институтов, то можно говорить о том, что процесс инновационного прорыва становится реальностью. Инновационно-технологический прорыв – это процесс комплексный, системный. Начало его – в наукоемких отраслях, когда происходит повышение их доли в производстве ВВП и совершается коммерциализация научно-технических достижений. При этом высокотехнологичными должны стать практически все виды экономической деятельности, формироваться единые технологические цепочки.

С созданием кластеров складываются предпосылки для ускорения процесса кооперации предприятий и организаций, уже являющихся звеньями таких цепочек. По сути, кластер – это высокопродуктивная, ориентированная на современные технологии форма кооперирования крупных промышленных компаний, научно-исследовательских и образовательных учреждений, поставщиков комплектующих, оборудования и услуг, финансовых институтов, органов государственного управления.

И если кластеры являются формой кооперирования крупных промышленных компаний, научно-исследовательских и образовательных учреждений, поставщиков комплектующих, оборудования и услуг, финансовых институтов, органов государственного управления, то формой организации инновационного предпринимательства являются научно-технологические парки. Это форма широко распространена в мировой практике. По своему типу технопарк – это предпринимательский инновационный центр в сфере высоких технологий, который включает всю необходимую для поддержки и развития инновационной деятельности инфраструктуру: бизнес-инкубаторы, лабораторные и производственные корпуса, выставочные площади. Здесь производится «выращивание» разработок, идей и научно-технических проектов с последующим выпуском наукоемкой конкурентоспособной продукции.

Нацеленность промышленно-технологических парков, подобных тольяттинскому, на обеспечение локализации производства разного вида

высокотехнологичной продукции приведет к структурным сдвигам в экономике страны и станет важным условием и стимулом обеспечения системной конкурентоспособности.

Системная конкурентоспособность – это уже не способ выживания, а объективная необходимость. Все возрастающий с каждым годом уровень конкуренции на мировой арене, необходимость концентрации ресурсов, как интеллектуальных, производственных, инновационных, так и финансовых, настойчиво диктуют необходимость объединения ряда предприятий в более жесткую производственно-правовую форму. При таком пути развития роль техники, которую создают машиностроение, электроника, компьютеризация, технические дисциплины в высших учебных заведениях и вообще технические знания, возрастет многократно. Если вторую половину XX в. можно было назвать периодом усиления социальных льгот для населения, то в XXI в. человечество вступает в борьбу за новую техническую составляющую материального производства. А Россия в XXI век вступила с ослабленной машиностроительной отраслью. В период перестройки была потеряна вполне конкурентоспособная в 1980-е годы станкоинструментальная промышленность, хотя к концу 1980-х годов СССР вышел на второе место по потреблению и на третье – по производству металлообрабатывающего оборудования, на первое – по производству и потреблению инструментов из синтетических алмазов и сверхтвердых материалов.

Аналитики называют следующие причины таких потерь[3]:

- нежелание частных собственников покупать гиганты индустрии при снижающемся экспорте их продукции. Так, в 1970 г. экспорт продукции машиностроения в СССР составлял в общем экспорте 21,5%, в 1985 г. - 13,6%, 1990 г. - 18,3% и в последующие годы стал снижаться, так как упало производство во всех отраслях промышленности и сельского хозяйства. Машиностроение превратилось в одну из самых нерентабельных отраслей промышленности;

- не оказание помощи новым собственникам со стороны государства;

- уменьшение инвестиций в отрасль и инноваций для реконструкции и модернизации производства из-за невозможности получить кредиты на долгий срок и под льготные проценты;

- потеря квалифицированных кадров из-за низкой заработной платы на заводах. Как известно, труд в добывающих отраслях опасный для жизни человека, тяжелый, часто осуществляется в сложных климатических условиях и возникает вопрос почему заработная плата в финансовом секторе приближается к уровню доходов работников ТЭК.

В этой связи исследователи предлагают, а мы считаем возможным согласиться с этими предложениями, следующие варианты развития России

при условии, что производство и экспорт в значительной мере сейчас сосредоточены на сырье, и особенно на нефти и газе:

во-первых, установление жесткого контроля со стороны государства за эксплуатацией природных ресурсов, которые не восполняются Прибыль в 50 % и выше в западных странах облагается большими налогами. У нас же налоги на прибыль весьма ограничены. Отсюда происходят перевод валюты в западные банки, слабое воздействие отечественного крупного капитала на социальные нужды и пр.;

во-вторых, обеспечение доступности населения к богатству недр, которое интенсивно эксплуатируется, и использование этого богатства для роста его (населения) благосостояния;

в-третьих, при определении перспектив развития машиностроения сообразно на первом этапе отдавать предпочтение тем отраслям и производствам, на продукцию которых есть внутренний спрос и имеются возможности экспорта [3].

За последние несколько лет относительной стабилизации сформировался естественный инвестиционный тренд. Некоторые ученые говорят о некоей устоявшейся доле, которую государство и сырьевой капитал готовы ежегодно отдавать из своих доходов на развитие отечественных высоких технологий. Среднегодовой прирост физического объема инвестиций в промышленность за последние пять лет составляет 9,5%. Уровень объема их в основной капитал промышленности едва приближается к 28-30% уровня 1990 г. Если это та доля, которую новое государство и новые собственники готовы отдавать из своих свободных средств на технологическое развитие страны, то для восстановления только советского уровня инвестиций в ключевые отрасли промышленности потребуется около 15 лет. Специалисты такие сроки считают неприемлемыми с учетом скорости развития технологий. В этой связи проблема финансирования фундаментальных исследований, стратегических прикладных НИОКР и базисных инноваций, включенных в перечень приоритетов и базисных технологий становится особенно актуальной. На эти цели следует направлять, как это и было предусмотрено федеральным законом, не меньше 4% расходной части федерального бюджета. Отказ от государственной поддержки базисных инноваций в их стартовый период грозит растущим технологическим отставанием России, потерей рынков в условиях глобализации и технологического переворота и технологической безопасности. Самая значительная часть научно-технического потенциала России была сосредоточена в оборонно-промышленном комплексе, в котором наиболее развитыми и наукоемкими отраслями являются авиационная и ракетно-космическая промышленность, причем исключительно благодаря экспорту вооружений и военной техники (ВВТ) и международным космическим программам. В то же время из-за

недостаточного финансирования и они имеют проблемы в сохранении и развитии своего технологического потенциала.

Для более активного проведения технико-технологических структурных преобразований в российской экономике требуется более решительное привлечение на развитие инноваций кредитов банков и других кредитных учреждений. Этот источник, к сожалению, имеет ряд серьезных ограничений в современной России, по сравнению с зарубежной практикой. Поэтому перед государством стоит задача все более широкое использование в высокотехнологическом производстве так называемых инновационных инвестиций, к которым относятся различные виды лизинга, венчурный капитал, разнообразные формы интеллектуальной собственности (патенты, товарные знаки, лицензионные договоры). Заслуживает внимания и возможность активизации инвестиционной деятельности в инновационном секторе экономики через формирование высокотехнологического сектора российского фондового рынка.

Не теряет своей актуальности и привлечение зарубежных инновационно направленных инвестиций. Однако активное привлечение инноинвестиций требует улучшения инвестиционного климата в стране. Но и преувеличивать возможности данного источника не следует, так как мигрирующий зарубежный капитал ограничен в объемах, а кроме того, его инновационно активная часть по объективным причинам оседает в основном (на 50-90%) в индустриально развитых странах.

В силу наличия проблем привлечения инноинвестиций из разных источников, концентрации этих инвестиций в науку, научно-технические разработки, требуются усилия и для концентрации инвестиционных ресурсов на решение наиболее перспективных, определяющих развитие экономики на перспективу, направлений. Для того чтобы такая концентрация состоялась, очень важно, чтобы в экономике России появились не только хорошо адекватно структурированные субъекты, но и способные такую концентрацию реально организовать и реализовать, направить ее на формирование системной конкурентоспособности. Эффективный корпоративный капитал тот, который не только испытывает потребность в инноинвестициях, но и предъявляет спрос на них. Кроме того, важно не только привлечь инвестиции, но и освоить их таким образом, чтобы получить прибыль, достаточную для конкуренции с другими заемщиками. Корпорация, которая рассчитывает быть эффективной, вкладывает немалые деньги в науку, научные разработки, НИОКР, активно реализует эти разработки в производственном процессе. Эффективная корпорация – производитель конкурентоспособной продукции, или услуги. Все это дает основание использовать факторы развития корпорации в российской экономике. При этом весьма активно должен действовать и такой фактор, как совершенствование транспортных систем и систем связи.

Выход на инновационное развитие – это осуществление инновационного процесса в направлении формирования инновационной экономики. В работе в качестве главного признака движения российской экономики по пути инновационного развития признано становление высокотехнологичного характера практически всех видов экономической деятельности. Приоритетами выступают в этом случае не просто новые производства или виды деятельности, а новые открытия и новые технологии, меняющие суть и назначение производств. Инновационный путь развития – путь формирования инновационно-выстроенной и инновационно-интегрированной экономики, развитие которой осуществляется на основе законов инновационной организации хозяйства, основанной на высокотехнологичном производстве, обеспечивающей достойное потребление, эффективные результаты хозяйствования; это путь, основанный на знаниях. [4]

Проблема эффективного использования факторов развития корпораций и проблема технико-технологических структурных преобразований на микро- и макроуровне тесно связаны, и друг друга обуславливают и определяют. Поэтому их следует решать одновременно. Именно на этом пути и реализуется главная цель инновационных инвестиций – формирование высокотехнологического производства и системной конкурентоспособности.

#### **Использованные источники:**

1. Калашников, И.Б. Интеграционная основа конкурентоспособности экономической системы / И.Б. Калашников, Н.В. Орлова // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. - 2010. - № 06. - С. 40-45.
2. Новикова, Н.А. Корпоратизация капитала как фактор формирования системной конкурентоспособности : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Новикова; СГСЭУ. Саратов, 2009. – 25 с.
3. Семенова, А. Развитие машиностроения – основа структурной модернизации / А. Семенова, А. Логинов // Экономист. - 2008. - №7. - С. 52.
4. Уколова, Н.В. Формирование хозяйственного механизма инновационного развития социально-экономической системы: автореф. дис. ... докт. экон. наук / Н.В. Уколова; СГСЭУ. Саратов: СГСЭУ, 2011. – 42 с.

*Носова Е.Н.  
студент 2го курса  
факультет экономики менеджмента  
и гуманитарного образования  
Коган А.Б., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра экономики  
строительства и инвестиций  
ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный  
архитектурно-строительный  
университет (Сибстрин)»  
Россия, г. Новосибирск*

## **ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ**

### **Аннотация**

Спрос диктует предложение, именно поэтому стоит ориентироваться на потребителя. Опираясь на «доступность жилья», нужно предлагать дома такого класса, которые удовлетворят платежеспособный спрос населения.

### **Ключевые слова**

Покупательная способность, доступность жилья, коэффициент доступности.

По данным Росстата население города Новосибирск, превысило отметку 1.5 миллиона [6]. С каждым годом численность населения растёт, соответственно и возрастает потребность в жилье. В 2013 году в очередной раз были превышены плановые показатели по вводу жилья – введено 1 179 612 кв. м. жилья [1].

На этом фоне возникает несколько вопросов, которые уместны при анализе рынков жилья в любых городах. Во - первых – нужны ли городу такие объемы строительства? Во-вторых – доступно ли это жилье для населения? Доступность подразумевает, что на рынке есть достаточное количество жилья, которое подходит по цене и потребительским качествам, а у покупателя есть необходимые деньги или возможность взять кредит.

Чтобы выявить покупательную способность населения необходимо рассчитать коэффициент доступности жилья т.е. величину, которая позволяет оценить, за сколько лет семья со средним доходом сможет накопить на покупку квартиры, если все свои свободные средства направит на приобретение жилья. Коэффициент доступности рассчитывается как отношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры (общая площадь 54 кв. м) к среднему годовому доходу семьи (три человека). Этот показатель отражает фактически сложившееся соотношение между средними ценами на жилье и средними доходами. Во всем мире принято считать жилье доступным, если этот коэффициент не превышает три года [7].

17 декабря 2010 г. вышло постановление правительства №1050 «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015 годы» основной целью которой является формирование рынка доступного жилья эконом класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности. Жильем эконом класса признается сооружение, имеющее следующий ряд признаков [8]:

- архитектура – стандартная (серийный проект), проекты повторного применения;
- несущие и ограждающие конструкции - нет ограничений;
- остекление - двойные рамы из отечественных, деревянных или пластиковых профилей с однослойным стеклом, или одинарные рамы со стеклопакетами;
- объемно-планировочные решения – высота потолков в чистоте менее 2,7 м;
- внутренняя отделка общественных зон – стандартная отделка;
- внутренняя отделка квартир – без отделки или стандартная отделка;
- общая площадь квартир: 1-комн. от 28; 2-комн. от 44; 3-комн. от 56; 4-комн. от 70; 5 комн. от 84;
- площадь кухни кв. м. - до 8, возможна кухня ниша;
- внешнее окружение наличие социальной инфраструктуры в районе – наличие объектов социальной инфраструктуры в радиусе 1 км. от жилого дома.

13 июля 2012 года вступил в силу Федеральный закон от 10 июля 2012 года № 118-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О содействии развитию жилищного строительства» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», в соответствии с которым предусмотрено не только увеличение объема строительства жилья эконом класса, но и содержатся меры по снижению рыночной стоимости жилья, построенного на земельных участках Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства.[2]

В частности, законом для снижения стоимости жилья эконом класса предусмотрено проведение Федеральным фондом содействия развитию жилищного строительства [9] аукционов на право заключения договоров безвозмездного срочного пользования земельными участками Фонда для строительства жилья экономического класса. Безусловно, что введение данной процедуры направлено на обеспечение жильем нуждающихся граждан.

При оценке потребности населения в жилье учитывается ряд факторов. Минимальный объем строительства жилья обусловлен состоянием существующего жилого фонда, нормами обеспеченности жильем, численностью нуждающихся в жилье.

При оценке численности нуждающихся в жилье нужно учитывать во-первых, миграционные процессы. Так Новосибирск является привлекательным как для жителей российского Севера, так и для мигрантов из стран Азии [3]. Межрегиональный миграционный прирост за январь-ноябрь 2013 года составил 10139 человек, а прирост внешней миграции составляет 18243 человек [4]. Миграционным приростом принято считать абсолютную величину разности между числом прибывших на данную территорию и числом выбывших за пределы этой территории за определенный промежуток времени. Прирост внешней миграции означает, абсолютную величину разности между числом прибывших и выбывших людей на территорию данной страны из другого государства за определенный промежуток времени. По итогам январь-ноябрь 2013 г. в Новосибирске обосновалось 18243 человека.[4]

Во-вторых, нужно анализировать показатели естественного движения населения. В 2013 году Новосибирске (по отношению к 2012 году) эти показатели таковы: родилось 965 человек, умерло 300 человек, естественный прирост составил 665 человек [4]. Исходя из этих данных, миграционные процессы оказываются более значимыми при анализе потребности населения в жилье.

В-третьих, нужно учитывать численность граждан, зарегистрированных в качестве нуждающихся в жилье.

На покупательную способность граждан влияют следующие показатели:

- сумма доходов;
- сумма расходов;
- сумма сбережений.

Эти три показателя определяют кредитоспособность, а в итоге – покупательную способность населения на рынке жилья. На основе этих показателей можно рассчитать доступность жилья и такие цены, при которых жилье будет доступным.

Среднемесячная заработанная плата в Новосибирской области по итогам январь - сентябрь 2013 года составила 24 554,2 руб. [4].

Средневзвешенная цена предложения в многоквартирных домах на вторичном рынке жилья в Новосибирске на конец октября составила 61 120 тыс. руб. за кв. м. [5].

Основываясь на вышеизложенных данных, можно предположить, что покупательная способность граждан в Новосибирске невысока. Первоначальные расчеты показывают, что «доступная цена» одного кв.м. в Новосибирске составляет примерно 35 000 руб. Однако эта сумма нуждается в дополнительном обосновании и более глубоком анализе.

#### **Использованные источники:**

1. Построить с задором-2

[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/2777>. Дата обращения 02.02.14.

2. Доступное жилье: уже скоро в Новосибирске [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://klubbess.ru/dostupnoe-zhile-uzhe-skoro-v-novosibirske>. Дата обращения 1.02.14.

3. Качественный разворот в эконом-классе. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://expert.ru/siberia/2013/37/kachestvennyij-razvorot-v-ekonom-klasse>. Дата обращения 02.02.14.

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://novosibstat.gks.ru>. Дата обращения 02.02.14.

5. Жилье в Новосибирске подешевело до уровня августа [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://jilfond.ru/news/news\\_view.php?view=1&nid=638](http://jilfond.ru/news/news_view.php?view=1&nid=638). Дата обращения 02.02.14.

6. Информация (пресс-выпуск) Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Новосибирской области от 6 апреля 2012 г. N 57 "Новосибирск преодолел полуторамиллионный рубеж" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.garant.ru/7222502>. Дата обращения 02.02.14.

7. Как определяют доступность жилья [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://altapress.ru/story/115719>. Дата обращения 02.02.14.

8. Единая классификация многоквартирных жилых новостроек [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.fondrgs.ru/files/docs/Edinaya\\_klassifikaciya1.pdf](http://www.fondrgs.ru/files/docs/Edinaya_klassifikaciya1.pdf). Дата обращения 2.02.14.

9. Федеральный фонд содействия развития жилищного строительства [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fondrgs.ru>. Дата обращения 2.02.14.

*Нужная О.А., к.э.н.  
доцент  
кафедра учета и аудита  
Луцкий национальный  
технический университет  
Украина, г. Луцк*

## **ФУНКЦИИ КАПИТАЛИЗАЦИИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ПРОДУКТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ**

*В статье рассматриваются актуальные вопросы систематизации функций капитализации в обеспечении функционирования субъектов хозяйствования как на уровне национальной экономики, так и на уровне отдельного субъекта.*

*Ключевые слова: капитал, капитализация, рыночная стоимость, структура капитала, экономическая безопасность.*

Ученые рассматривают капитализацию как фундаментальный процесс, экономический смысл которого заключается в повышении стоимости капитала, принадлежащего субъектам всех уровней хозяйствования, в результате роста их хозяйственного потенциала и эффективности.

В последние годы в научной литературе появилось много публикаций, посвященных теоретическим и практическим проблемам капитализации. Так, в своих работах освещают различные аспекты капитализации как отечественные ученые (Беновская Л.Я., Брюховецкая Н.Ю., Геец В.М., Козориз М.А., Мельник Л.М., Побурко О.Я., Шумская С.С.), так и зарубежные (Гальцева О.В., Дедкова М.В., Казинцев В.В., Малова Т.А., Христофорова И.В.).

В частности, исследуются вопросы относительно определения сущности и содержания понятия «капитализация», классификации ее видов и форм, методов оценки и направлений повышения, а также факторов, влияющих на капитализацию.

Анализ научной литературы показал, что недостаточно изученными являются функции капитализации как результат производительных экономических изменений. Поэтому целью статьи является изучение и систематизация функций капитализации в обеспечении функционирования субъектов хозяйствования как на уровне национальной экономики, так и на уровне отдельного субъекта.

Содержание капитализации и ее роль в обеспечении функционирования предприятий раскрывают ее функции.

Учитывая реальное состояние и проблемы развития экономики Украины, профессор Козориз М.А. предлагает на уровне отечественных предприятий выделять три ключевые функции капитализации, реализация которых направлена на повышение эффективности их функционирования:

- функция капитализации как критерия в определении рыночной стоимости предприятия, на основе которой формируется важная информация для менеджеров, собственников и инвесторов в принятии управленческих решений по выбору перспектив его развития;

- установление оптимальной структуры капитала предприятия на основе оценки эффективности таких его составляющих, как материальные и нематериальные активы, человеческий капитал, прибыль;

- повышение экономической безопасности предприятия на основе увеличения доли собственного капитала в его суммарной величине [4, с. 108].

Соглашаясь с мнением Улянич Ю.В., отметим, что одна из основных функций капитализации – управление финансовыми ресурсами. Суть данной функции заключается в своевременном формировании всех видов

финансовых ресурсов, систематическом поиске резервов дополнительного накопления финансовых ресурсов для обеспечения надлежащего финансового развития предприятия [8].

Также ученые выделяют функции планирования, организации и контроля.

В частности, функция планирования заключается в разработке и реализации планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей и способов его достижения и использования отдельных видов ресурсов [5].

Организационная функция предполагает распределение финансовых ресурсов для выполнения планов предприятия. На стадии реализации этой функции руководители должны использовать все физические и интеллектуальные возможности своих работников, технические устройства и оборудование, а также средства для достижения эффективной деятельности предприятия, все возможности привлечения средств на усовершенствование оборудования (НТП), переквалификацию или повышение квалификации работников, увеличение размера оплаты труда, строительство дополнительных сооружений, закупку оборудования [1].

Назначение контрольной функции заключается в обеспечении сбалансированности между собственным капиталом и привлеченным. Важность данной функции объясняется тем, что финансовые фонды любого предприятия ограничены определенной суммой, которую нужно тратить эффективно в условиях неопределенности и риска.

Отметим, что трактовка контрольной функции капитализации практически повторяет такую функцию, как установление оптимальной структуры капитала предприятия (за Козориз М.А.).

Как отмечает российский ученый Малова Т.А., на современном этапе на первый план выходит анализ функций, которые отражают создание условий не только для устойчивого функционирования и модернизации национального хозяйства, но и для реализации экономической стратегии в долгосрочном периоде. В своих работах автор называет и характеризует такие функции процесса капитализации:

- распределительная функция процесса капитализации обеспечивает перелив капитала между секторами и субъектами экономики, и это создает тенденцию выравнивания предельной производительности капитала в реальном секторе национальной экономики;

- воспроизводящая функция процесса капитализации обеспечивает постоянство кругооборота и накопления капитала как на уровне национальной экономики, так и на уровне отдельного субъекта (благодаря этой функции процесс капитализации имеет регулирующее воздействие на темпы и пропорции развития хозяйства, изменения отраслевой и территориальной структур);

- стратегическая функция процесса капитализации заключается в формировании источников ресурсов, обеспечивающих возможность стратегического развития экономического субъекта в долгосрочном периоде;

- инновационная функция процесса капитализации заключается в финансировании нововведений за счет того, что инновационная деятельность имеет амбивалентный характер: с одной стороны, уменьшает рыночную стоимость объекта, обесценивая его основные производственные фонды, с другой – повышает ее, увеличивая стоимость нематериальных активов и оборотных фондов. Изменяя соотношение между инновационным и традиционным способами хозяйствования в пользу инновационной деятельности, процесс капитализации создает дополнительную стоимость, которая возрастает вследствие генерации потоков инноваций с привлечением все меньших по объемам запасов физического капитала. Его замещает капитал в форме прав на финансы, технологии, информацию, другие интеллектуальные ресурсы [6].

Побурко О.Я., кроме уже названных распределительной и стратегической функций, выделяет следующие:

- оценочная, т.е. отражение оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью проверки ее эффективности и выявления имеющихся резервов, ответственность деятельности предприятия международным критериям эффективности;

- прогностическая – служит индикатором будущего состояния предприятия, основное содержание этой функции заключается в оценке потенциала предприятия;

- мобилизационная – заключается в привлечении ресурсов для целей организации, расширения производства, быстрого освоения современных технологий и т.п.;

- стимулирующая – выступает индикатором экономического, научно-технического развития предпринимательской деятельности;

- информационная – позволяет оперативно собрать или распространить информацию об уровне экономической устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятия на микро-, мезо- и макроуровне [7].

Прогностическую (или прогнозную) функцию капитализации изучал в своих работах русский ученый Казинцев В.В., исследовавший вопросы анализа текущего состояния рыночной капитализации предприятия, а также выявление ее потенциальных возможностей и прогнозирования источников и перспектив развития предприятия в будущем [2].

Янчевский В.Л., кроме уже рассмотренных воспроизводственной и инновационной функций, дополнительно выделяет следующие функции капитализации:

- защитная – проявляется в том, что благодаря увеличению размера капитала предприятие поднимается на высшую ступень экономического потенциала и достигает хорошей деловой репутации;

- социальная функция – несет в себе возможность повышения жизненного уровня населения. В частности, ключевым условием успешного развития социальной инфраструктуры села является сбалансированное развитие аграрных предприятий. Формирование источников финансирования социальной инфраструктуры села должно осуществляться за счет диверсификации денежных потоков, а именно: собственных источников средств аграрных предприятий, краткосрочных и долгосрочных инвестиций, банковского кредитования и государственного субсидирования. Разнообразие источников финансирования будет способствовать всестороннему развитию как производственной, так и непроизводственной сфер сельскохозяйственных предприятий. Решение таких задач осуществляется за счет капитализации и модернизации предприятий аграрной сферы [9, с. 315-316].

Ученые Института экономики промышленности НАН Украины в рамках выполнения в 2006-2009 гг. научно-исследовательской работы «Пути капитализации и методы регулирования хозяйственной деятельности предприятий базовых отраслей промышленности» исследовали экономическую и социальную функции капитализации [3]. Соглашаясь с этим мнением и учитывая вышеизложенное, предлагаем всю совокупность функций капитализации разделить на два блока:

- 1) экономический – касается как отдельных субъектов хозяйствования, так и для всей национальной экономики;
- 2) социальный – касается проблем жизненного уровня населения и развития социальной инфраструктуры.

Таким образом, ученые используют различные подходы к определению функций капитализации в зависимости от объекта или цели исследования. По нашему мнению, все рассмотренные учеными функции капитализации достаточно обоснованными. Считаем целесообразным осуществить разделение всей совокупности функций капитализации на два блока – экономический и социальный.

#### **Использованные источники:**

1. Казинцев В.В. Рыночная капитализация российских промышленных корпораций как фактор экономической эффективности производства: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Москва, 2003. – 27. с.
2. Капитализация предприятий: теория и практика: моногр. / под ред. д.э.н., проф. И.П. Булеева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
3. Козоріз М.А. Функції капіталізації в забезпеченні ефективного розвитку підприємств / М.А. Козоріз, І.З. Сторонянська // Капіталізація підприємств та фінансових організацій: теорія і практика: тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 27 трав. 2011 р.) / НАН України, І-т еко-номіки пром-ті; редкол.: І.П. Булеев (відп. ред.) та ін.. – Донецьк, 2011. – 240 с.

4. Косачев Ю.В. Эффективность корпоративной структуры, реализующей инновации / Ю.В. Косачев // Экономика и математические методы. – 2001. – Т. 37. – №3. – С. 36-51.
5. Малова Т.А. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты / Т.А. Малова. – [2-е изд.]. – М.: Либроком, 2009. – 208 с.
6. Побурко О.Я. Організація управління капіталізацією господарського комплексу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 „Організація управління, планування і регулювання економікою” / О.Я. Побурко. – Львів, 2001. – 19 с.
7. Улянич Ю.В. Розвиток капіталізації сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами” / Ю.В. Улянич. – Умань, 2012. – 20 с.
8. Янчевський В.Л. Економічна сутність капіталізації підприємств та напрями її здійснення / В.Л. Янчевський // Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. – 2011. – №2. – С. 308-319.
9. Звягильский Е. Капитализация – основа и направление повышения стоимости Украины / Е. Звягильский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://2000.net.ua/derjava/opyt/66154>.

*Олефиренко Т.В.*  
*доцент*  
*кафедра государственного управления*  
*Национальный университет*  
*биоресурсов и природопользования*  
*Украина*

## **РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА НА ОСНОВАНИИ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

### **Аннотация.**

Проанализированы различия в специализации отдельных районов области и определена степень влияния пригородной зоны на сельское хозяйство. Обоснована необходимость усовершенствования организации управления развития аграрного сектора региона на основании кластерного подхода.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, производство, кластер, регион.

Olefrenko T., Ph.D., Associate Professor of Public Administration, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine.

### **Summary.**

The differences in specialisation of separate regional districts are analyzed and the level of suburban area influence on agriculture is specified as well.

The necessity of improving the management organization of the agricultural sector in the region based on the cluster approach.

**Keywords:** agriculture, manufacturing, cluster, region.

**Актуальность темы:** В условиях вызовов Всемирной продовольственной и финансового кризисов чрезвычайно важное значение приобретает сбалансированное сочетание государственного регулирования сельскохозяйственного производства с механизмами свободного рынка. Одной из приоритетных задач, стоящих перед Украиной, является инновационное обновление отдельных отраслей народного хозяйства. Одним из путей решения указанных проблем является полноценное использование преимуществ национальных отраслевых особенностей развития производственных процессов с учетом международного опыта. Аграрный сектор является стратегической системообразующей отраслью украинской национальной экономики, которая обеспечивает продовольственную безопасность нашего государства. При этом она может быть одним из действенных рычагов влияния Украины в мире. Учитывая наличие плодородных земель и благоприятный климат, наше государство имеет ряд конкурентных преимуществ перед производителями агропродовольственной продукции других стран, что безусловно вызывает необходимость совершенствования организации управления аграрным сектором.

Реализация потенциала и повышения конкурентоспособности АПК требует применения современных подходов, одним из которых является создание кластеров, в рамках которых происходит объединение производственных процессов с научно-инновационной деятельностью.

**Анализ основных исследований и публикаций.** Одним из основателем учения о формировании и функционирования кластеров является М. Портер. Среди отечественных ученых, занимавшихся исследованием данного направления национального развития экономики, является В.М. Гейц, В.П. Семиноженко, Б.Е. Квасюк, П.Т. Саблук, М.Ф. Крапивко. Определение основных факторов, препятствующих инновационному развитию аграрного сектора, обусловило исследования причин усиления специализации производства сельскохозяйственной продукции на уровне отдельных регионов.

Целью статьи является определение перспектив развития производства сельскохозяйственной продукции региона на основе кластерного подхода.

**Изложение основного материала.**

Одним из главных приоритетов, определенных странами ЕС, является обеспечение благоприятных условий для реализации предпринимательскими структурами инновационного потенциала региона с учетом приоритетов

регионального развития, включая аграрный сектор. Одним из основных подходов для полной реализации потенциала и повышения конкурентоспособности АПК является создание кластеров. Как отметил Майкл Портер, в условиях глобализации секторальный (отраслевой) подход к организации производства и управления теряет свои позиции, и на первый план выходят системы кластерной организации взаимосвязей фирм и организаций [6].

Для Украины, в контексте кардинальных изменений условий хозяйствования, определение перспектив регионального развития сельского хозяйства является несколько усложненным. Необходимо учесть, что некоторым общим фоном пространственной сельскохозяйственной динамики будут тенденции переопределения межзональных пропорций аграрного производства, которые на протяжении последнего десятилетия обозначились довольно четко [3]. Характеризуя данный процесс, необходимо отметить, усиление значения сельского хозяйства Полесья и Лесостепи в общем производстве, в частности в животноводстве, что сопровождается относительным уменьшением роли Степи. Одной из причин, является приобретение приоритетного значения природных кормовых угодий в условиях критической ситуации в полевом кормопроизводстве и комбикормовой промышленности.

Учитывая современные тенденции регионального развития сельского хозяйства Украины, возрастает необходимость формирования кластерной модели организации управления аграрным сектором, в основе которой лежит интеграция производственных, управленческих, научных структур. В контексте решения данной проблематики, полезным является исследование и обобщение опыта на базе Киевской области.

Как показывает проведенный анализ, структура производства продукции сельскохозяйственных предприятий в разных административных районах Киевской области значительно отличаются. С целью оптимизации региональной и хозяйственной специализации на основе кластерного подхода была осуществлена их группировка в зависимости от доли отдельных видов продукции в структуре производства продукции, что позволило оценить различия в специализации сельскохозяйственного производства, которые существуют между отдельными районами области, и выделить пять кластеров, в рамках которых специализация сельскохозяйственных предприятий существенно отличается.

К первому кластеру отнесён один район, для которого высокий удельный вес в структуре производства принадлежит продукции животноводства (86,7%), за счет высоких показателей по производству курятины (54,1%) и яиц (24,2%), производство свинины занимает лишь 6,4 процента.

Ко второму кластеру относится наибольшее количество районов (21 район), это означает, что представители именно данной группировки

наиболее четко отражают структуру производства продукции сельскохозяйственных предприятий Киевской области. Районы, которые вошли во второй кластер специализируются на производстве преимущественно зерновых, причем основной зерновой культурой является пшеница (18,7 процента). Среди другой продукции растениеводства важную роль играет производство сахарной свеклы (20,6 процента). Животноводство является менее важным, чем в первом кластере, производство молока занимает (16,6 %), мясо крупного рогатого скота (КРС) (12,4 процента). Два района, вошедших в третий кластер, специализируются на производстве яиц и курятины (соответственно 35,1% и 11,7 процента). В растениеводстве удельный вес зерновых составляет 14,6%, производство сахарной свеклы - 12,6 процента.

Особенностью четвертого кластера, к которому относится один район, является лидирующее место в области по производству овощей (28 %), а также высокая доля производства свинины (27,9 %), производство яиц занимает 22,4 процента. Отдельное место в структуре производства продукции сельскохозяйственных предприятий принадлежит району который относится к пятому кластеру, основным направлением которого является производство курятины (89,9%). Отрасль растениеводства, а именно производство зерновых, почти полном объеме идет на удовлетворение потребностей кормопроизводства вышеупомянутой отрасли.

Результаты исследования показали, что близость к г. Киеву существенно влияет на специализацию и эффективность пригородного сельского хозяйства. Потребности города в продуктах питания определяют размещения в районах более приближенных к г. Киеву, мало транспортабельной, скоропортящейся плодоовощной продукции, молока, продукции птицеводства, свиноводства и т.д. Таким образом, отличительной чертой пригородного сельского хозяйства выступает сравнительно лучший уровень развития транспортной сети, складского хозяйства, поставки электроэнергии и других элементов производственной инфраструктуры. Развитая инфраструктура позволяет пригородным хозяйствам оперативно осуществлять доставку продукции, своевременно обеспечивать собственные производственные нужды продукцией промышленности - минеральными удобрениями, средствами защиты растений, горючим, строительными материалами.

Одним из важных преимуществ ведения пригородного сельского хозяйства, по мнению И. Ибатуллина, является создание благоприятных условий для ведения интенсивного сельскохозяйственного производства, в связи с наличием более развитой производственной и социальной инфраструктуры, выгодным расположением по отношению к рынкам сбыта и центров материально - технического снабжения, возможностью быстрого привлечения дополнительных трудовых ресурсов в случае производственной необходимости и привлекательными инвестиционными условиями [4,

С.161 ]. Кроме того, особенностью сельского хозяйства Киевской области является активизация преобразований в экономике и аграрном секторе в результате реализации мероприятий земельной реформы. Исследования показали, что за период 2000-2011 годов увеличилось количество владельцев и пользователей земли. Предприятия расположены в районах приближенных к г. Киеву трансформируются в многоотраслевые производства. Следует отметить, что высокий уровень концентрации, специализации и интенсивности пригородного сельского хозяйства Киевской области обеспечивает и сравнительно высокую экономическую эффективность производства. Сокращение транспортных расходов, высокий уровень взаимодействия предприятия с городом и другие факторы приобретают все большее значение.

В современных условиях трансформации экономических процессов в Украине ярко выражено определенное противоречие во взаимодействии рыночной системы. В данном аспекте, мы рассматриваем кластерный подход, как альтернативный традиционному - отраслевому подходу в сельскохозяйственном производстве. В данном случае, он является наиболее оптимальным для конкурентного развития как самого кластера, так и всей аграрной сферы территории, на которой расположены эти субъекты .

Однако, монографический анализ современных предпосылок применения кластерных технологий, позволил определить существующие препятствия на пути его дальнейшего развития. В частности, А. Гудзь, отмечает как одну из них, терминологическую неопределенность, что формирует искаженное понимание природы кластера [ 5, С. 111 ]. По сути, ретроспективный анализ соответствующих тенденций, показал, прежде всего, возможность возникновения рисков, связанных с применением неэффективных, а в отдельных случаях, и вовсе несовместимых с развитием кластерных технологий инструментов.

Одной из особенностей кластеров, выгодно отличающих их от других альтернатив, является сосуществование таких важных компонентов, как добровольное сотрудничество усиленное элементами конкуренции. Именно такое соотношение приобретает актуальность в современных условиях глобализации.

С другой стороны применение кластерных технологий требует соответствующей информационной базы. Анализируя существующую систему государственной статистики следует отметить недостаточность существующих данных, что по сути, делает невозможным осуществление оценки результативности мероприятий направленных на углубление кластерной политики в сельском хозяйстве .

Реализация аграрной политики на основе кластерного подхода, осложняется нехваткой понимания сущности кластера, обусловленного особенностью менталитета. Ведь нежелание воспринимать принципиально новую технологию решения сверхсложных проблем, заключается в

отсутствии необходимых знаний и навыков использования соответствующего инструментария. В частности, отсутствие опыта менеджмента на основе аутосоринга и субконтрактации, является реальным препятствием к переходу на следующий этап развития необходимых предпосылок применения кластерных технологий .

К приоритетным мероприятиям реализации кластерной политики развития сельского хозяйства следует отнести необходимость соответствующего разграничения функций и полномочий между отраслевыми и территориальными органами власти в рамках реализации определенного вектора аграрной политики. Взаимодействие компонент требует согласования межотраслевой и между территориальной координации. Развитие сравнительно нового направления управления в Украине должно сопровождаться соответствующим нормативно - правовым обеспечением функционирования кластерной организации.

В данном контексте, речь не идет не о замене важных факторов развития экономики Украины, в том числе ее аграрной составляющей. Прежде всего, имеется в виду возможность улучшения функционирования существующего механизма сельскохозяйственного производства, за счет его дополнения совершенным инструментарием реализации государственной политики. Ведь, в перспективе, позиционирования кластерной политики в сфере производства должно основываться на определенности стратегии развития и повышения конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности объединенных в кластеры .

#### **Выводы:**

Необходимость совершенствования организации управления развитием аграрного сектора региона предусматривает комплексный подход к обоснованию и принятию решений в сельскохозяйственном производстве, повышения их результативности, также обеспечения последовательности реализации аграрной политики на долгосрочную перспективу.

Одним из альтернативных мер повышения эффективности является формирование кластерной модели организации управления аграрным сектором.

Обоснование производственных программ в разрезе соответствующих отраслей на основе определенных с помощью кластерного анализа, групп административных районов, даст возможность классифицировать однотипные объекты и предвидеть тенденции их развития на перспективу.

#### **Использованные источники:**

1. Броншпак Г.К. Государственная поддержка кластерных инициатив: вертикально интегрированы структуры в АПК // Экономика АПК. – 2007. – № 4. – С.45 -51.
2. Государственное регулирование сельскохозяйственного производства: теория методология, практика. – М.: КПД «Формат», 2008. – 488с.

3. Иванько А.В. Развитие аграрного сектора региона на основе кластерного подхода. // Экономика АПК. – 2009. - № 4 – с. 32-37.
4. Ибатуллин Ш.И. Капитализация земель пригородных зон крупных городов: теория, методология, практика / Ш.И. Ибатуллин – К.: НАУ, 2007. – 260 с.
5. Организационно-экономическая модернизация аграрной сферы: научный доклад / под общ. ред. акад. НААН Украины П.Т. Саблука. – М.: ННЦ ИАЭ, 2011. – 342 с.
6. Организационно-экономические трансформации в аграрном производстве: материалы Третьего регионального годового съезда Северо-Восточного отделения Всеукраинского конгресса ученых экономистов-аграрников, 10 декабря 2009, г. Харьков. – Харьков: ХНТУСГ 2010. – 479 с.
7. Портер М. Международная конкуренция; Пер. С англ. / Под. ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Межнар. отношения, 1993. – 856 с.
8. Сельское хозяйство Украины за 2011 год: стат. сборник/ Под ред. Н.С. Власенко. – К.: Гос. комитет статистики Украины, 2012. – 386 с.

*Онищенко С.В.  
преподаватель  
кафедры экономики и управления  
филиал КузГТУ  
Российская Федерация, г. Прокопьевск*

**АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ РАЗРАБОТКИ  
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И ОСНОВ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ И  
ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ (ПРОГРАММЫ) СОЦИАЛЬНО –  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

**Аннотация**

В данной статье затрагивается проблема усиления самостоятельности регионов, наблюдаемая в России в настоящее время. Регион стал субъектом экономических отношений, начал формировать свою самостоятельную региональную политику. Цель статьи заключается в изучении и формировании умений разрабатывать эффективные управленческие решения на уровне региона. В статье анализируются теоретические основы разработки управленческих решений, а так же раскрываются общие теоретические основы целеполагания и формирования концепции (программы) социально – экономического развития регионов.

**Ключевые слова**

Решение, принятие решения, классификация управленческих решений, стратегическое управление, стратегическая цель, целеобразование, целеполагание, целеосуществление, концепция социально-экономического развития, дерево целей, SWOT-анализ

Разработка программ социально-экономического развития является одним из основных элементов регионального планирования экономики, а также средством реализации политики государства.

В настоящий момент в нашей стране наблюдается тенденция к усилению самостоятельности регионов. Регион стал субъектом экономических отношений, начал формировать свою самостоятельную региональную политику, реализация которой в значительной степени определяет уровень экономического развития и качество жизни населения.

Управленческие решения образуют важнейший элемент системы формирования и реализации всякой созидательной деятельности и общественного развития как выражения интересов отдельных лиц, коллективов, организаций, социальных структур. Решение - это предписание к действию с целью разрешения проблемы.

Управленческая работа обязательно связана с принятием решений. Принятие решения - выбор определенного действия из множества возможных вариантов (альтернатив). В простейшем случае это выбор из двух альтернатив: действовать или не действовать.

Для того, чтобы управленческое решение было эффективным и обеспечивало достижение целей организации, оно должно удовлетворять совокупности определенных требований:

Цель управления является ведущим элементом в управленческой деятельности, в принятии и реализации решений. Задача управления - максимально приблизить результат реализации решения к поставленной цели [4, с. 107].

Всесторонняя обоснованность управленческого решения требует использования достаточно полной и достоверной информации о состоянии и путях развития организации и окружающей среды, степени соответствия принимаемого решения задачам развития организации. В реальных условиях руководитель всегда стоит перед необходимостью принятия решения в условиях ограниченности информации, ибо никакая информация не может полностью отражать реальное состояние элементов организации, совокупности всех внешних условий. В этих условиях огромную роль играет опыт и интуиция руководителя, его профессионализм [2, с. 215].

Факторы, определяющие качество управленческих решений, делятся на внутренние и внешние.

К внутренним факторам, связанным с управляющей и управляемой системами, можно отнести квалификацию управленческого персонала, технологию и методы управления, культуру управления, устойчивость системы управления, её восприимчивость к управленческим решениям и т.д.

К числу внешних факторов, характеризующих влияние окружающей среды, относятся:

- законодательная, политическая, социально-экономическая среда;
- нормативно-правовое обеспечение управленческой деятельности;

- ограничения по ресурсобеспеченности процесса принятия решения (время, количество экспертов и др.);
- организационные формы производства и управления;
- согласованность управляющей и управляемой систем (психологический климат, авторитет руководителя, профессионально-квалификационный состав исполнительских кадров, состояние исполнительской дисциплины и т. д.);
- система оценок уровня качества и эффективности управленческих решений;
- качество прогнозирования как социально-экономических процессов, в целом, так и развития производственной системы.

В переходных условиях, характеризующихся нестабильностью политической и социально-экономической обстановки, внешние факторы являются доминирующими в определении качества и эффективности управленческих решений.

Принятие управленческих решений является всегда прерогативой руководителя, но может осуществляться на разной основе.

Управленческое решение может быть:

- единоличным;
- сугубо единоличным, без совета с людьми;
- единолично-консультативным,

Коллективное:

- на основе консенсуса всех заинтересованных лиц;
- на основе компромисса всех заинтересованных лиц;
- путем голосования [1, с. 237].

В зависимости от того, что лежит в основе решения – интуиция, суждение или рациональность - выделяют:

1. Интуитивные решения - это выбор, сделанный только на основе ощущения того, что он правилен. Лицо, принимающее решение, не занимается при этом сознательным взвешиванием «за» и «против» по каждой альтернативе и не нуждается даже в понимании ситуации.

2. Решения, основанные на суждениях. Такие решения иногда кажутся интуитивными, поскольку логика их не очевидна. Решение, основанное на суждении, - это выбор, обусловленный знаниями или накопленным опытом. Опираясь на здравый смысл, он выбирает альтернативу, которая принесла успех в прошлом.

3. Для стратегического и тактического управления любой подсистемы системы менеджмента принимаются рациональные решения, основанные на методах экономического анализа, обоснования и оптимизации.

Поскольку решения принимаются людьми, то их характер во многом несет на себе отпечаток личности менеджера, причастного к их появлению на свет. По этому параметру принято различать следующие управленческие решения:

1. Уравновешенные решения. Их принимают менеджеры, внимательно и критически относящиеся к своим действиям, выдвигаемым гипотезам и их проверке.

2. Импульсивные решения. Авторы таких решений легко генерируют самые разнообразные идеи в неограниченном количестве, но не в состоянии их как следует проверить, уточнить, оценить.

3. Инертные решения. Они становятся результатом осторожного поиска. В них, наоборот, контрольные и уточняющие действия преобладают над генерированием идей, поэтому в таких решениях трудно обнаружить оригинальность, блеск, новаторство.

4. Рискованные решения. Эти решения отличаются от импульсивных тем, что их авторы не нуждаются в тщательном обосновании своих гипотез и, если уверены в себе, могут не испугаться любых опасностей.

5. Осторожные решения. Характеризуются тщательностью оценки менеджером всех вариантов, сверхкритичным подходом к делу.

Кроме того, управленческие решения можно квалифицировать как запрограммированные и незапрограммированные. Где запрограммированное решение - есть результат реализации определенной последовательности шагов или действий. Как правило, число возможных альтернатив ограничено, и выбор должен быть сделан в пределах направлений, заданных организацией. Незапрограммированные решения - это решения, требующиеся в ситуациях, которые в определенной мере новы, внутренне не структурированы или сопряжены с неизвестными факторами.

На практике немногие управленческие решения оказываются запрограммированными или незапрограммированными в чистом виде. Почти все решения оказываются где-нибудь между крайними вариантами. Немногие запрограммированные решения настолько структурированы, что личная инициатива лица, принимающего их, целиком исключается. И даже в ситуации самого сложного выбора методология принятия запрограммированных решений может быть полезна.

Технология разработки управленческого решения структурно включает:

- предмет решения - конкретная тема, проблема, сложный теоретический вопрос или практическая ситуация, которые не позволяют в данных условиях получить желательный результат;
- субъект решения, то есть лиц, наделенных правом инициировать решения и реализовывать их;
- объект решения – исполнители решения;
- цель подготовки решения;
- причины подготовки и реализации решения;
- персонал или население, для которых готовится или реализуется управленческое решение.

В соответствии с требованиями современных технологий к основным системным признакам разработки управленческих решений относят целостность, связность, структурность, органичность, эффективность, экономичность, своевременность, обоснованность, реальность, универсальность и так далее. [5, с. 98].

В технологии также учитывается ряд специфических особенностей управленческих решений:

- они оказывают важное воздействие на большие коллективы людей, срок их последствий достаточно высок;
- каждое из них в значительной мере определяет последующие решения;
- ответственность за принимаемые решения очень высока.

В качестве основных проблем различных технологий разработки управленческих решений можно назвать следующие:

- давление сроков;
- быстрая смена условий и возникающих проблем и задач;
- недостаток квалификации лица, принимающего решение вызванный, с одной стороны, динамичностью ситуации, с другой стороны карьерный рост менеджера часто опережает рост его квалификации;
- нехватка информации, ее дороговизна и низкое качество;
- ненадежность имеющихся методов, их несоответствие возникающим задачам, недостаточный уровень детализации, формализации и возможности адаптации к конкретной ситуации;
- необходимость сочетания интересов различных групп в рамках одного решения и разногласия между лицами, принимающими решения; засилье рутины и др.

Как процесс технология разработки и принятия управленческого решения – это алгоритм, последовательность определенных действий, поиск, группировка и анализ достаточной и необходимой информации для разработки, утверждения и реализации.

Как явление технология разработки управленческого решения это план мероприятий, постановление, письменное или устное распоряжение.

В технологиях разработки управленческих решений различают их различные основы или сущности. Так, экономическая сущность управленческого решения в технологии разработки проявляется в том, что на подготовку и реализацию любого управленческого решения требуется финансовые, материальные и другие затраты. Социальная сущность управленческого решения в технологии разработки заложена в механизме управления персоналом, который включает рычаги воздействия на человека для согласования их деятельности в коллективе. Технологическая сущность управленческого решения в технологии его разработки обуславливает обеспечение персонала необходимыми техническими, информационными

средствами и ресурсами для подготовки и реализации управленческого решения.

Таким образом, технология разработки управленческих решений является важной составной частью любой управленческой деятельности. Это сложный технологический процесс. Решение можно рассматривать как продукт управленческой деятельности, а его разработку и принятие - как процесс, ведущий к появлению этого продукта.

На современном этапе развития выделяют новые явления, которые неоднозначно влияют на экономическое развитие регионов: необходимость продолжения экономического роста на новой качественной основе; усиливающаяся зависимость российских регионов от мирового хозяйства; переход к постиндустриальному и информационному обществу с особыми функциями различных регионов; изменение образа жизни и связанные с этим требования к развитию социальной сферы; ужесточение экологических требований с переходом мирового сообщества на парадигму устойчивого развития.

Адекватная реакция на эти явления – переход регионов к стратегическому управлению развитием. Определение целей регионального развития экономики является одним из основных этапов стратегического управления. Стратегические цели создают образ желаемого будущего состояния региона, снижает неопределенность внешней среды, консолидируют общество и становятся институциональным фактором его развития.

Стратегические цели развития территории могут быть связующим звеном между двумя уровнями региональной политики: федеральным и окружным. Для территории можно установить измеримые цели и критерии оценки результатов регионального развития. Задача состоит в том, чтобы корректировать их при стратегическом планировании.

Подход к методологии стратегического целеполагания регионального развития основывается на методологических принципах стратегического развития, а также междисциплинарной методологии исследования региона как субъекта целеполагания. Он учитывает закономерности целеобразования на основе системного анализа и специфику региона как организационной системы.

Стратегическая цель региона задает образ будущего состояния региона и путь его достижения. Каждый регион должен выбрать свой путь развития на основе факторов производства (природных ресурсов, человеческого капитала), инвестиций, инноваций.

Стратегическим целеполаганием социально–экономического развития региона называется системный процесс разработки, согласования и выбора стратегических целей по их содержанию, измерителям и количественным значениям. Реализация целей осуществляется одновременно с внедрением стратегий и называется целеосуществлением.

Методология стратегического целеполагания как учение о структуре, логической организации, методах и средствах деятельности, основывается на концепции и алгоритме этого процесса, определяется свойствами региона как системы и организации, а также зрелостью самого региона как субъекта целеполагания.

Цели региона формируются на трех уровнях. На первом уровне определяются цели региона как подсистемы национальной экономики (цели макроуровня). На втором уровне формируются цели региона как организационной системы (цели мезоуровня). Третий уровень целей связан с элементами (подсистемами) региональной системы, с ее внутренней структурой (цели микроуровня). Таким образом формируется пирамида стратегических целей регионального развития.

Многоуровневый характер целей региона определяет структуру и организацию процесса целеполагания, которая может быть представлена в виде следующего алгоритма:

- 1) формирование общих (типовых) стратегических целей развития региона и целей его основных целеносителей на макроуровне;
- 2) выбор конкретных целей развития региона и их согласование с представителями целеносителей на мезоуровне;
- 3) разработка дифференциации (иерархии) целей, их оценка и детализация во времени и пространстве на микроуровне;
- 4) моделирование и выбор количественных значений целей;
- 5) согласование с представителями целеносителей.

Последовательность действий и состав этапов (структура процесса) могут изменяться.

Процесс стратегического целеполагания должен осуществляться органами управления регионом. Тогда цели органов управления должны консолидировать цели основных целеносителей. «Улавливание» целей может осуществляться в результате взаимодействий органов управления с населением, бизнес-сообществом, политическими, общественными и другими организациями. Актуально налаживание стратегического партнерства между властью, бизнесом и населением.

Кроме того, цели органов государственного управления регионом должны включать общие региональные цели неактивных элементов региональной системы: обеспечение безопасности, функционирование институтов и инфраструктуры, защиты природы. В результате формирование целей региона преобразуется в образование системных интегрированных целей, которые могут быть представлены в канонической (типовой) форме.

В свою очередь, каждая из указанных целей может быть детализована целями низших уровней иерархии. Например, постоянный и сбалансированный рост может включать выравнивание уровней жизни по территории региона, снижение уровня бедности. Однако эти цели могут

быть вынесены и на более высокий уровень вследствие их большой значимости. Таковы национальные проекты, направленные на улучшение демографии, здравоохранения, образования. На макроуровень могут выноситься важные цели мезоуровня. Для приграничных и приморских регионов таковыми могут быть цели, связанные с обеспечением международной деятельности и конкурентоспособности, приграничного сотрудничества, экологической безопасности.

Главные стратегические цели регионов совпадают по содержанию с макроэкономическими целями государства. Последние являются типовыми для всех стран с рыночной экономикой и формируют их целевую функцию. Цели региона могут быть представлены в конгломератной форме, агрегатной форме, формируемой из указанных выше целей (функция благосостояния, общая полезность).

При формировании концепции социально-экономического развития региона можно использовать три основных методических подхода:

- 1) от будущего, желаемого состояния региона, его миссии во внешней среде;
- 2) от стратегических проблем региона, которые необходимо решить;
- 3) совмещение первого и второго подходов.

Баланс первых двух подходов зависит от типа региона. Даже в развитых регионах могут существовать стратегические проблемы, имеющие макроэкономическое значение. Такие цели выносятся с низких на более высокие уровни целеполагания. Здесь уместно применение анализа SWOT, когда при выборе целей опираются на сильные стороны, потенциал региона, преодолеваются слабости, определяются возможности использования факторов внешней среды, учитываются и предупреждаются нарождающиеся угрозы.

При разработке стратегического целеполагания в регионе, можно выделить семь основных подходов к целеполаганию, которые можно применить к региональной организационной системе. Таким образом можно детализировать три вышеназванных подхода:

- 1) на основе SWOT-анализа;
- 2) на основе конкурентного позиционирования региона во внешней среде;
- 3) на основе ключевых (корневых) компетенций;
- 4) на основе видения целевого состояния лидером (элитой) региона;
- 5) на основе отрицания кризиса (проблем);
- 6) на основе гонки за регионом-лидером;
- 7) смешанный, на основе нескольких подходов.

Специфические цели формируются исходя из особенностей региона. Для приграничного региона особо важно укрепление связей с приграничными зарубежными территориями, формирование благоприятной внешней среды, приграничной инфраструктуры. Приморским регионам

необходимо создать условия для развития портовой и транспортно-логистической инфраструктуры, приграничной и таможенной инфраструктуры, кластера отраслей морской индустрии, обновления флота.

Важным условием для формирования стратегических целей региона является разработка типологии. Основу традиционной типологизации регионов составляют:

- 1) географическое положение и роль в обеспечении безопасности и международных контактов;
- 2) уровень развития;
- 3) факторы развития;
- 4) преобладающий сектор экономики;
- 5) структура экономики.

Выбор конкретных целей региона может завершаться согласованием цели с основными целеносителями региона.

Наиболее распространенным способом представления целей в системах организационного управления, к которым принадлежит и регион с его особенностями, является дерево целей. При разработке методики формирования целей региона следует учитывать состояние региональной системы (стабильность или реформирование), ее изученность и особенности, уровень компетенции лица, принимающего решение (ЛПР).

Таким образом, подход к методологии стратегического целеполагания регионального развития основывается на методологических принципах стратегического развития, а также междисциплинарной методологии исследования региона как субъекта целеполагания. Он учитывает закономерности целеобразования на основе системного анализа и специфику региона как организационной системы. Стратегическим целеполаганием социально-экономического развития региона называется системный процесс разработки, согласования и выбора стратегических целей по их содержанию, измерителям и количественным значениям. Реализация целей осуществляется одновременно с внедрением стратегий и называется целеосуществлением. При формировании концепции социально-экономического развития региона можно использовать три основных методических подхода:

- 1) от будущего, желаемого состояния региона, его миссии во внешней среде;
- 2) от стратегических проблем региона, которые необходимо решить;
- 3) совмещение первого и второго подходов.

При разработке стратегического целеполагания применим метод SWOT-анализа, когда при выборе целей опираются на сильные стороны, потенциал региона, преодолеваются слабости, определяются возможности использования факторов внешней среды, учитываются и предупреждаются нарождающиеся угрозы.

### Использованные источники:

1. Балдин, К.В. Управленческие решения: учебник для вузов/ К.В. Балдин, С.Н. Воробьев, В.Б. Уткин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 496 с.
2. Баттрик, Р. Техника принятия эффективных управленческих решений: пер. с англ.; под ред. В.Н. Фунтова - 2-е изд./ Р. Баттрик. – СПб.: Питер, 2006. – 416 с.
3. Иванов, А. И. Разработка управленческих решений: учебное пособие/ А. И. Иванов, А. В. Малявина. – М.: Калита, 2000. – 112 с.
4. Смирнов, Э.А. Разработка управленческих решений: учебник для вузов / Э.А. Смирнов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 271 с.
5. Фатхудинов, Р.У. Управленческие решения: учебник/ Р.У. Фатхудинов. – 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 314с.
6. <http://www.mevriz.ru/>- Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» - периодическое издание, полностью посвящённое проблемам современного менеджмента. Издаётся с 1997 года. Распространяется по подписке и через розничную сеть.
7. <http://www.minregion.ru/> - Официальный сайт Министерства Регионального развития Российской Федерации.
8. <http://www.economy.gov.ru/> - Официальный Интернет-ресурс Министерства экономического развития Российской Федерации.
9. <http://www.pearlkuz.ru/> - Официальный сайт Администрации города Прокопьевска.
10. <http://www.pearlkuz.ru/index.php/home/eco/munitsipalnye-programmy> - Долгосрочные муниципальные целевые программы города Прокопьевска.
11. <http://kemerovostat.gks.ru/> - Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области.

*Орехов Г.С.  
ст. преподаватель  
кафедра матем. и информац.  
анализа экономических процессов  
Россия, г. Орёл*

### **ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕНТА КАК ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ**

*Ключевые слова: информация, информационный ресурс, информационная рента, экономика, стоимость.*

*В статье показана актуальность информационного ресурса как основного фактора производства в информационном обществе, а также раскрываются основные определения величины информационной ренты.*

На протяжении долгих времен исследователи обычно выделяли только четыре фактора производства: земля, труд, капитал и предпринимательская активность. Однако эти четыре фактора производства не всегда были

общепринятыми. По мере развития общества в дальнейшем постепенно одни факторы становятся менее значимыми, уступая приоритет другим. С каждым годом всё более очевидным становилось, что потенциал дальнейшего использования традиционных факторов уменьшается, что, скорей всего, приведет к усилению значения информации.

В информационном обществе все большее внимание уделяется не традиционным видам ресурсов, а информационным ресурсам. Их роль в новой инновационной экономике страны приобретает первостепенную значимость. Информационный фактор — наряду с классическими — определяет развитие любой экономической системы без какого-либо заметного увеличения потребления труда, земли и капитала.

Информационный ресурс — это определенный элемент информации, хранимый в любом виде (бумажном, электронном), который признается «ценным» для организации[2]. Законодательство Российской Федерации под информационными ресурсами подразумевает отдельные документы и отдельные массивы документов в информационных системах. Ресурсы определяют как запасы, источники чего-либо.

Сегодня информационным технологиям уделяется много внимания, сами по себе они пока не только редко являются источником прямой денежной прибыли организации, но и мало используются в управленческих целях. Этот факт обусловлен тем, что процесс коммерциализации информационных ресурсов на предприятиях затруднен отсутствием у экономистов наработанных навыков их оценки, а также особенностями рынка информационных ресурсов, для которого не подходят стандартные маркетинговые приемы и методологии. Эти обстоятельства делают работу по разработке методик оценки информационных ресурсов особенно актуальными.

Стандартная процедура оценки любых объектов заключается в последовательном применении трех альтернативных подходов к оценке — затратного, сравнительного и доходного, и в последующем выведении итогового результата на основании использования этих методов[1].

При наличии и использовании многообразных информационных ресурсов высокой ценности их собственники и пользователи получают дополнительную пользу и прибыль. Эта дополнительная прибыль имеет фиксированный характер и выступает как стоимостная основа информационной ренты.

Информационная рента представляет выигрыш (излишек) по сравнению с альтернативной стоимостью предлагаемых на рынке информационных ресурсов.

Экономическим условием образования информационные ренты являются различия в ценности, общественной полезности используемых информационных продуктов. При этом источником формирования информационной ренты выступает монополия на имеющие в своем

содержании информационную составляющую традиционные факторы производства, как на объект собственности или хозяйствования; рентным доходом является дополнительный доход (сверхприбыль), не связанный непосредственно с предпринимательскими способностями, трудом, капиталом или землей; для рентных отношений характерна тенденция к дифференциации. Формами информационной ренты выступают:

— дифференциальная информационная рента I, возникающая как результат инновационного использования традиционных ресурсов, имеющих в своем составе информацию, доступ к которой ограничен;

— дифференциальная информационная рента II, возникающая при использовании информационных ресурсов, повысивших свою общую полезность в результате дополнительных инвестиций в информационную составляющую факторов и результатов производства;

— абсолютная информационная рента как форма реализации монополии на имеющие в своем содержании информационную составляющую факторы производства как на объект собственности, что позволяет присваивать дополнительный доход, возникающий вследствие совершенствования технико-технологических показателей и снижения издержек производства;

— монополярная информационная рента, как форма реализации права пользования на имеющие в своем содержании информационную составляющую факторы производства с особо ценными, уникальными свойствами, что обуславливает ее устойчивость и фиксированную величину.

Сложной проблемой является исследование величины информационной ренты, ее количественной определенности. Над проблемой определения величины информационной ренты работают многие исследователи. Существует ряд определений величины информационной ренты.

Величина информационной ренты это:

— как разность между индивидуальной ценностью (полезностью) информации, предложение которой неэластично, и их общественной (рыночной) ценностью (полезностью) как излишка над альтернативной стоимостью информации, доступ к которой ограничен;

— предложена система показателей величины информационной ренты, в качестве которых могут выступать разность между доходом собственника ресурсов, имеющих в своем содержании информационную составляющую, и средней прибылью производителя продуктов и услуг;

— на макроэкономическом уровне как сумма информационной ренты от продажи продукции, имеющей новую информационную составляющую, по более высоким ценам, информационной ренты от продажи патентов, лицензий и ноу-хау, информационной ренты от прироста стоимости нематериальных активов предприятий [3].

Особенностью информационной сферы является то, что в ней наибольшие доходы получают не создатели (разработчики) информационных продуктов, а лица, занимающиеся их тиражированием, распространением и особенно продажей.

Таким образом, в настоящее время права собственников информационной продукции в России защищены еще крайне недостаточно. В связи с этим присваивается незначительная часть возникающей информационной ренты. Большую часть информационной ренты присваивают субъекты экономики, которые продают информационные продукты, т.е. оптовые или индивидуальные продавцы, юридические или физические лица.

Информационная рента образуется при использовании более ценных информационных ресурсов, применяемых для создания высокоценных информационных продуктов и оказания информационных услуг.

Информационная рента является воспроизводственной категорией, находящейся на стадиях производства, распределения, обмена и потребления.

Важно отметить, для количественной характеристики информационной ренты целесообразно учесть стоимость и ценность типичного, относительно широко используемого информационного продукта данного вида и с ним соизмерять стоимость и ценность более качественных, более ценных информационных продуктов, дающих их пользователям информационную ренту.

#### **Использованные источники:**

1. Карнаухова Е.С. Дифференциальная рента и экономическая оценка земли. — М.: Экономика, 1977. — 256с.
2. Мильчакова Н. Н., Галютин О.Н. К вопросу о содержании экономической категории «Информация»// Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 1 (139). Экономика. Вып. 17. С. 31–41.
3. Файрушин А.Ф. «Информационная рента как составляющая факторных доходов» [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.economizdat.ru/journal/n2-2012/Файрушин.pdf>

*Орлова Н.К.*  
*студент 2 курса*  
*«Экономический институт»*  
*Глотова А.С., к.э.н.*  
*ст. преподаватель*  
*кафедра «Экономики и статистики»*  
*Белгородский государственный национальный*  
*исследовательский университет*  
*Россия, г. Белгород*

## **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ**

В условиях глобализации мировой экономики возникает необходимость расширения внешнеэкономических связей РФ, то есть развития международных, хозяйственных, торговых, политических, информационных отношений, которые обеспечивают обмен товарами, а также различные формы экономического и научно-технического сотрудничества, специализацию и кооперацию производства, совместное предпринимательство, оказание услуг, проведение валютных и финансово-кредитных операций.

Вхождение хозяйственных субъектов в международные экономические отношения невозможно без возможности выхода на внешний рынок.

Развитие внешнеэкономических отношений между странами способствует экономии общественного труда, рационализации производства, обмена его результатами, а также получению прибыли за счет ввоза (вывоза) более дешевого товара определенного качества, чем тот, который можно произвести в стране по более высокой цене или трудозатратами.

Считается, что наибольший экономический эффект, получаемый в результате внешнеторговой сделки, достигается в результате экспорта наукоемкой продукции и импорта товаров с высокими затратами труда на единицу товара.

Процесс реализации внешнеэкономических связей путем осуществления торгового обмена, совместного предпринимательства, оказания услуг, различных форм экономического и научно-технического сотрудничества, проведения валютных и финансово-кредитных операций называют внешнеэкономической деятельностью.

К основным результатам развития внешнеэкономической деятельности в мировой экономике можно отнести: углубление международного разделения труда; экономию общественного труда в странах, активно осуществляющих внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и участие в других формах внешнеэкономических связей; интенсивный и рациональный обмен результатами труда; дальнейшее укрепление политических, научных, технических, культурных и других связей; увеличение числа стран мира, создающих рыночную экономику; успешное функционирование транснациональных корпораций и

концернов; расширение круга стран, достигших полной конвертируемости их валют.

Внешняя торговля характеризуется показателями внешнеторгового оборота, объема импорта и экспорта.

Используя данные Федеральной службы государственной статистики РФ, проанализируем развитие внешнеторгового оборота России за 2003-2012 гг. (таблица).

Таблица

**Динамика внешнеторгового оборота РФ за 2003-2012 гг. [1]**  
(млрд. долл. США)

Наименование показателя	Годы			
	2003	2006	2009	2012
Внешнеторговый оборот	212	467,8	495,2	864,7
Экспорт	135,9	303,6	303,4	529,2
Импорт	76,1	164,3	191,8	335,4
Сальдо торгового баланса	59,9	139,3	111,6	193,8

В 2003 году внешнеторговый оборот составил 212 млрд. долл. США, в том числе 135,9 млрд. долл. США – экспорт и 76,1 млрд. долл. США – импорт. В 2012 году по сравнению с 2003 годом объем внешнеторгового оборота страны увеличился в 5,14 раз и составил 864,7 млрд. долл. США, импорт увеличился в 5,5 раз до 335,4 млрд. долл. США, экспорт - в 4,9 раз до 529,2 млрд. долл. США.

Ежегодно внешнеторговый оборот РФ в текущих ценах возрастал в среднем на 17,8% или на 69,64 млрд. долл. США. При этом увеличение импорта происходило более высокими темпами, чем рост экспорта. Так, экспорт ежегодно в среднем возрастал в 1,17 раз или на 42,19 млрд. долл. США, а импорт – на 18,6% или на 27,44 млрд. долл. США.

Рассчитанный нами коэффициент опережения импорта над экспортом, свидетельствует о том, что объем импорта возрастал в 1,01 раз более интенсивно, чем объем экспорта, то есть за период исследования увеличивался удельный вес импортной продукции во внешнеторговом обороте (рис. 1).

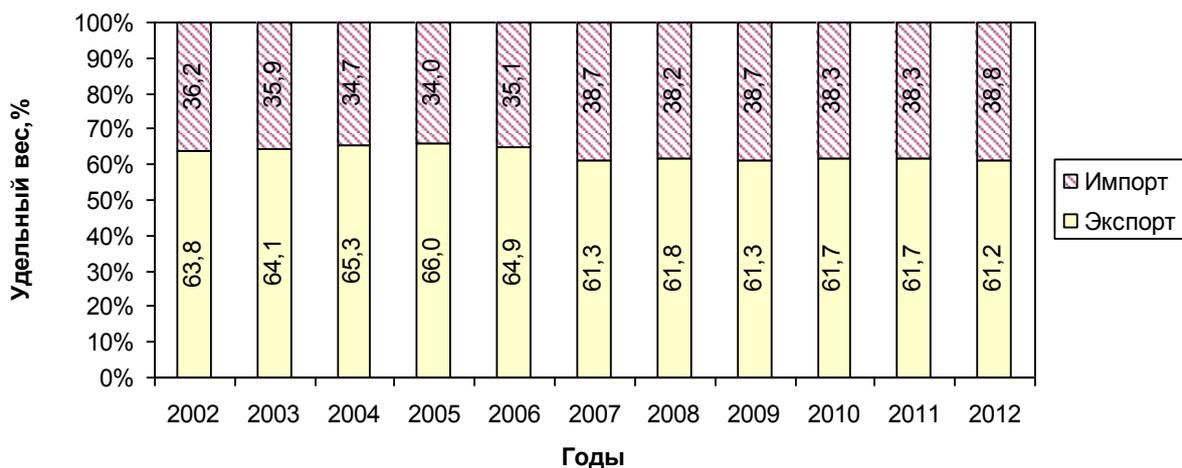


Рис. 1. Динамика структуры внешнеторгового оборота в РФ за 2002-2012 гг.

В 2012 году по сравнению с 2002 годом по данным официальной статистики удельный вес импортной продукции в стране возрос на 2,61 процентных пункта до 38,8%, объем импорта сократился на эту же величину.

Следует отметить, что кризис 2008 года отрицательно сказался на динамике внешнеторгового оборота, о чем свидетельствуют данные рисунка 2.

Ежегодный прирост внешнеторгового оборота РФ, за исключением 2008-2009 гг., варьировал в пределах от 2,2% (в 2012 году) до 32,4% (в 2004 году). В 2009 году по сравнению с 2008 годом внешнеторговый оборот сократился в 0,649 раз или на 35,1%. При этом наиболее сильно сократился объем экспорта (на 35,7%), что явилось следствием сокращения платежеспособного спроса на товары (продукцию) отечественного производства за рубежом.

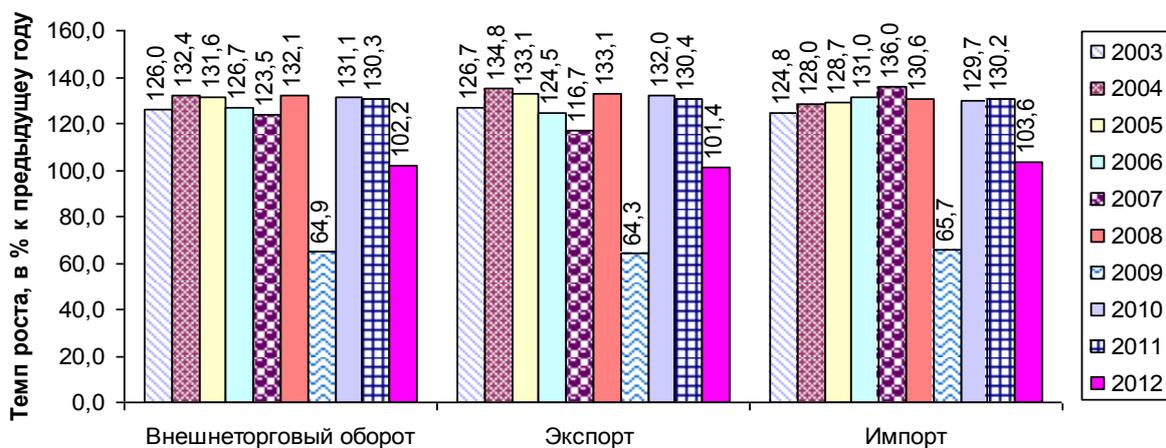


Рис. 2. Динамика внешнеторгового оборота, экспорта и импорта за 2003-2012 гг., в % к предыдущему году

РФ наиболее активно сотрудничает со странами дальнего зарубежья, чем со странами СНГ, так как удельный вес внешнеторгового оборота в последнем случае составлял в 2002 году около 27%, а в 2012 году –13,6%.

В товарной структуре импорта в 2012 году лидировала реализация машин, оборудования и транспортных средств (157121,2 млн. долл. США). Более 70% экспорта из РФ в отчетном году приходилось на минеральные продукты, более 10% составляли металлы, драгоценные камни и изделия из них.

Таким образом, внешнеторговый оборот РФ за 2002-2012 гг. динамично развивался, увеличился объем импорта и экспорта в текущих ценах. При этом страна является сырьевым ресурсом для зарубежных стран, о чем свидетельствует реализация природных ресурсов за пределы РФ и сокращения продаж высокотехнологичного оборудования.

#### **Использованные источники:**

1. Таможенная статистика: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: РИО РТА, 2003.
2. Интернет-ресурс: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

*Ормонов Н.А., к.э.н.  
доцент*

*Университет экономики и предпринимательства  
Кыргызстан, г. Жалал-Абад*

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ АПК КР**

### **Аннотация**

Преимущество лизинга в сфере агропромышленного комплекса состоит в том, что он не исключает, а даже предполагает и другие формы государственного регулирования, такие, как налоговые и кредитные льготы. С помощью лизинга можно в некоторой мере преодолеть монополизм производителей сельскохозяйственной техники за счет использования других источников ее получения. Лизинг расширяет доступ к дорогостоящим машинам и сопровождается фирменным сервисом.

### **Ключевые слова**

Лизинг, финансовая аренда, Законы, лизингодатель, лизингополучатель, лизинговые сделки.

В последние годы государство принимает различные меры, направленные на активизацию деятельности банков по кредитованию реального сектора экономики, включая и сельское хозяйство. Весомая роль в решении этих вопросов отводится использованию финансового лизинга, благодаря которому предприятия имеют возможность получать необходимую финансовую и материальную поддержку для технического перевооружения производства, даже при отсутствии и них залогового имущества.

Вместе с тем, современная экономическая наука не дает исчерпывающего ответа на вопросы организации лизинга сельскохозяйственной техники. В частности, недостаточно проработана методика определения лизинговых платежей и минимизации рисков лизинговых операций.

Не лучшие времена переживает сельское хозяйство Кыргызстана, как и вся экономика страны. В общем объеме внутреннего валового продукта страны доля сельского хозяйства постоянно снижается. По данным экспертов, если в 1996 году доля агросектора составляла около 45 % в ВВП, в 2006 году - 28,7%, то в 2011 году – уже 22,8%. Учитывая тот факт, что примерно 65% населения страны проживает в сельской местности, тенденция достаточно тревожная. Видимо, этим и объясняется активный отток населения из отдаленных регионов в другое государство СНГ. В целом, в сельском хозяйстве работают около 319 тыс. крестьянских (фермерских) и более 700 различных коллективных хозяйств.

Одной из самых главных проблем в этой сфере на настоящий момент является её крайне слабая техническая оснащённость. За последние 20 лет парк сельскохозяйственной техники был обновлен всего на 15%. Большая часть тракторов, комбайнов, пресс-подборщиков и прочей агротехники отработала по 20-25 лет. На сегодняшний день из более чем 20 тысяч единиц сельхозтехники лишь 87% находятся в рабочем состоянии, да и то у подавляющей части из них сроки эксплуатации давно истекли, так что она может отказать в любой момент. Всего же для фермеров республики, по подсчетам специалистов, необходимо около 28 тысяч тракторов и почти 5 тысяч комбайнов.

Понимая важность этого направления, правительство республики уже прошлым году начало работу по обновлению машино-тракторного парка через предоставление в лизинг фермерам и коллективным хозяйствам современной сельхозтехники. Именно в этих целях 11 июля 2011 года выходит постановление об открытии в ОАО “Айыл Банк” постоянной кредитной линии. В итоге за период с августа 2011 года по октябрь текущего года сельхозпроизводители республики получили на лизинговой основе технику на 562,6 млн сомов ( 11,9 млн долларов США). На эти средства было приобретено 588 тракторов, 8 комбайнов и 42 навесных тракторных оборудований. При этом были использованы грантовые средства и кредиты, предоставленные Китайской Народной Республикой, Японией и Всемирным Банком.

В 2013 году правительство республики намерено выделить от 3 до 4,5 миллиарда сомов на поддержку сельского хозяйства. По словам заведующего отделом агропромышленного комплекса Apparата правительства КР Самира Осмоналиева, в рамках финансирования агропромышленного комплекса предусмотрено дотирование крестьян и предоставление сельхозтехники в лизинг, а для более широкого знакомства

фермеров с продукцией российских производителей в мае 2013 года планируется проведение крупной выставки российских сельхозмашин и технологического оборудования.

В начале ноября в Бишкеке состоялся семинар «Лизинг российской сельхозтехники», для участия в которой из России приехала представительная делегация. Российские производители сельхозтехники позитивно оценили перспективы сотрудничества с Кыргызстаном. Как отметил директор Ассоциации «Росагромаш» Евгений Корчевой, прогнозируются поставки на сумму 10 миллионов долларов США в год, а это достаточно успешное начало. При этом российская сторона оценила потенциал сельскохозяйственного рынка Кыргызстана в пределах 50-60 миллионов долларов, отметив, что для реализации совместных планов должны быть проведены серьезные преобразования в сельском хозяйстве республики, включая и существенное повешение финансовых возможностей кыргызстанских фермеров для приобретения сельхозтехники.

Торговый представитель РФ в Кыргызстане Владимир Некрасов указал на необходимость разработки механизма, который поможет снизить стоимость сельхозтехники для кыргызских фермеров, например, субсидирование государством сельхозпроизводителей. При этом он подчеркнул, что и в России вопрос доступных для фермеров Кыргызстана цен уже прорабатывают вместе с ассоциациями и госкомпаниями.

По предварительным данным, «Росагромаш» намерен поставлять свою продукцию примерно на тех же условиях, что и Китай и Белоруссия, а это лизинг сроком на 7 лет под 6% годовых, первоначальный взнос составит 30% от общей стоимости техники. Условия вполне сносные, но тем не менее переговоры пока продолжаются.

По мнению министра сельского хозяйства и мелиорации КР, сотрудничество с российскими производителями выгодно для республики, условия лизинга приемлемы, а правительство делает все возможное, чтобы «Айыл-Банк» минимизировал процентные ставки.

На будущий год планируется приобрести на предоставляемый Турцией кредит в сумме 5 млн долларов США 225 тракторов, также ведутся переговоры о покупке при поддержке антикризисного фонда ЕврАзЭС сельхозтехники в России и Белоруссии на общую сумму 20 млн долларов США.

Природные богатства Кыргызстана, огромные водные ресурсы и плодородные земли позволяют надеяться на динамичное развитие агросектора. В определенных направлениях позитивные изменения в отрасли уже заметны. Приоритетное внимание со стороны государства к проблемам села начало приносить первые результаты. Кыргызстану вполне по силам выращивать и производить экологически чистую сельхозпродукцию, отвечающую мировым стандартам, и тем самым занять свою нишу на мировом рынке сельхозпродукции. Учитывая все возрастающую

актуальность именно в экологически продуктах в мире, Кыргызстан имеет хорошие перспективы занять подобающую себе нишу в производстве востребованной в мире сельхозпродукции. Рост дохода фермеров за счет уникально чистых продуктов вполне может привести как к снижению оттока сельских жителей из родных мест, так и к стабилизации уровня общей миграции в стране.

На I Бишкекском лизинговом форуме заявил заместитель министра сельского хозяйства и мелиорации Дыйканбай Кенжебаев что более 3 млрд долларов необходимо на обновления машинно-тракторного парка Кыргызстана. Еще он отметил единственный выход из ситуации это лизинг. Но к сожалению, лизинговые операции в стране развиты слабо. Их объемы в сравнении с соседними республиками на низком уровне.

Рынок лизинговых услуг в Кыргызстане находится на самой ранней стадии своего развития, нормативно–правовая база, регулирующая лизинговые операции требует немедленного внесения изменений и исправления ошибок. Сельхоз производители Кыргызстана должен правильно оценить сущность лизинга и все преимущества этой формы кредитования, открывающей огромные возможности для обновления материально-технической базы производства и успешного развития бизнеса в целом. Правительство Кыргызстана, в свою очередь, оценит жизненную необходимость использования этого эффективного инструмента инвестиционной деятельности, создаст для этого благоприятную правовую среду и соответствующие стимулы для развития сельскохозяйственной лизинг в Кыргызстане.

#### **Использованные источники:**

1. Закон КР 04.07.2005г
2. Постановления правительства КР 16.11.2001г.
3. Данные союз банков КР за 2011 г.
4. Налоговый кодекс

*Охонина Е.А.*

*аспирант*

*Казанский кооперативный институт*

*Российский университет кооперации*

*Россия, г. Казань*

### **ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ СТРАХОВАТЕЛЯ И ВЫГОДОПРИБРЕТАТЕЛЯ В ДОГОВОРАХ СТРАХОВАНИЯ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА**

В статье рассмотрены основные схемы взаимодействия сторон лизинговой сделки при страховании имущества. Выделены преимущества и недостатки каждой из них. Составлена таблица, отражающая отношения сторон в выделенных схемах.

Ключевые слова: страхование, страхователь, выгодоприобретатель, лизинговая компания, лизингополучатель, инвестор

В современном устройстве лизингового механизма одну из первостепенных ролей играет защита объекта сделки. Поэтому огромное значение уделяется страхованию, которое предусматривается практически в каждом договоре лизинга. На первый план выходят взаимоотношения лизинговой компании, лизингополучателя и инвестора, выступающие к качеству страхователя и выгодоприобретателя. Их отношения необходимо рассматривать во взаимосвязи в силу специфики страхования лизинга. Это является отличительной особенностью договора страхования предмета, переданного по договору лизинга.

На практике при заключении договора страхования используются все возможные варианты, рассмотренные в статье. Рассмотрим детальнее нюансы договора страхования автотранспорта во взаимосвязи Страхователь-Выгодоприобретатель, его преимущества и недостатки для лизингополучателя и лизингодателя (таблица).

Таблица - Преимущества и недостатки типовых схем назначения сторон при страховании лизинговых операций

Страхователь	Выгодоприобретатель	Преимущества		Недостатки	
		Для лизингодателя	Для лизингополучателя	Для лизингодателя	Для лизингополучателя
Лизингодатель	Лизингодатель	- Всесторонний контроль	- Возможность включить стоимость страхования в себестоимость и в составе лизингового платежа	- Несет затраты и риски по всем финансовым сделкам - Неподготовленность персонала	- Невозможность выбора страховщика и условий страхования - Удорожание лизинга
	Банк-кредитор	- Обеспечение кредита для финансирования лизинга	- Сделка «в одно окно»	- Нет распоряжения страховым возмещением	
	Лизингополучатель	- Исключен риск недобросовестности	- Дополнительно - контроль за страховым возмещением		
Лизингополучатель	Лизингодатель	- Контроль распоряжения страховым возмещением	- Исключен риск недобросовестности	- Риск выбора сомнительного	- Нет распоряжения страховым возмещением
	Банк-кредитор				

		м		страховщика	
	Лизингополучатель	- Всесторонний контроль	- Всесторонний контроль		- Несет затраты и риски по всем финансовым сделкам

1. Страхователь-Лизингодатель. Лизингодатель часто выступает страхователем. Такая ситуация возникает, когда лизинговая компания обслуживает сделки «от» и «до». То есть оформление договора страхования лизингодателем является элементом сопровождения сделки и контроля за исполнением договора лизинга в отношении заключения и вступления в силу страховки, а также ограждает клиента от поисков страховых компаний и условий страхования, которые соответствовали бы условиям и требованиям договора лизинга. Существенным отрицательным моментом может оказаться удорожание лизинга, так как лизингодатель обязательно включит плату за страховку в лизинговые платежи. Необходимо отметить и тот факт, что страховые премии освобождены от НДС. Следовательно, лизингодатель платит необходимую сумму в полном объеме и не выделяет НДС. Плата за страховку в составе лизингового платежа увеличивается на сумму НДС. Такой вариант можно считать своеобразной рассрочкой оплаты за страховку для лизингополучателя. Также лизинговой компании придется позаботиться о том, чтобы лизингополучатель получил полную информацию об условиях и правилах страхования.

1.1. Выгодоприобретатель-Лизингодатель. В случае, когда выгодоприобретателем назначается лизингодатель, страховщик сумму страхового возмещения направит лизинговой компании, которая может принять решение погасить часть будущих платежей лизингополучателя. Неудобство для клиента в том, что после оформления всей процедуры, связанной с регистрацией страхового случая, ему придется самостоятельно искать средства для ремонта и станцию технического обслуживания. На правах выгодоприобретателя лизингодатель может принять решение передать страховое возмещение лизингополучателю

1.2. Выгодоприобретатель-Лизингополучатель. При таком условии страховое возмещение получит лизингополучатель и сможет на эти средства восстановить автомобиль или получить направление на ремонт на определенной станции техобслуживания.

1.3. Выгодоприобретатель-Банк. Назначение банка в качестве выгодоприобретателя вполне логично, так как между ними существует договор залога транспортного средства. Страховка оформляется как своего рода гарантия для обоих участников. В такой ситуации интересы лизингополучателя также мало учитываются.

2. Страхователь-Лизингополучатель. Лизингополучатель может самостоятельно выбрать компанию с оптимальными условиями страхования, которые устраивали бы всех участников, в том числе и в стоимостном плане.

В такой ситуации лизингодатель теряет возможность контроля за всеми платежами, если страховка оформляется с рассрочкой платежа.

2.1. Выгодоприобретатель-Лизингодатель. В этом случае лизингодатель по-прежнему решает, как распорядиться страховым возмещением. В такой ситуации у лизингополучателя может возникнуть трудность с поиском средств на ремонт автомобиля.

2.2. Выгодоприобретатель-Лизингополучатель. Наиболее благоприятные условия для лизингополучателя, так как не возникает проблем с вопросом распоряжения страховой выплатой. Лизингополучатель, как правило, извещает лизинговую компанию о наступлении страхового случая и только.

2.3. Выгодоприобретатель-Банк. Распространенная, но и самая противоречивая ситуация. Лизинговая компания берет кредит для финансирования лизинговой сделки, и объект лизинга отдает в залог. При этом лизингополучатель заключает договор страхования, в котором учтены интересы лизингодателя и банка, то есть страховка является обеспечением договора залога и защитой финансовых рисков банка. Страховое возмещение, перечисленное банку, будет гасить задолженность лизинговой компании перед банком. Лизингополучатель при этом не получит средства для восстановления предмета лизинга, не произойдет уменьшения в части задолженности лизинговых платежей.

Кроме того, в отношении вопроса определения выгодоприобретателя некоторые российские страховые компании придерживаются мнения, что лизингодатель не может выступать выгодоприобретателем при страховании лизингового имущества лизингополучателем, так как это противоречит статье 930 Гражданского кодекса РФ [1], посвященная страхованию имущества, которая говорит о том, что имущество может быть застраховано по договору страхования в пользу лица (выгодоприобретателя), имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении этого имущества, в противном случае договор страхования недействителен. Логика в данном случае следующая: обычно лизингодатель по договору лизинга перекладывает на лизингополучателя все риски потери, гибели, повреждения предмета лизинга и таким образом теряет интерес к его сохранению. Несмотря на всю спорность такой позиции, сторонам лизинговой сделки все-таки лучше заранее выяснить мнение страховщика по этому вопросу.

Таким образом, наиболее понятный в плане исполнения и взаимоотношений сторон на этапе выплат страхового возмещения является ситуация, когда страхователем выступает лизингополучатель, а выгодоприобретателем назначается лизингодатель. Причем правильнее, если лизингодатель участвует в выплатах, когда имущество похищено или не подлежит восстановлению.

## **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.

*Пантюхина А.Ю.*

*студент 5 курса*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет*

*Соавтор Хатмуллина Л. Р., кандидат мед. наук*

*начальник отдела опеки, попечительства и здравоохранения*

*Администрации Демского района ГО*

*Россия, г. Уфа*

## **ПАТРОНАЖНОЕ ВОСПИТАНИЕ**

Среди общественных ценностей одно из ведущих мест занимает семья. Однако в жизни это не всегда и не всеми осознается в достаточной степени. Психологический микроклимат семьи играет большую роль в воспитании детей и отражает, прежде всего, нравственный, этический и эстетический характер семейных отношений. Патронатное воспитание является новой формой семейного устройства детей, при которой законное представительство не передается в полном объеме семье, взявшей ребенка на воспитание, а права и обязанности по защите прав ребенка разграничены между таким патронатным воспитателем и органом опеки и попечительства (или его уполномоченным учреждением). Патронатное воспитание означает как родительскую любовь, так и профессиональную работу. У патронатного воспитателя две роли: и родительская и профессиональная. Ребенок живет в патронатной семье и расценивает ее как свою. В то же время заключается трудовой договор. Это первая в России форма надомной работы по воспитанию ребенка, лишенного семьи. При этом имеется и служба, оказывающая семье разнообразную помощь - семья не останется наедине с проблемами. Необходимо отметить, что патронатное воспитание существует только при наличии службы, профессионально занимающейся патронатным воспитанием и имеющей «качество» уполномоченной организации органа опеки и попечительства, на которую органом опеки и попечительства возложена работа по патронату. Такая служба должна иметь необходимую структуру и профессионально подготовленный штат. Патронатное воспитание это в первую очередь - форма устройства детей в семью. Принципиальным отличием этой формы устройства в семью от известных форм устройства (усыновление, приемная семья, опека) является наличие разграничения прав и обязанностей по защите прав и интересов этого ребенка между родителями (если они не ограничены или не лишены родительских прав), органом опеки и попечительства (уполномоченным учреждением), патронатным воспитателем. Т.е. патронатная семья не является в полной мере законным представителем ребенка. В настоящее время в семью на патронатное воспитание могут помещаться различные категории детей.

Приоритет отдается воспитанию ребенка в кровной семье, если есть возможность его возвращения. В таких случаях ребенок отдается на краткосрочное размещение в семью патронатного воспитателя. Если после установленного срока кровная семья оказывается в состоянии воспитывать ребенка, он возвращается к своим родителям. Если такой возможности не оказывается, то ребенок устраивается на патронатное воспитание на длительный срок. В ситуациях, когда нет надежды на восстановление кровной семьи, и кровные родители могут быть лишены родительских прав, ребенок может быть усыновлен патронатными воспитателями. Орган опеки может задействовать специалистов профессиональных служб своего уполномоченного учреждения как на этапе выявления и оценки неблагополучия в семье, так и при работе с этой семьей с целью ее реабилитации, а затем, на этапах временного изъятия и устройства ребенка или при необходимости его постоянного устройства в семью. В системе патронатного воспитания особое место занимает контроль (мониторинг) здоровья и развития детей. В связи с тем, что ребенок, изъятый из семьи и помещенный в детский дом, через какое-то время передается на воспитание в патронатную семью, контроль за его здоровьем и определение наиболее эффективных форм развития, как физического, так умственного и эмоционального, приобретает первостепенное значение. Для ребенка, оставшегося без родителей и приходящего в новую семью, патронатное воспитание это: 1. Возможность для любого ребенка, независимо от статуса, возраста и сроков пребывания, расти в любящей семье, а не в детском доме.

Многие дети годами сидят в детских домах, только потому, что у них формально есть родители, которые по существу не могут их воспитывать. При патронатном воспитании возможно помещение в семью ребенка без установленного статуса. Бывают ситуации, когда ребенок изымается из кровной семьи на короткое время, для оказания помощи его родителям, или его мама попадает в больницу. В подобных случаях ребенок также может быть помещен в патронатную семью, и пожить «в гостях», а не в казенном доме, что спасает его от тяжелой психологической травмы. Таким образом, на патронатное воспитание можно поместить любого ребенка - от нуля до 18 лет, как с установленным статусом, так и пока он еще не закреплен. Усыновляют в основном младенцев, т.к. не знают, боятся. Здесь предоставляется помощь.

2. Возможность для ребенка иметь социальные гарантии.

Как и выпускники детского дома, воспитанники патронатных семей имеют право на жилплощадь, льготы на медицинское обслуживание и дополнительные права при получении высшего образования.

3. Возможность для ребенка приобретать полноценный жизненный опыт.

Живя в семье, дети получают шансы на хорошее образование, а главное – на формирование социальных отношений и жизненных навыков. У ребенка есть возможность узнать тепло семейных отношений, и в то же время сохранить память о своих корнях и своем происхождении, что важно для любого человека.

4. Возможность для ребенка получать квалифицированную помощь специалистов.

Помощь специалистов в системе патронатного воспитания (психологи, социальные работники, педагоги) позволяет справиться с травмами прошлого и создавать позитивную модель будущего.

5. Возможность для ребенка получать сведения о своих кровных родственниках.

Когда ребенок ничего не знает о кровной семье, с которой он разлучен, для него это значит, что он просто неинтересен своим родственникам и недостойн их внимания. Дети редко хотят вернуться в кровную семью, но им всегда важно знать, живы ли их родители, и что с ними происходит.

Для ребенка, чьи родители испытывают временные трудности, патронатное воспитание это:

1. Возможность пожить короткий период в заботливой и понимающей семье.

Некоторые семьи испытывают временные трудности. Ребенку в этот период безопаснее находиться вне своей семьи - в детском доме или в принимающей семье. Некоторым детям, например младенцам, гораздо лучше пережить этот период не в казенном учреждении (больнице, доме ребенка), а у понимающих и заботящихся о нем людях, которые знают, что ребенок вернется к своим родителям, сочувствуют ему и оказывают необходимую поддержку в этот трудный период жизни.

2. Шанс вернуться в свою семью.

Любой ребенок любит своих родителей, испытывает к ним привязанность независимо от того, пьют они, ведут асоциальный образ жизни и т.д. Дети, изъятые из неблагополучной семьи и помещенные в детский дом, могут мечтать о том, чтобы вернуться в свою семью. Если по оценкам социальных работников есть шанс помочь семье вернуться к нормальной жизни, то ведется работа по сохранению семьи. В это время ребенок может быть временно размещен на краткосрочный патронат в семью или пожить в группе детского дома.

3. Возможность получать квалифицированную помощь специалистов для всей семьи

Пьющая семья, не может бросить свои привычки сама по себе, ей нужна помощь. Если изъятие ребенка стало для его родителей потрясением, и они хотят вернуть ребенка назад, то они смогут получить реальную помощь – социальную, юридическую, психологическую, медицинскую. Это

позволит им не впасть в отчаяние, а использовать полученный горький опыт для того, чтобы изменить свою жизнь ради ребенка.

Патронатные воспитатели о патронате:

- это самая простая и короткая дорога для ребёнка в настоящую семью;
  - отдача частицы своей души тем, кто в этом очень нуждается;
- возможность стать и родителем и другом;
- возможность реализовать материнство;
  - шаг усыновления для многих людей слишком труден, а патронат – форма, обеспечивающая постоянную поддержку и родителям и детям;
  - это помощь специалистов (психологов, логопедов, врачей) патронатному воспитателю в трудном деле воспитания детей из неблагополучных семей;
  - это самая прогрессивная система, можно устроить в семью тех детей, которые не могут быть усыновлены и обречены всю жизнь жить в детдоме;
  - система патронатного воспитания безопаснее, надёжнее как для ребёнка, так и для патронатного воспитателя;
  - патронат – это школа любви, терпения и надежды. Без любви в ней невозможно поступить, без терпения в ней трудно учиться;
  - это забота о будущем нашей страны;
  - богоугодное дело и меня и ребенка обогащает;
  - это огромная радость любить и быть любимым.

#### **Использованные источники:**

1. Дети- сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей. Методическое пособие для кандидатов в усыновители, опекуны (попечители), приемные и патронатные родители, а также для лиц, занимающихся данной проблемой. / Сост. Н.А.Палиева и др. – Ставрополь: СКИПКРО, 2006. – 59с.
2. Грачёв Ю. Г. Социальная адаптация воспитанников школ-интернатов во внешкольных объединениях: Дис. канд. пед. наук: 13.00.07. — М., 2006. – 230 с.
3. Авдеева Н.Н., Хаймовская Н.А. Развитие образа себя и привязанностей у детей от рождения до трех лет в семье и доме ребенка. — М.: Смысл, 2006. — 152с.
4. Акимова М.Н. и др. Организация работы с приемными семьями. — Самара: Самвен, 2004. – 211 с.

*Паршин М.А.  
студент 3 курса  
Круглов Д.А.  
студент 3 курса  
Богомолов А.И., к.т.н.  
доцент*

*Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации, Россия, г. Москва*

## **ЗАВИСИМОСТЬ РОЖДАЕМОСТИ ОТ УРОВНЯ РЕЛИГИОЗНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

Религия определяет идеологию населения. Наиболее распространенными мировыми религиями являются христианство и ислам. В их основе лежат принципы альтруизма: люди жертвуют собой ради блага других. Как же такая идеология влияет на рождаемость населения?

Международная статистика обнаруживает слабую положительную взаимосвязь между суммарным коэффициентом рождаемости и долей верующих в народе (коэффициент корреляции 0,07). При сравнении внутри государств – связь теснее и четкие различия существуют даже между различными ветвями христианства [3].

Религия играет существенную роль в передаче норм рождаемости от поколения к поколению. Религиозность в значительной степени определяет частоту разводов. Христианство призывает к сохранению института семьи. Православные семьи отличаются крепкими узами брака, так как в основе построения отношений между людьми лежит главный нравственный принцип – любовь, чего в свою очередь нельзя отметить по отношению к исламу, где поддерживается многоженство.

Большое количество детей в семье – результат высокой нравственности.

Большие семьи (от 5 детей) наблюдаются, в основном, у воцерковленных христиан и мусульман, соблюдающих религиозные традиции.

*Таблица 1*

**Взгляды на рождение детей**

<b>Число детей</b>	<b>Православные</b>	<b>Другие религии</b>	<b>Атеисты</b>
Идеальное	2,28	2,26	2,06
Желаемое	2,23	2,27	2,11
Ожидаемое	1,47	1,69	1,26

*Источник: данные ВЦИОМ, 1998 г.*

Исходя из приведенных данных, можно отметить, что представления о количестве детей в семье практически у всех рассматриваемых категорий одинаковы. Однако атеисты более склонны к меньшему количеству детей, чем верующие люди.

Значимые различия в показателях рождаемости заметны как на уровне отдельных религий, так и внутри общин – в зависимости от степени

вовлечения семьи в религиозную жизнь. Если взглянуть на православные общины, то там наиболее высокий уровень рождаемости демонстрируют люди, принадлежащие к ядру общины или причащающиеся в церкви хотя бы один раз в месяц.

За последние 50 лет в среднем по миру рождаемость сократилась на 2,5 ребенка на одну женщину. В исламском мире сокращение произошло в 2-3 раза больше, чем во всем остальном. В Иране рождаемость сократилась на 6 детей на женщину, в Турции – на 5, в Пакистане – более, чем на 3, в Египте и в Индонезии – на 4. Большинство мусульманских стран не имеют эффективной системы здравоохранения и надежных фондов социальной защиты населения. Престарелые люди традиционно надеются на помощь своих детей [4].

Европа уже сейчас борется с финансовыми проблемами старения населения. В большинстве мусульманских стран средний возраст сейчас – около 20 лет. Согласно европейской модели, мусульманские страны через полтора поколения окажутся в демографическом кризисе.

Падение рождаемости в мусульманском мире объясняется, прежде всего, одним фактором: грамотностью. Грамотность – это порог, отделяющий традиционное общество от современности. В тот момент, когда мусульманин учится читать, рождаемость падает ниже уровня возмещения. Как правило, женщины-мусульманки, получившие высшее образование, рожают детей не больше, чем их европейские сверстницы. Как только мусульманская женщина разрывает узы традиционного общества, рождаемость падает – до 1-2, максимум 4 детей в семье.

Но имеются и другие факторы: так, правительство Бангладеш активно пропагандировало контрацептивы. Соответственно, рождаемость снизилась до уровня 3 ребенка на женщину – меньше, чем можно было предсказать в стране с 38-процентным уровнем грамотности. Социолог Эрик Кауфман пишет: «Контраст между Пакистаном и более бедной Бангладеш очень силен. Лидеры Пакистана гораздо дольше противодействовали политике ограничения рождаемости, которую проводили их менее подверженные влиянию фундаменталистской идеологии бангладешские коллеги» [1].

Специалисты-демографы констатируют, что мусульманский мир оказался в ловушке между двумя крайностями. Некоторые наиболее значимые из мусульманских стран, такие как Пакистан, Египет, Бангладеш располагают большим количеством населения, половина которого не умеет читать. В этих странах наблюдается продолжение цикла обычаев традиционного общества с высоким уровнем рождаемости, но низким уровнем жизни и недостатком рабочих мест. На другом конце спектра – исламские страны с высоким уровнем грамотности: Иран, Турция, Алжир – они стоят перед лицом еще более опустошительного социального провала, который принял форму дефектной семьи и недостатка детей [4].

Для того чтобы исследовать уровень зависимости между показателями религиозности и рождаемости населения необходимо построить эконометрическую модель взаимосвязи данных показателей.

Таблица 2

**Доля христиан и мусульман в населении отдельных стран мира и коэффициент рождаемости по состоянию на 2007 год**

№ п/п	Страна	Христианство ( $x_1$ )	Ислам ( $x_2$ )	Рождаемость ( $y$ )
1	Австралия	29%	2%	12,47
2	Австрия	78%	4%	8,65
3	Азербайджан	1%	99%	17,62
4	Албания	7%	57%	15,29
5	Белоруссия	92%	0%	9,71
6	Бельгия	49%	4%	10,15
7	Болгария	87%	12%	9,51
8	Великобритания	15%	3%	10,65
9	Венгрия	52%	0%	9,51
10	Германия	36%	4%	8,18
11	Греция	98%	1%	9,45
12	Грузия	80%	10%	10,66
13	Дания	2%	2%	10,54
14	Исландия	3%	0%	13,43
15	Испания	94%	2%	9,72
16	Италия	92%	2%	8,18
17	Казахстан	25%	71%	16,60
18	Канада	45%	2%	10,28
19	Китай	1%	2%	14
20	Латвия	41%	0%	9,78
21	Литва	84%	0%	9,11
22	Люксембург	87%	2%	11,73
23	Македония	66%	32%	11,97
24	Молдавия	94%	0%	11,12
25	Нидерланды	31%	6%	10,40
26	Норвегия	5%	2%	10,99
27	Польша	92%	0%	10,04
28	Португалия	92%	0%	10,29
29	Россия	76%	7%	11,10
30	Румыния	98%	0%	10,53
31	Сербия	94%	3%	9,19
32	Словакия	71%	0%	10,60
33	Словения	60%	2%	8,97
34	США	24%	1%	13,83
35	Туркмения	7%	89%	19,69
36	Узбекистан	3%	88%	17,58

37	Украина	66%	2%	9,60
38	Финляндия	1%	0%	10,38
39	Франция	62%	7%	12,57
40	Хорватия	93%	1%	9,64

*Источник: The World Factbook [Электронный ресурс] // CIA. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>*

Уравнение взаимосвязи переменных имеет следующий вид:

$$y = 11,98 - 2,43x_1 + 8,158x_2$$

Рассматриваемая модель является гомоскедастичной.

Таким образом, выдвигаемая предпосылка о том, что религиозность оказывает влияние на рождаемость, доказана. Чем выше доля верующего населения в стране, тем выше уровень рождаемости.

#### **Использованные источники:**

1. Как умирают цивилизации: Почему исламское чрево перестало рожать [Электронный ресурс] // Институт изучения проблем Ближнего Востока. – 11.07.2012. URL: <http://mishmar.info/kak-umirayut-civilizacii-pochemu-islamskoe-chrevo-perestalo-rojat.html>
2. Забаев И.В., Мелкумян Е.Б., Орешина Д.А., Павлюткин И.В., Пруцкова Е.В. Влияние религиозной социализации и принадлежности к общине на рождаемость. Постановка проблемы [Электронный ресурс] // Демоскоп Weekly. – 1.05.2013-19.05.2013. – № 553-554
3. Информационные факторы, действующие на рождаемость – Церковь [Электронный ресурс] // Экологические статьи. URL: <http://ekologiyastati.ru/dinamika-chislennosti-zhivotnyh-rastenij-i-cheloveka/informacionnye-factory-dejstvujushchie-na-rozhdaemost-erkov.html>
4. Мусульманский мир и демографическая ситуация: неожиданное прозрение [Электронный ресурс] // Islam-Today.ru. – 23.07.2012. URL: [http://islam-today.ru/obsestvo/musulmanskij\\_mir\\_i\\_demograficheskaya\\_situaciya\\_neozhidannoe\\_prozrenie/](http://islam-today.ru/obsestvo/musulmanskij_mir_i_demograficheskaya_situaciya_neozhidannoe_prozrenie/)

***Перышкина Ю.В.***

*магистр*

*кафедра «Гражданского права и процесса»*

*Российский государственный торгово-экономический*

*университет (РГТЭУ)*

*главный бухгалтер*

*ООО «Альянс»*

*Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа*

## **ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **Аннотация**

Налоги — это необходимое условие существования государства. В соответствии с Конституцией РФ государство выступает выразителем

суверенитета народов Российской Федерации, обеспечивает проведение политики демократической, правовой и социальной направленности. Говорить о том, почему тема эта актуальна и почему, не г

Согласно статье 2 Налогового кодекса РФ законодательство о налогах и сборах регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в РФ, а также отношения, возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.[14] Актуальность темы работы определяется наличием проблем в системе налогообложения малого бизнеса, недостаточное наличие льготных условий, затрудняет его развитие.

**Ключевые слова:** малый бизнес, налоги, налоговый кодекс, льготы, страховые взносы, налог на доходы физических лиц, ЕНВД (единый налог на вмененный доход), УСНО (упрощенная система налогообложения), ОСНО (общая система налогообложения), налог на имущество, транспортный налог, акцизы, водный налог, обязательная аттестация рабочих мест, индивидуальные предприниматели, МРОТ (минимальный размер оплаты труда), налог на добавленную стоимость, налог на прибыль.

Да, налоги необходимое условие существование государства, но налоги должны быть адекватными и законы должны понятными и точными, они не должны обогащать одних и за счет других. За последние три года очень сильно поменялся Налоговый кодекс РФ, отменена глава ЕСН. Принят новый Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования». Но в законодательной базе до сих пор огромное количество нормативных актов продолжающих действовать с советских времен, а также перечасших другу друг. Новые законы создаются, вводятся в действие. В большинстве случаев представители исполнения буквы закона сами не знают как его применять, и только на основе судебной практики и проводимых в по истечении времени проверок вырабатывается принцип их применения. В РФ не существует понятия льготного периода для вновь введенных законов. Время когда, организация может не опасаться быть оштрафованной за не верное применение норм закона, ввиду отсутствия по ним разъяснений. Иногда складывается впечатление, что законы вводятся, чтобы собрать побольше штрафов в бюджет государства. Особенно это сказывается на представителях малого бизнеса. К сожалению, в России большинство представителей малого бизнеса не имеют ни экономического, ни юридического образования. Ввиду чего чаще всего платят большие штрафы и пени. На сегодняшний день школы должны давать базовые знания не только правового характера, но и налогового.

За последние три года произошло увеличение налоговой нагрузка на малый бизнес почти в два раза. Введены новые законы для бизнеса, которые еще более усложняют возможность работы и получения прибыли.

Чтобы более четко представить налоговую нагрузку на малый бизнес, представим все обязательные выплаты в таблице, которые необходимо осуществить организации для того, чтобы работать в соответствии с действующим законодательством (без учета льгот предоставляемых по некоторым видам деятельности на время переходного периода 2012-2014г).

### 1) Страховые взносы

По степени нагрузки первое место занимают - страховые пенсионные отчисления от заработной платы сотрудников.

Таблица 1 Страховые пенсионные отчисления

Наименование	2010 (ОСНО)	2010 (ЕНВД И УСНО)	2011 (ЕНВД И УСНО)	2012,2013 (ЕНВД И УСНО)
ПФР,%,	22	14	26	22
ФФОМС,%,	3,1	0	5,1	5,1
ТФОМС,%,	2,0	0	0	0
ФСС,%,	2,9	0	2,9	2,9
ФСС от НС, %,	от 0,2	от 0,2	от 0,2	от 0,2
С выплат одному сотруднику превышающих предельную величину тыс.	нет		10	

С 01.01.2013 года Федеральным законом 243-ФЗ от 03.12.2012 введены дополнительные тарифы в отношении работников с вредными и опасными условиями труда. В зависимости от категории вредности тарифы составляют от 2 до 4 процентов, предельная база на них не влияет.

А также в 2013 г. увеличены личные страховые взносы для Индивидуальных предпринимателей в 2 раза, вместо 17208р.25коп., теперь 35665 рублей. Негативные последствия повышения стоимости пенсионного страхования в 2013 году видны невооруженным взглядом. За первые три месяца 2013 закрылось около трехсот тысяч индивидуальных предприятий. Основной причиной для поднятия взносов ИП стал дефицит бюджета ПФ РФ из-за регулярного увеличения пенсий. Это негативно сказывается на стабильности российской экономики, которая во многом зависит от малого бизнеса. Часть индивидуалов уже ликвидировала свой бизнес, официально пополнив ряды наемных работников. Другие просто ушли в тень, восстанавливая и укрепляя хорошо известную в России теневую экономику [15]. С 1 января 2014 г. будет применяться новый порядок определения суммы страхового взноса, уплачиваемого в бюджет ПФР за свое страхование

индивидуальными предпринимателями, адвокатами и другими лицами, которые занимаются частной практикой.

Сумма страховых взносов в ПФР будет зависеть от величины годового дохода плательщика взносов. Так, плательщики взносов, чей годовой доход в расчетном периоде не превысит 300 000 руб., должны будут уплачивать в ПФР фиксированный платеж, равный произведению МРОТ, установленного на 1 января года, за который уплачиваются взносы, и страхового тарифа, увеличенному в 12 раз (пп. 1 ч. 1.1 ст. 14 Закона N 212-ФЗ).

Если годовой доход плательщика взносов за расчетный период превысит 300 000 руб., то помимо указанного фиксированного платежа необходимо будет уплатить 1% суммы годового дохода, превысившего 300 000 руб. Однако в этом случае сумма страховых взносов не сможет превышать увеличенного в 12 раз произведения 8-кратного МРОТ, установленного на 1 января года, за который они уплачиваются, и страхового тарифа (пп. 2 ч. 1.1 ст. 14 Закона N 212-ФЗ) [16]. Желания вернуться в индивидуальные предприниматели вновь введенный закон вызывает мало.

## 2) Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)

Таблица 2. НДФЛ

Наименование	2010 (ЕНВД И УСНО)	2010 (ОСНО)	2011 (ЕНВД И УСНО)	2012 (ЕНВД И УСНО)
НДФЛ	13	13	13	13

С 02 сентября 2010 года стало невозможным откладывать или переносить срок уплаты НДФЛ, а значит мобильно использовать денежные средства.

На основании статья 123 НК РФ «Невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и (или) перечислению налогов» стало невозможным откладывать или переносить срок уплаты НДФЛ. Неправомерное удержание и (или) перечисление (неполное удержание и (или) перечисление) в установленный настоящим Кодексом срок сумм налога, подлежащего удержанию и перечислению налоговым агентом, влечет взыскание штрафа в размере 20 процентов от суммы, подлежащей удержанию и (или) перечислению (в ред. Федеральных законов от 09.07.1999 N 154-ФЗ, от 27.07.2010 N 229-ФЗ)

Уплата НДФЛ производится в следующем порядке:

Форма уплаты дохода	Сроки перечисления НДФЛ в бюджет
Перечисление на лицевой счет в банке	В день перечисления на банковский счет физического лица
Из кассы за счет средств, полученных в банке	В день получения средств в банке для выплаты дохода
Из кассы за счет полученной выручки	Не позднее следующего дня после выплаты дохода из кассы
Натуральная форма дохода	Не позднее дня, следующего за днем удержания налога

Материальная выгода	Не позднее дня, следующего за днем удержания налога
---------------------	---

Таблица 3 Основные системы налогообложения и ставки.

Системы налогообложения	ОСНО	УСНО	ЕНВД
Налог на прибыль, %	20%	Не уплачивается (за искл. налоговых агентов)	
НДС, %	0%, 10%, 18%	Не уплачивается (за искл. налоговых агентов)	
Налог на имущество, %	2,2%	Не уплачивается	
Транспортный налог, %	Расчетный способ от мощности двигателя (при наличии транспорта)		
Земельный налог, %	от 0,3 до 1,5 (при наличии земельных участков)		
Водный налог, %	Налоговая ставка в рублях за 1 тыс. куб.м воды при использовании водных ресурсов		
Акцизы, %	Налоговая ставка (в процентах или в рублях за единицу измерения)		
УСНО, %		от 5 до 15% с доходов минус расходы; 6 % с доходов.	
ЕНВД, %			Расчетным методом согласно НК РФ на 15%

### 3) Обязательная аттестация рабочих мест

На основании приказа Минздравсоцразвития России от 26 апреля 2011г. № 342н, был введен в действие с 01.09.2011г новый порядок проведения аттестации рабочих мест по условиям труда. Данный порядок предписывает проведение аттестации рабочих мест с обязательным включением в состав аттестационной комиссии представителей выборного органа профсоюза и специалиста по охране труда, а возглавить ее должен представитель работодателя. По ранее действующему порядку (был утвержден Приказом Минздравсоцразвития России от 31.08.2007 N 569 и действовал до 01.09.2011) включение в состав аттестационной комиссии представителей профсоюзных организаций носило рекомендательный характер.

По новому закону:

Сроки проведения аттестации устанавливаются работодателем исходя из того, что каждое рабочее место должно аттестовываться не реже одного раза в пять лет. (Планируется внести поправки об отмене проведения аттестации раз в пять лет)

Указанный срок отсчитывается от даты завершения проведения предыдущей аттестации.

За дату начала проведения очередной аттестации принимается дата издания приказа работодателя об утверждении состава аттестационной комиссии и графика аттестации.

Аттестация вновь организованных рабочих мест должна быть начата не позднее чем через 60 рабочих дней после ввода их в эксплуатацию.

Обязательной повторной аттестации рабочих мест по условиям труда (переаттестации) подлежат рабочие места:

- после замены производственного оборудования;
- изменения технологического процесса, средств коллективной защиты и др.;

Проводить аттестацию могут только, организации которые внесены в реестр Минздравсоцразвития аттестованных компаний.

Стоимость проведения АРТ приблизительно выглядит так:

Рабочие места	1 РМ	2-5 РМ	6-10 РМ	11-20 РМ	21-40 РМ	41-80 РМ	81-130 РМ	131-200 РМ	201-300 РМ	301-450 РМ	451-700 РМ	701-1000 РМ	1001-1500 РМ
Стоимость за 1 рабочее место	6 000 руб.	2 900 руб.	2 400 руб.	2 200 руб.	2 000 руб.	1 900 руб.	1 800 руб.	1 700 руб.	1 600 руб.	1 550 руб.	1 500 руб.	1 450 руб.	1 400 руб.

За организацию и проведение аттестации рабочих мест по условиям труда отвечает руководитель организации. Это следует из ст. 212 ТК РФ, согласно которой обязанности по обеспечению безопасных условий и охраны труда возлагаются на работодателя.

При этом уклонение от исполнения трудового законодательства, согласно ст. 5.27 КоАП РФ, может повлечь за собой наложение административного штрафа:

- на должностных лиц в размере от 1000 до 5000 руб.;
- на индивидуальных предпринимателей - от 1000 до 5000 руб. или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток;
- на юридических лиц - от 30 000 до 50 000 руб. или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток.

Планируется увеличить данные штрафы в разы. 0,2% данных затрат может возместить ФСС РФ

К моменту написания данной статьи внесены изменения в Порядок аттестации Приказом Минтруда России от 12.12.2012 N 590н, не требуется аттестация рабочих мест, на которых работники:

- заняты работой исключительно на персональных электронно-вычислительных машинах (персональных компьютерах);
- эксплуатируют аппараты копировально-множительной техники настольного типа, единичные стационарные копировально-множительные

аппараты, используемые периодически для нужд самой организации, иную офисную оргтехнику;

- эксплуатируют бытовую технику, не используемую в технологическом процессе производства.

Есть одно, до 26 апреля 2013 г. правило об аттестации касалось всех рабочих мест (никаких послаблений в Порядке проведения аттестации не было). Поэтому если организация зарегистрирована до 26.04.2013 она обязана провести аттестацию. И только, если она зарегистрирована после 26.04.2013 она может не проводить аттестацию по выше указанным сотрудникам.

#### **4) Обязательные аптечки**

С нового 2012 года организации при формировании аптечки должны будут руководствоваться приложением к приказу Минздравсоцразвития России от 05.03.2011 № 169н (далее — приложение).

В приложении содержатся данные о форме выпуска входящих в аптечку медицинских средств, их количестве и приводится соответствующий ГОСТ.

#### **Обязательные компоненты офисной аптечки**

Все обязательные составляющие офисной аптечки по назначению можно разделить на несколько групп:

- для обработки ран;
- реанимации;
- обеспечения стерильности манипуляций;
- вспомогательные предметы и инструменты.

Стоимость укомплектования и доведения до ума офисных аптечек в среднем составляет 10тыс рублей.

#### **5) Пожарная безопасность.**

Стоимость раздела о мероприятиях по обеспечению пожарной безопасности от 75 000 руб.

Степень защищенности объектов, гарантирующая предотвращение пожара, а также исключаящая воздействие пожароопасных факторов на здоровье людей и их имущество называется пожарной безопасностью. Цель мероприятий по предотвращению пожаров – выполнение требований обеспечения пожарной безопасности.

Законодательная база, регламентирующая проведение мероприятий по обеспечению пожарной безопасности:

- ФЗ № 69, определяющий общие социальные, экономические и правовые основы пожаробезопасности;
- ФЗ № 384, устанавливающий регламент пожарной безопасности зданий и сооружений;
- ФЗ № 123, регламентирующий технические требования и разработки в области пожарной безопасности

#### **б) Отчетность**

Практически весь малый бизнес использует организационно-правовую форму Общество с ограниченной ответственностью и применяют Упрощенную систему налогообложения, она было выгодно тем, что не нужно было вести бухгалтерский учет (кроме основных средств и кассовой дисциплины) и являться при этом юридическим лицом. Для того, чтобы отчитаться перед налоговой было достаточно ведение налогового учета путем заполнения Книги учета доходов и расходов. Но с 2013 года компании на «упрощенке» обязаны сдавать бухгалтерскую отчетность, значит соответственно вести бухгалтерский учет.

А это еще одна статья расхода - рабочее место для бухгалтера, или оплата услуг организации осуществляющей учет.

Сдаваемая отчетность:

1. Бухгалтерская отчетность (обязательна для всех с 2013года)
2. Налоговая отчетность
3. Отчетность в пенсионные фонды
4. Статистическая отчетность
5. Отчетность в фонды социального страхования
6. Воинский учет

За не сданную промежуточную отчетность штраф составляет 200р., за годовую декларацию 1000р.

За несообщение об открытии одного расчетного счета в банке организацией в налоговый орган, ФСС, ПФР РФ. налагается штраф в размере 5000 рублей от каждой органа в который должно было предоставляться сообщение итого 15000р. И таких вроде бы не значительных операций очень много и штрафы на них не маленькие.

## **7) Федеральные налоги**

Самым большим источником поступлений в бюджет являются федеральные налоги и сборы. Самые крупные из них это:

- Налог на прибыль 20%
- НДС 18%

Налог на прибыль посвящена Глава 25 НК РФ он является одним из сложных налогов. И содержит огромное количество отсылок к другим нормативно-правовым актам. Многие вопросы по применению и расчету данного налога решаются только в судебном порядке.

Налог на добавленную стоимость посвящена Глава 21 НК РФ. НДС является одним из главных источников формирования федерального бюджета. Исходя из личного опыта, есть один большой пробел в законодательстве связанный с этим налогом. Его не имеют право применять и использовать налогоплательщики применяющие упрощенные системы налогообложения. Что приводит к тому, что крупные налогоплательщики не хотят работать с бизнесменами не уплачивающими НДС. Почему бы не разрешить в случае необходимости налогоплательщику применяющему

упрощенную систему налогообложения выставлять счета-фактуры и обязать платить и сдавать декларации по НДС. Бюджет от этого не страдает, а наоборот, и у налогоплательщика появляется больше шансов привлечь крупных клиентов.

Все выше описанное - это лишь основная часть, которая применяется к большинству Российских организаций. В зависимости от вида деятельности, которую осуществляет организация, налоговая нагрузка может увеличиваться или уменьшаться. Не все начинающие предприниматели понимают и осознают ответственность при создании организации, а также не имеют соответствующего образования. В большинстве случаев огромное количество штрафов налагается на них по незнанию. А неверно выбранная система налогообложения приводит к убыткам.

Хотелось бы, чтобы наши законодатели взглянули на все, что выше перечислено именно в таком наглядном формате, может быть тогда для них стало бы ясно и понятно, что малый бизнес при таком раскладе имеет два выхода:

- работать не законно, не отражая многие сделки и платить «серую» зарплату
- либо сокращать штат
- либо работать без регистрации

#### **Использованные источники:**

1. Конституция РФ
2. Конституции субъектов РФ
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ
5. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования»
6. Федеральный закон от 03.12.2012 N 243-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования"
7. Федеральный закон от 21.12.1994 N 69-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О пожарной безопасности"
8. Федеральный закон от 30.12.2009 N 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "Технический регламент о безопасности зданий и сооружений"
9. Федеральный закон от 22.07.2008 N 123-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "Технический регламент о требованиях пожарной безопасности"

10. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О бухгалтерском учете"
11. Приказ Минздравсоцразвития России от 26.04.2011 N 342н (ред. от 12.12.2012)
12. "Об утверждении Порядка проведения аттестации рабочих мест по условиям труда" (Зарегистрировано в Минюсте России 09.06.2011 N 20963)
13. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 05.03.2011 N 169н "Об утверждении требований к комплектации изделиями медицинского назначения аптек для оказания первой помощи работникам" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 11.04.2011 N 20452)
14. С.Г. Пепеляев. Налоговое право: Учебное пособие, 2000
15. Опубликовано bizwriter в пт., 22/03/2013 - 13:31
16. Подготовлен специалистами АО "Консультант Плюс" Путеводитель по налогам. Практическое пособие по страховым взносам на обязательное социальное страхование 19.09.2013

*Перышкина Ю.В.*  
*магистр*  
*кафедра «Гражданского права и процесса»*  
*Российский государственный торгово-экономический*  
*университет (РГТЭУ)*  
*главный бухгалтер*  
*ООО «Альянс»*  
*Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА ЭЛЕКТРОННУЮ ФОРМУ ДОКУМЕНТООБОРОТА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ**

### **Аннотация**

За небольшой промежуток времени информационные технологии проникли во все сферы нашей жизни. Пятнадцать лет назад сотовые телефоны были у единиц, теперь они являются неотъемлемой частью жизни человечества. Интернет заменил библиотеки и читальные залы, стал одним из основных способов получения не только информации, но и общения между людьми. Войдя в жизнь простых граждан информационные технологии не остановили свой путь. Теперь без них немыслима работа ни одного предприятия. Автоматизированные системы, базы данных - они прошли путь внедрения и хорошо прижились. Настало время электронного документооборота, который в перспективе должен заменить бумажный документооборот. Какие проблемы перехода на электронный документооборот есть сегодня, его плюсы и минусы, постараемся раскрыть в данной статье.

**Ключевые слова:** информационные технологии, электронная подпись, электронная цифровая подпись, база данных, автоматизированная

информационная система, универсальная электронная карта, Интернет, GSM.

О возможности перехода на электронную форму передачи документов, говорится уже не первый год. Вопросы электронного документооборота были изложены в Федеральной программе «Электронная Россия» (2002-2010 гг.). Позже появились следующие документы:

1) «Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 06.05.2008 № 632-р (в ред. от 10.03.2009);

2) «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации» (утв. Президентом РФ от 07.02.2008 № Пр-212);

3) Государственная программа «Информационное общество (2011-2020 гг.)»

Всего за пару лет, информационные возможности расширились до огромных масштабов, еще несколько лет назад никто и не предполагал, что появится возможность использовать, электронный способ получения информации от представителей государственных органов власти, при этом не нужно стоять в очереди.

Имея зарегистрированную цифровую электронную подпись, находясь на своем рабочем месте заказать и получить, электронную форму документа от государственных, муниципальных и коммерческих структур.

На сегодняшний день все структуры осуществляющие функции исполнительной, законодательной, судебной власти государства имеют свои Интернет ресурсы, благодаря которым любой пользователь, может получить доступ к их информационным базам, не прибегая к посторонней помощи.

Для получения какой либо конфиденциальной информации, пользователь должен зарегистрироваться в установленном порядке, что обеспечивает сохранность данных. Сегодня гарантом сохранности данных при передаче электронной информации является усиленная электронная цифровая подпись. Данную цифровую подпись имеют право предоставлять только организации, получившие на это в установленном законом порядке право.

Все больше используются автоматизированные информационные системы (АИС) электронных межбанковских и коммунальных платежей, заказов и покупки товаров, обмена электронными документами. Для обеспечения безопасности и придания электронному документу юридической значимости применяются также электронные подписи

По степени детализации требований к самой электронной подписи также можно выделить три различных подхода.

Первый подход (самый общий) основан на признании в отношении электронной подписи тех же требований, что и в отношении собственноручной, включая уникальность, возможность верификации подписи и "подконтрольность" использующему ее лицу.

Второй подход дополнительно предполагает, что электронная подпись должна быть связана с передаваемыми данными так, что если они изменяются, то электронная подпись становится недействительной.

Третий подход выдвигает наиболее детализированные требования к электронной подписи, в частности предусматривает использование специальной технологии асимметричных ("двухключевых") информационно-криптографических преобразований электронных документов. Такой тип электронной подписи называется "электронной цифровой подписью (ЭЦП)". Этот тип применяется в Российской Федерации.

ЭЦП - это идентификатор оператора-абонента, добавляемый в преобразованной по его индивидуальному (тайному) ключу форме к передаваемому информационному массиву-сообщению (которые затем совместно преобразуются по опубликованному в справочнике открытых ключей абонентов сети ключу абонента-получателя), необходимый для аутентификации и юридического гарантирования авторства передаваемого сообщения. [6]

Также в перспективе планируется переход всех граждан на универсальную электронную карту (УЭК) — российская пластиковая карта, объединяющая в себе идентификационное и платёжное средство.

УЭК позволяет дистанционно заказать, оплатить и получить государственные услуги, заменяет документы: медицинский полис и страховое пенсионное свидетельство, частично паспорт (содержит) идентификационные сведения. Идентификационное приложение данной карты — позволяет идентифицировать себя для получения государственных, муниципальных и коммерческих услуг, в том числе в медицинских учреждениях и в пенсионной системе[4]. А в дальнейшем будет использоваться и для безотлагательного привлечения к ответственности за нарушения действующего законодательства, например в части нарушений правил дорожного движения, как автомобилистов, так и граждан и т.д.

На данный момент карта выдаётся гражданам России бесплатно по личному заявлению. Срок действия универсальной электронной карты 5 лет.

Хорошего в этой сфере много, но есть и проблемные стороны. Переход на полную электронную форму документооборота на данный момент не возможен, с наличием не решенных вопросов. Рассмотрим проблему электронного документооборота для налогоплательщиков юридических лиц отдельно, и налогоплательщиков физических лиц (простых граждан) отдельно.

Общая проблема, отсутствие в Российской Федерации прочной нормативно – правовой базы в сфере защиты персональных данных, а также в сфере доказательной базы связанной с компьютерным мошенничеством. Не разработаны и не закреплены законодательно в полной мере способы поиска компьютерных мошенников (хакеров) и привлечения их к

ответственности. Пользователи имеют слишком маленькие гарантии на то, что они не попадут в неприятную ситуацию с использованием их данных без их ведома, а попав в не очень хорошую ситуацию смогут себя защитить т.е. опять требуется законотворческая работа в данной области. Также нет гарантий бесперебойности и точности работы всех электронных систем.

Проблема перехода на электронный документооборота для и налогоплательщиков физических лиц (обыкновенные граждане) заключается также в наличие определенного слоя населения не готового к данному переходу. К этому слою можно отнести людей пенсионного, а также население проживающее в отдаленной от мегаполисов местности.

По данным Министерства связи и массовых коммуникаций РФ, в России число населенных пунктов, где проживает 500-10.000 человек, по состоянию на конец 2013 года превышает 17,5 тысяч. Из них без возможности доступа к Интернету и сетям связи стандарта GSM до сих пор остается 1343 (7,6%). Это малые города и села, которые в основном сосредоточены в Ставропольском крае, Башкирии, Новосибирской области, Дагестане и Карачаево-Черкесской Республики, отмечается в релизе.

Малые населенные пункты, где есть голосовая сотовая связь, но где отсутствует как проводной, так и беспроводной доступ к интернету, составляют 38% от всего числа обследованных. По данным Минкомсвязи, это 6725 городов и сел, расположенные преимущественно в Дагестане, Магаданской области, Калмыкии, Ставропольском крае и Ненецком автономном округе информация предоставлена сайтом [www.regnum.ru](http://www.regnum.ru) (<http://www.regnum.ru/news/1753358.html>)

Для юридических лиц возможность сдавать отчетности через электронную систему связи, облегчает и решает многие проблемы. Взаимодействие с налоговыми органами становится более эффективным и быстрым. Но почему, то все нововведения у нас происходят с использованием посреднических организации. Почему нельзя получить программу по сдаче отчетности через интернет и ЭЦП у государства. Заплатил госпошину и пользуйся. Понятно, что государство затраты по разработке переложило на частные структуры. Стоимость ее разработке окупилась в первые же года внедрения и использования, а бюджет теряет ежегодно огромную сумму денежную массу. И это наводит на мысль о том, что определенным выше поставленным лицам это выгодно.

По всем выше перечисленным фактам многие налогоплательщики (предприниматели) не торопятся переходить на электронную сдачу отчетности.

Это приводит к торможению процесса перехода к электронному обмену не только по сдаче отчетности в проверяющие органы, но и первичной документации, между организациями.

Еще одна проблема, которая стоит перед налогоплательщиками хранение электронной информации. Сегодня организации сдающие

отчетности электронно, или передающие первичную документацию электронно, продолжают хранить ее еще на бумажных носителях.

Необходимо решить вопрос способа хранения информации. Ведь есть документы временного и долговременного, постоянного сроков хранения. Сейчас используются документы временные по сроку хранения.

Итак, необходимо решить следующие вопросы:

1. Проблему пробелов и недочетов в нормативно - правовой базе (законодательной базе) использования электронных документов и защиты пользователей от мошеннических действий.

2. Проблему своевременности информирования людей пенсионного возраста об нормативных и иных изменениях, предусмотреть для них иной более привычный для них способ использования информационных технологий.

3. Проблему доступа к Интернету и сетям связи стандарта GSM населения проживающего в отдаленной местности.

4. Проблемы юридической значимости архивных документов

5. Проблемы форматов документов для архивного хранения

6. Проблемы оцифровки архивных документов

7. Проблема сохранности электронных документов

8. Проблему гибкости использования ЭЦП

Подведем итог, проблем много и они достаточно существенны и прежде, чем вводить какое либо новшество в среду ее распространения, необходимо учесть все элементы этой среды. Под средой в данном случае понимается социально-политическая и экономическая обстановка в стране. Для полного внедрения информационных технологий необходимо проделать еще огромное количество работы.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993)(с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ.- 26.01.2009.- N 4, ст. 445.

2. Распоряжение Правительства РФ от 06.05.2008 № 632-р (в ред. от 10.03.2009) «Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года»

3. Приказ Президентом РФ от 07.02.2008 № Пр-212 «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации»

4. <http://www.uecard.ru/for-citizens/>

5. <http://www.regnum.ru/news/1753358.html>

6. <http://www.referat.yabotanik.ru/informatika/pravovye-problemy-polzovaniya-sistem-jelektronnogo-dokumentooboro/126181/118151/page1.htm>

*Перышкина Ю.В.*  
*магистр*  
*кафедра «Гражданского права и процесса»*  
*Российский государственный торгово-экономический*  
*университет (РГТЭУ)*  
*главный бухгалтер*  
*ООО «Альянс»*  
*Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа*

## **АНАЛИЗ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ В ЧАСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВ**

### **Аннотация**

Несовершенство налогового законодательства приводит к огромному количеству судебных разбирательств. И хотя с 1 января 2009 г. существует обязательное досудебное обжалование решений налоговых органов, количество обращений в суд сократилось незначительно. Для того, чтобы свести к минимуму судебные разбирательства, необходимо пересмотреть отношения взаимодействия между налоговыми органами и налогоплательщиками. В данной статье будут проведены самые распространенные ситуации, связанные с исчислением и уплатой федеральных, из-за которых налогоплательщики встречаются в суде с налоговыми органами, и предложены меры по сокращению количества судебных споров.

**Ключевые слова:** судебные разбирательства, постановление, налоговые органы, судебное решение, иск, налогоплательщик.

Исчисление к уплате налога на прибыль является одной из самых не легких для налогоплательщика. Основной проблемой при расчете налога на прибыль является учет расходов. Налоговый кодекс содержит закрытый перечень расходов, в нем поименованы обобщенные расходы, часто возникающие в процессе деятельности организации. Есть и пробелы в отдельных статьях кодекса, позволяющие трактовать по-разному возможности учета расходов. Приведем примеры судебных решений по спорным вопросам.

#### **1) Постановление Президиума ВАС РФ от 30.10.2012 N 6909/12**

Президиум ВАС РФ разъяснил, что момент возникновения права на начисление амортизации зависит от условий, обозначенных в п. 11 ст. 258 НК РФ. Таким образом, налогоплательщик вправе начислять амортизационные отчисления и учитывать их в составе расходов при исчислении налога на прибыль организаций при соблюдении следующих условий: объект основных средств отражен в качестве такового в бухгалтерском учете с определением первоначальной стоимости, введен в эксплуатацию и используется в производственной деятельности.

На основании изложенного право налогоплательщика на начисление амортизации по введенному в эксплуатацию основному средству не зависит от факта подачи документов на государственную регистрацию прав на данное основное средство.

2) Постановление ФАС Северо-Западного округа от 09 августа 2011г. по делу № А56-52065/2010

Письмо Минфина России от 25 мая 2012 г №03-03-06/1/276

Компания приобрела неисключительные права на компьютерную программу.

По мнению чиновников расходы надо учитывать равномерно в течении срока использования программы, который установлен в договоре. Если в договоре такой срок не указан, компания его определяет самостоятельно. По мнению судей расходы можно учитывать в расходах единовременно.

3) Постановление ФАС Поволжского округа от 18 июля 2011г по делу №А65-20361/2010

Минфин России в письме от 25 мая 2011г №03-03-06/1/307

Организация приобрела сертификаты на продукцию. Минфин России требует отражать данные расходы в налоговом учете в течении срока на который выдан сертификат. По мнению судей данные расходы можно учитывать в расходах единовременно.

Из выше приведенного, можно сделать следующий вывод, если налогоплательщик руководствуется мнением чиновников, то налоговые органы не будут иметь претензий при проверке исчисления налога на прибыль, если же мнение налогоплательщика идет в разрез мнения чиновникам – его предстоит отстаивать в суде.

С одной стороны у налогоплательщика есть выбор, но с другой это налоговый риск, и иногда очень значительный.

Следующий федеральный налог – это налог на добавленную стоимость. Основным спорным моментом при расчете данного налога является правильность применения налоговых вычетов. Налоговый вычет предоставляется на основании надлежаще оформленного счета – фактуры. Счет-фактура является налоговым документом, правильность его оформления регламентируется Налоговым кодексом РФ и Постановлением Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137 "О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость".

Большая часть судебных разбирательств связана с отказом в вычете налогоплательщику проверяющими органами из-за неверно оформленного счета-фактуры, недобросовестности контрагента предоставляющего входящий документ. Ошибки в оформлении счетов- фактур, из – за которых проверяющие отказывают в вычете доходят иногда до абсурда.

Постановление ВАС РФ от 11.01.2013 N ВАС-13825/12

ВАС РФ, признавая соответствующим НК РФ п. 1 Постановления Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137 в части утверждения формы корректировочного счета-фактуры, применяемого при расчетах по НДС, и Правил его заполнения согласно Приложению N 2 к названному Постановлению, указал, что Правительство РФ при существующем нормативном регулировании налоговых правоотношений и отсутствии в иных законах положений о премиях, предоставляемых продавцами покупателям товаров с их совокупной стоимости, не имело оснований распространить предусмотренные Законом N 245-ФЗ правила на изменения стоимости товаров, вызванные указанными премиями.

Проблемы правового регулирования акцизов. В соответствии с пунктом 1 статьи 187 НК РФ налоговая база определяется отдельно по каждому виду подакцизного товара. Проблемы расчета и уплаты этого налога в основном касаются конкретного подакцизного товара.

Представляют интерес условия применения вычетов. В первую очередь нужно знать, что право на заявление вычетов по акцизам возникает у налогоплательщика только при приобретении подакцизных товаров. Аналогичное условие есть для вычета по НДС, который касается только приобретенных облагаемых налогом товаров. Вычет по НДС можно применить к большему количеству товаров, чем вычет по акцизам (при условии, что поставщик является плательщиком налога и предъявил его покупателю). Например, не относятся к подакцизным товарам фракции головных и промежуточных примесей этилового спирта из пищевого сырья. Это отходы спиртового производства (Постановление ФАС ЦО от 17.01.2012 по делу N А68-6158/10).

Следующее важное условие применения вычета по акцизу состоит в том, что опять же в отличие от вычета по НДС вычетам подлежат суммы акциза, фактически уплаченные продавцам при приобретении подакцизных товаров (п. 2 ст. 200 НК РФ).

Например, оплата векселями третьих лиц не может расцениваться как подтверждение уплаты и поступления в бюджет сумм акциза за спирт (Постановление ФАС МО от 14.04.2011 N КА-А40/1871-11)

Постановление ВАС от 26 июля 2013 г. N ВАС-11059/12

Подведем итоги. Для уменьшения количества судебных разбирательств, улучшения качества взаимодействия между налоговыми органами, чиновниками, проверяющими органами и судами необходимо следующее:

- 1) внесение четкости в формулировки и понятия используемые при определении элементов налогообложения
- 2) четкая структуризация нормативной правовой базы (все противоречия должны быть устранены), приведение ее к единому виду.
- 3) упрощения порядка учета, взимания и уплаты налогов

5) налогового стимулирования,

7) усиления администрирования налогов путем более тщательного налогового планирования (прогнозирования), налогового регулирования, налогового контроля.

8) при принятии решений о изменении отдельных статей и положений по исчислению и уплате налогов, учитывать мнение налогоплательщиков, т.е. наличие обратной связи.

9) Обращение налогоплательщика в налоговый орган за разъяснениями по конкретным вопросам налогообложения, выданные налоговыми органами решения, не должны подлежать более сомнению или отмене.

Данные предложения помогут избежать судебных разбирательств, облегчат работы всем сторонам налоговых взаимоотношений. Появление налоговых соглашений будет рассмотрено налогоплательщиками как гарантия в отношениях с государством, и устранения возможности произвола и давления со стороны контролирующих органов.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993)(с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ.- 26.01.2009.- N 4, ст. 445.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ (с учетом изменений, внесенных Федеральным законом от 23.07.2013 N 248-ФЗ) // "Российская газета", N 163, 26.07.2013
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (с учетом изменений, внесенных Федеральным законом от 23.07.2013 N 248-ФЗ) // "Российская газета", N 163, 26.07.2013
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (с учетом поправок внесенных Федеральным законом от 07.05.2013 N 100-ФЗ) // Собрание законодательства РФ.- 05.12.1994.N 32. ст. 3301.
5. Постановление Правительства РФ от 26.12.2011 N 1137 (ред. от 24.10.2013) "О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость"
6. Постановление Президиума ВАС РФ от 30.10.2012 N 6909/12
7. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 09 августа 2011г. по делу № А56-52065/2010
8. Постановление ФАС Поволжского округа от 18 июля 2011г по делу №А65-20361/2010
9. Постановление ВАС РФ от 11.01.2013 N ВАС-13825/12
10. Постановление ФАС ЦО от 17.01.2012 по делу N А68-6158/10
11. Постановление ФАС МО от 14.04.2011 N КА-А40/1871-11
12. Постановление ВАС от 26 июля 2013 г. N ВАС-11059/12
13. Письмо Минфина России от 25 мая 2012 г №03-03-06/1/276

*Перышкина Ю.В.  
магистр  
кафедра «Гражданского права и процесса»  
Российский государственный торгово-экономический  
университет (РГТЭУ)  
главный бухгалтер  
ООО «Альянс»  
Россия, Республика Башкортостан, г.Уфа*

## **СЧЕТНАЯ ОШИБКА – ЧТО ЭТО? ПОСЛЕДСТВИЯ «СЧЕТНОЙ ОШИБКИ» В РАСЧЕТАХ С СОТРУДНИКАМИ**

### **Аннотация**

Невозможно найти организацию, в которой сотрудники не совершали ошибок при выполнении своей работы. Не зря существует выражение «Кто не работает, тот не делает ошибок». Выявляются эти ошибки не сразу, но когда выявляются, то сотрудник старается их уже никогда не совершать, так появляется опыт. Существуют разные ошибки: описки, опечатки, сбой в программе, человеческий фактор, арифметические ошибки. В деятельности финансовых служб их называют «счетной». Попробуем разобраться, что же подразумевается под «счетной ошибкой» с юридической точки зрения и какие последствия она за собой влечет.

**Ключевые слова:** финансовые службы, счетная ошибка, удержание, заработная плата, платежное поручение

В деятельности финансовых служб организаций наиболее распространен случай возврата переплаты, возникшей в вследствие счетной ошибки.

Под счетной ошибкой большинство финансовых служб понимает: арифметическую ошибку, ошибку при вводе данных в бухгалтерскую базу (опечатку), описку. Фактически под счетной ошибкой подразумеваются все то, что связано с человеческим фактором.

Признание ошибки «счетной» для бухгалтерских служб имеет огромное значение, особенно при расчетах с сотрудниками организации, ведь только признав ошибку счетной можно произвести удержание с сотрудника излишне выданных денежных средств в результате совершенных неверных действием работником кадровой (финансовой) службы. Это позволяет сделать статьи 137 Трудового Кодекса РФ «Ограничение удержаний из заработной платы».

Заработная плата, излишне выплаченная работнику (в том числе при неправильном применении трудового законодательства или иных нормативно-правовых актов, содержащих нормы трудового права), не может быть взыскана с него, за исключением следующих случаев:

1) если органом по рассмотрению индивидуальных трудовых споров признана вина работника в невыполнении норм труда (ч. 3 ст. 155 ТК РФ) или простое (ч. 3 ст. 157 ТК РФ);

2) если заработная плата была излишне выплачена работнику в связи с его неправомерными действиями, установленными судом (ч. 4 ст. 137 ТК РФ);

3) если была допущена счетная ошибка.

Во всех случаях удержания (исключение - удержание за неотработанные дни отпуска) до издания приказа работодателю нужно убедиться в следующем (ч. 3 ст. 137 ТК РФ):

1) не истек месячный срок, установленный для возвращения аванса, погашения задолженности или неправильно исчисленных выплат;

2) работник не оспаривает оснований и размеров удержания. Иными словами, есть письменное согласие работника (например, заявление).

В действующих нормативных документах нет определения понятия "счетная ошибка". Только в п. 51 Постановления Совета Министров СССР, ВЦСПС от 23.02.1984 N 191 "О пособиях по государственному социальному страхованию" (утратило силу с 1 января 2007 г. в связи с вступлением в силу Федерального закона от 29.12.2006 N 255-ФЗ) говорится о том, что счетная ошибка - это арифметическая ошибка.

Долгое время складывалась практика, которая расширяла понятие "счетная ошибка", под счетной ошибкой стали понимать не только неверные арифметические действия, но и случайные (не умышленные) ошибочные действия при введении данных в компьютерную систему учета, а также сбои в работе программе, описки, опечатки.

С выходом в свет письма Роструда от 01.10.2012 №1286-6-1 и принятием Постановления Верховным Судом от 20.01.2012 № 59-В11-17, понятие «счетная ошибка» сузилась, и была поставлена точка в этом спорном вопросе.

В письме Роструда от 01.10.2012 №1286-6-1 (которым теперь полностью руководствуется Прокуратура) «счетной считается арифметическая ошибка, то есть ошибка, допущенная при проведении арифметических подсчетов».

Правда многих ввела в заблуждение вышедшая статья в газете «Учет.Налоги.Право» от 6-12 ноября 2012 №41 с названием «Роструд разъяснил, что такое счетная ошибка в заработной плате и отпускных».

Как указано в статье «в ведомстве уточнили, что, по их мнению, является счетной ошибкой, а что нет. Роструд признает счетными ошибками:

1. Лишний ноль в платежке, в результате которого работник получил сумму в десять раз выше положенной.

2. В документах все верно, но в программе случайно внесли неверную сумму заработка».

На письмо о предоставлении пояснений по данному комментарию,

ответ от данной газеты получен так и не был. Отсюда вывод первоисточник важнее любых комментариев к нему.

Что данные разъяснения означают для организации и для ее сотрудников ?

Для организации это потеря возможности удержать из заработной платы сотрудников не причитающихся и не заработанных им денежных средств, которые он получил в виду ошибки совершенной таким же работником организации.

Для сотрудника, отвечающего за расчеты с работниками, отсутствие права на ошибку. И исходя из реалий нашего российского законодательства, выплата такой ошибки «из своего кармана».

Примеры самых частых ошибок, возникающих в связи с человеческим фактором, и которые теперь не являются счетной ошибкой:

- лишний ноль в платежке или расходно-кассовой ордере
- неверно разнесенная сумма в бухгалтерской программе.
- двойная выплата заработной платы
- путаница при выплате однофамильцам
- сбой в работе программы и т.д.

Можно обратиться в суд, и попробовать доказать свою правоту и неумышленность действий, возможно повезет. Но лучше превратить выше приведенные ошибки не являющимися арифметическими в арифметические. Грамотный специалист финансовой службы всегда сумеет это сделать.

#### **Использованные источники:**

- 1) Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 23.07.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013)
- 2) Постановления Совета Министров СССР, ВЦСПС от 23.02.1984 N 191 "О пособиях по государственному социальному страхованию" утратило силу с 1 января 2007
- 3) Федеральный закон от 29.12.2006 N 255-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013)
- 4) Письма Роструда от 01.10.2012 №1286-6-1 «Об удержании из заработной платы сумм, излишне выплаченных работнику вследствие счетных ошибок.»
- 5) Постановление Верховного Суда от 20.01.2012 № 59-В11-17
- 6) Анна Ульянова, эксперт «УНП». Роструд разъяснил, что такое счетная ошибка в зарплате и отпускных// Учет.Налого.Право. 2012.-06-12 ноября №41.-стр.12

*Повайбо П.В.  
Колосов Г.В.  
научный руководитель, ст.преподаватель  
Полесский государственный университет  
Беларусь, г. Пинск*

### **«БАЛАНС ВЛАСТИ» ОАО «ГРЕЙ» И ЕГО АНАЛИЗ**

*Аннотация* - В статье проанализирован «Баланс власти» в фирме ОАО «Грей». Выявлены преимущества и определены пути устранения недостатков.

*Ключевые слова:* «Баланс власти», организационная структура, полномочия.

Главной целью руководителя является направление усилий коллектива на достижение общих целей организации при любых условиях - это достигается при помощи власти.

Для равномерного во всех отношениях, комфортного и эффективного существования организации и ее коллектива необходимо соблюдение соотношения зависимостей двух видов: зависимости подчиненных от руководителя и зависимости руководителя от подчиненных. Это называется «балансом власти»[1].

Баланс власти должен поддерживаться на уровне, достаточном для достижения целей организации.

Нарушение баланса власти чревато опасными последствиями, т.к. может привести к сосредоточению всей власти в руках одного человека или властной структуры, появлению антагонистических противоречий и целей и разрушению организации как целостной системы[2].

Для того, чтобы определить «баланс власти» в ОАО «Грей» необходимо на первом этапе определить тип организационной структуры фирмы, во-вторых, изучить должностные обязанности работающих.

**Организационная структура** в ОАО «Грей» имеет функциональный тип формирования.

При функциональной организационной структуре наиболее полно раскрываются возможности разделения труда. Каждая составная часть организации выполняет свою функцию.

Преимущества данной организационной структуры: четкое разделение труда способствует появлению высококвалифицированных специалистов в каждом деле; строгая иерархия уровней управления, при которой действия нижестоящего звена управления контролируются вышестоящим; выработка единых для каждого вида деятельности правил, норм и стандартов; формальная обезличенность руководителей, обязанных следовать инструкциям и предписаниям по занимаемой должности; найм на работу в строгом соответствии с квалификацией работника и его увольнение «строго по закону».

Однако функциональная структура имеет ряд недостатков. Стабильность, незыблемость, малая подвижность и закостенелость функциональных структур сдерживают развитие организации.

**Должностные обязанности** работающих имеют следующий вид.

**1) Генеральный директор.** Руководит в соответствии с законодательством всеми видами деятельности предприятия. Организует работу и эффективное взаимодействие структурных подразделений предприятия, направляет их деятельность на достижение высоких темпов развития.

**2) Директор по коммерции.** Осуществляет руководство магазинами. Проводит работу по совершенствованию организации продаж. Координирует работу продавцов. Осуществляет подбор кадров и служащих и их контроль, их расстановку и целесообразное использование.

**3) Директор транспортно-экспедиционной службы.** Осуществляет руководство транспортно-экспедиционной службой.

**4) Главный бухгалтер.** Осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности предприятия и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

**5) Экономист по финансовой работе.** Разрабатывает проект финансового плана. Определяет размеры доходов и расходов, поступлений и отчислений средств, кредитные взаимоотношения и взаимоотношения предприятия с бюджетом, составляет балансы доходов и расходов, кассовые планы и кредитные заявки.

**6) Кассир.** Осуществляет операции по приему, учету, выдаче и хранению денежных средств и ценных бумаг с обязательным соблюдением правил, обеспечивающих их сохранность.

**7) Продавец.** Осуществляет операции по реализации продуктов питания и товаров народного потребления населению. Осуществляет операции по приему, учету, выдаче и хранению денежных средств с обязательным соблюдением правил, обеспечивающих их сохранность.

«Баланс власти» складывается по горизонтали, когда одни отделы, службы и работники зависят от других отделов, служб и работников, а те в свою очередь, зависят еще от кого-нибудь и по вертикали, когда одни уровни управления зависят от действий других уровней управления. Баланс власти означает наличие частицы власти у большого числа лиц и структур.

Таким образом, анализируя организационную структуру и должностные обязанности работников ОАО «Грей», можно однозначно сказать, что в фирме существует «баланс власти» или, по крайней мере, предприятие находится близко от этого состояния.

Мы видим, что на предприятии существует четыре уровня по вертикали (ген. Директор – Директор по коммерции – Директор магазина №1 – продавец) и три уровня по горизонтали (Директор по коммерции –

Директор транспортно-экспедиционной службы – Главный бухгалтер). А это значит, что генеральный директор правильно делегировал свои полномочия по управлению фирмой.

У него в подчинении находятся три человека, что позволяет ему наделить каждого из них определенными руководительскими функциями над своими подразделениями, но в то же время они зависят от деятельности друг друга. От директора транспортного отдела зависит своевременность поставок продуктов в магазины, от главного бухгалтера зависит правильная организация финансовой деятельности фирмы, в то же время работа главного бухгалтера также зависит от работы магазинов (как источников первичной документации в бухгалтерском учете).

Такую же взаимосвязь можно показать и на вертикальном примере. Можно однозначно сказать, что хотя функциональная структура организации и делает зависимыми ее членов, но на малом предприятии это хорошая возможность создать «баланс власти», когда деятельность каждого звена зависит от работы другого.

Анализ баланса власти в ОАО «Грей» выявил наличие власти у всех лиц и подразделений фирмы, и таким образом, проанализировав структурные связи, мы пришли к выводу, что на фирме существует «баланс власти». Однако, необходимо отметить, что наличие власти у всех структур фирмы может привести к безвластию в целом, и, соответственно, к снижению эффективности деятельности организации. Для руководителя ОАО «Грей» необходимо четко разграничить два понятия: «полномочия» и «власть». Если полномочия представляют собой ограниченное должностью право использовать ресурсы, то власть является реальной способностью руководителя действовать или влиять на сложившуюся ситуацию.

#### **Использованные источники:**

1. Общий курс менеджмента в таблицах и графиках. Учебник для вузов / Б.В.Прыкин, Л.В.Прыкина и др.: Под ред. проф. Б.В.Прыкина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2010. – 415 с.
2. Основы менеджмента: Учебник / Под ред. Д.Д.Вачугова. – М.: Высш.школа, 2009. – 367с.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.  
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный  
государственный технический университет  
Россия, г. Москва*

### **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ АВТОПРОМА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ**

Аннотация. В статье анализируется состояние автомобильной промышленности в таких странах, как Китай, Южная Корея, Индия, Бразилия, Мексика, Таиланд

Ключевые слова: автомобильная промышленность, промышленность, машиностроение, производство автомобилей, развивающиеся страны.

Автомобильная промышленность - лидер машиностроения во многих странах. При этом в настоящее время производство и потребление автомобилей смещается из развитых стран в развивающиеся.

По данным OICA statistics в 2000 году доля развивающихся стран в общем объеме мирового производства автомобилей составляла 25%, в 2012 году – 58%. В частности, Китай произвел в 2012 году 19 млн. автомобилей и стал лидером мирового автопрома, Южная Корея занимает 5-е место в мире (4,6 млн.), Индия – 6-е (4,1 млн.), Бразилия – 7-е (3,3 млн.), Мексика – 8-е (3,0 млн.), Таиланд – 9-е (2,5 млн.).

Причинами сложившейся ситуации стали:

- либерализация и привлечение иностранных инвестиций;
- растущий потребительский спрос;
- интервенционистская политика государства.

В результате сложились три главные модели вхождения иностранных автопроизводителей на местные автомобильные рынки.

Таким образом, автопром в развивающихся странах в последние десятилетия продемонстрировал колоссальные темпы роста, благодаря либерализации, экономическому росту, росту спроса на автомобили, а также активной государственной политике стимулирования и привлечения прямых иностранных инвестиций в эту отрасль.

Особенно высокими темпы роста были в Китае, Индии и Таиланде. Так по данным OICA statistics темпы роста за 1997-2012 года составили:

- Китай – 18,2%;
- Индия – 13,8%;
- Тайланд – 13,7%;
- Мексика – 5,4%;
- Бразилия – 3,2%
- В среднем по миру – 3,1%.

В развивающихся странах можно выделить две группы по уровню развития автомобильной промышленности:

1. Южная Корея, Бразилия, Китай и Индия (создание значительных производственных мощностей по выпуску автомобилей)
2. Таиланд, Мексика, Малайзия и Индонезия (развитие национального автопрома для ограничения оттока иностранной валюты и удовлетворения внутреннего спроса).

Обе группы представляют собой страны с «поздней» индустриализацией. Однако реальный размер и потенциал рынка, а также высокие темпы экономического роста позволяют называть страны из первой группы «зарождающимися автомобильными центрами».

Необходимо отметить, что существенную роль в становлении национального автопрома в развивающихся странах играет государство, осуществляющего следующие мероприятия:

- поддержка в создании необходимой инфраструктуры;
- развитие национальных инновационных систем;
- формирование общенациональной и отраслевой промышленной политики;
- налогообложение и привлечение иностранных инвестиций.

В Китае заводы по производству автомобилей находились под контролем министерства автомобильной промышленности. При этом структура власти включала в себя министерства провинций и муниципалитеты. Размещение предприятий по стране первоначально подчинялось политическим решениям. Когда первые иностранные компании вышли на китайский рынок, их направляли в разные регионы страны для организации совместных предприятий с местными компаниями.

Некоторая автономия китайских провинций и стремление создавать новые рабочие места заставляли местные органы власти строить мелкие сборочные фабрики и заводы с малыми объемами производства.

Необходимо отметить, что в 1990-х годах в Китае существовало 115 автомобильных предприятий, что привело к высокой степени фрагментарности отрасли, дублированию и низкой эффективности.

Так в 2003 г. В Китае на 88 предприятиях было производилось менее 55 тыс. автомобилей в год, 170 предприятий имели производственную мощность от 100 до 10 тыс. автомобилей в год. Лишь пять провинций из 31 не имели сборочных производств на своей территории.

Причинами сложившейся ситуации стали:

- относительная экономическая автономия китайских провинций;
- необходимость создавать локальные компании, чтобы абсорбировать многочисленную рабочую силу.

В результате правительство Китая определила основную задачу промышленной политики, а именно создание национальных лидеров.

После начала экономических реформ правительство утвердило политику создания совместных предприятий с ведущими мировыми производителями автомобилей. Приток прямых иностранных инвестиций в автопром Китая начался в 1980-х годах с приходом в страну нескольких западных иностранных компаний. Государство и провинциальные власти жестко контролировали эту ситуацию в отношении объема инвестиций, масштабов производства, уровня цен, объема продаж внутри страны, субподрядных работ и производства компонентов. Транзакционные издержки были значительными. Например, американской компании AMC потребовалось восемь лет, чтобы наладить производство в Пекине своей модели «Beijing Jeep».

Так в середине 1980-х годов появились:

1. «Shanghai-Volkswagen» в Шанхае (1984 г.), с долей немецкого автопроизводителя в 50%.
2. «Beijing-Jeep» в Пекине с американской «Chrysler» (33% у зарубежного партнера).
3. «Guanzhou-Peugeot» в Гуанчжоу в 1985 г. с французской PSA (25%).
4. В 1992 г. – «FAW-Volkswagen» в г. Жилин (40%).
5. «Dongfeng-Citroen» в провинции Хубей с компанией PSA (25%).

Совместные предприятия предпочитали приобретать лицензии, а крупные первоначальные инвестиции зарубежных партнеров давали возможность быстро организовывать производство. В 2001 г. в Китае на СП с ведущими зарубежными автомобильными компаниями приходилось 100% всего производства автомобилей. К 2012 г. эта доля снизилась до 89% за счет выхода на внутренний рынок ряда национальных китайских производителей со своими фирменными брендами.

При этом доля иностранного партнера в СП не могла превышать 50% (кроме производства комплектующих).

В результате организация китайского автопрома приобрела черты трех основных групп субъектов отрасли и рынка:

1) Государственные предприятия и компании (SAIC, FAW, DongFeng, ВАИНС и Changan), которые имеют СП с иностранными компаниями и могут владеть до 50% акций.

2) Иностранные автомобильные предприятия, заводы которых располагаются в разных провинциях в соответствии с решениями государства. Ключевые технологии при этом находятся в руках иностранных автопроизводителей;

3) Негосударственные национальные китайские предприятия, которые поддерживаются местными властями. Эти компании производят свои собственные бренды.

В свою очередь в Индии основной чертой развития автопрома стало формирование олигополистических конгломератов, для которых была характерна миграция из близких отраслей (производство велосипедов, машин для коммунального хозяйства и др.).

В стране существовали:

1. Квази-монополия компании «Hindustan Motors» в производстве легковых автомобилей.

2. Олигополия компаний «Mahindra & Mahindra», «Ashok Leyland» и «TataTelco» в производстве грузовиков и грузопассажирских автомобилей.

Лишь в 1982 году государство разрешило создание СП «Maruti Udyog» с японской компанией «Suzuki». Опыт оказался успешным. В результате в 1990-е годы индийский автопром открылся для инвестиций и иностранных компании. При этом основная доля индийского автопрома (особенно производство грузовиков) всегда находилась в частных руках. Ведущими

производителями грузовиков стали: «Tata», «Mahindra & Mahindra», «Ashok Leyland». При чем, первые две компании приобретали передовые технологии и уже в 1990-е годы были способны частично осуществлять проектирование собственных моделей, а в 2000-е годы заключали международные коммерческие соглашения. В результате эти конгломераты стали примером успешного технологического совершенствования и передачи передового опыта из одних подразделений корпорации в другие.

В 2012 году в Индии было произведено 4 млн. автомобилей, из которых 45% приходилось на местных автопроизводителей.

Несмотря на все сказанное выше, массового притока иностранных инвестиций не случилось. В Индии представлены лишь два предприятия с иностранным участием: СП «Maruti-Suzuki» и «Hyundai Motor India» (дочернее предприятие).

По прогнозам «McKinsey», к 2015 г. объем производства автокомплекующих в Индии составит 40 млрд. долл. (3,5% мирового рынка), 60% продукции будет экспортироваться. При этом потребности внутреннего рынка Индии в автомобильных комплектующих покрываются в основном за счет отечественных производителей, импортируется примерно 13% автокомпонентов, требующих специальных сталей и материалов, а также высокоточного оборудования. В настоящее время 20% этого рынка занято малыми компаниями общей численностью 6 тыс.

Индийский автопром и производство автокомпонентов интегрируются в международные цепочки добавленной стоимости:

- принимаются международные стандарты качества;
- производство концентрируется в нескольких кластерах, чтобы обеспечить бесперебойность поставок потребителям.

Бразилия, так же как и Китай, с начала 1950-х годов проводила политику импортозамещения. Однако, как и другие латиноамериканские страны, политика государства изменилась и стала открытой для иностранных инвестиций.

Первоначально транснациональные автомобильные корпорации инвестировали в виде дочерних предприятий с целью совершенствования лишь самых простых сборочных операций. В результате была создана индустрия автокомплекующих. Уровень производства автомобилей составил в 1970-х годах 1 млн. автомобилей в год. При этом рынок оказался полностью под контролем трех международных автомобильных корпораций: VW, «Ford» и GM с суммарной долей более 90%.

В 1980 году Бразилия начала стимулировать экспорт, объем которого достиг к концу 2000-х годов 800 тыс. автомобилей в год.

Правительство Южной Кореи в 1962 г. объявило о начале программы в области автопроизводства. Параллельно государство проводило политику повышения локализации производства автокомплекующих. При этом уровень локализации вырос с 21% в 1966 году до 60% к 1972 году и до 82% в

1981 году. В 1973 году правительство стало стимулировать местных производителей автомобилей, а именно способствовало началу формирования национальных компании по разработке и производству собственных моделей автомобилей. При этом использовались следующие методы: ограничения на импорт, привязку импорта к достижению экспортных показателей, долгосрочные льготные кредиты и займы.

Таким образом, причинами успеха Южной Кореи стали:

1. Развитие национальных компаний и их независимых технологических возможностей.
2. Регулирование появления на рынке мелких производителей автомобилей.
3. Стимулирование крупнейших компаний: «Hyundai», «Kia» и «Daewoo» и др.

Внутренний рынок Южной Кореи слишком мал. Поэтому правительство постоянно устанавливало экспортные ориентиры в качестве показателя эффективности развития предприятий по производству автомобилей. Южная Корея успешно продвигала национальные бренды: например, «Samsung», LG и «Hyundai», которые вошли в список ведущих мировых.

Таким образом, можно заключить, что выделяются три главные модели вхождения иностранных производителей на автомобильные рынки развивающихся стран:

1. Поглощение национальных компаний (контроль в руках иностранцев).
2. Строительство собственных заводов с нуля (контроль в руках иностранцев)
3. Кооперация с местными фирмами (политика укрепления местного автопрома).

#### **Использованные источники:**

1. Richet X. and Ruet J. The Chinese and Indian Automobile Industry in Perspective: Technology Appropriation, Catching-up and Development. *Transitional Studies Review*, 2008, No 15, pp. 447-465.
2. Huang Y. *Selling China. Foreign Direct Investment During the Reform Era*, Cambridge, 2003.
3. Huang Y. *Selling China. Foreign Direct Investment During the Reform Era*, Cambridge, 2003.
4. X. Richet and W. Wang: "Foreign Direct Investment in the Chinese Automotive Industry: A Case study through Sino-France Joint Ventures in China. *China and World Economy*, Institute of World Economics and Politics, Chinese Academy of Social Sciences. 2002.
5. E. Thun *Changing Lanes in China: Foreign Direct investment, Local Governments and Auto Sector Development*, Cambridge University Press, vol. 9, Issue 4, 2005.

6. K. Ramaswamy. "Globalization, Industrial Restructuring and the China Impact: The Case of Indian Machinery and Consumer Electronics Industries, in O. Moriki (ed), The Growing Importance of china and the Asian Machinery-related Industries: New Business Opportunities and Restructuring of Division of Labor. Institute of Developing Economies, IDE-JETRO, Research Paper II-05, September 2003.
7. L. Kim. Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning. Harvard Business School Press: Cambridge 1997.
8. L. Kim. Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning. Harvard Business School Press: Cambridge 1997.
9. X. Richet. "Restructuring and competition in the Car Industry in Russia: Conglomerate Control vs. Cooperation with Foreign Firms", in Journal of East-West Economic and Business, vol.6, 2003, No 1, pp. 263-286
10. Y. Huang: Selling China. Foreign Direct Investment During the Reform Era. Cambridge, 2003

*Подхалюзина В.А., к.э.н.  
доцент  
Московский автомобильно-дорожный  
государственный технический университет  
Россия, г. Москва*

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОГО РЫНКА МАШИНОСТРОЕНИЯ**

Аннотация. В статье анализируется состояние мирового рынка машиностроения, рассматривается отраслевая структура машиностроения, выделяются крупнейшие сегменты машиностроения.

Ключевые слова: машиностроение, ЕС, производство, инвестиции.

Машиностроение – ведущая отрасль промышленности в использовании высоких технологий. Не смотря на то, что машиностроение менее наукоемкая отрасль, именно ему принадлежит ключевая роль в распространении передовых машин, оборудования и производственных процессов в других отраслях экономики.

Машиностроение стало лидировать с 1970-х годов в развитии и использовании высоких технологий. Производство машин, оборудования и комплектующих для них, а также монтаж обрабатывающих систем, ремонт и техническое обслуживание в смежных отраслях, например в сфере услуг - все это позволяет не только повысить производительность труда, но и сократить издержки производства.

Необходимо отметить, что около трети продукции машиностроительной отрасли в качестве промежуточных товаров поставляется в следующие сегменты отрасли:

- электронное машиностроение;
- автомобилестроение;
- производство медицинского оборудования;

- производство инструмента и т. п.

Например, существует группа производств, специализирующихся на выпуске автокомпонентов для автомобильной промышленности.

В отличие от других отраслей машиностроение подвержено колебаниям экономической конъюнктуры в значительно большей степени. В частности, машиностроение сильно зависит от инвестиционной деятельности компаний, покупающих машины и оборудование, что подвергает данную отрасль постоянным циклическим изменениям спроса.

Таким образом, можно заключить, что машиностроение оказывается в эпицентре процесса чередования кризисов и экономических подъемов.

Для последующего анализа необходимо рассмотреть отраслевую структуру машиностроения по годам:

#### 1. Отраслевая структура машиностроения в 1995 – 2000 гг.:

- производство турбин и моторов – 10%;
- подъемно-транспортное оборудование – 7%;
- подшипниковая промышленность – 6%;
- машиностроение для добывающей промышленности и  
строительно-дорожное – 5%;
- сельскохозяйственное машиностроение – 5%;
- оборудование для вентиляции и кондиционирования – 5%;
- станкостроение – 4%;
- вентили, краны, запорно-регулирующая арматура – 4%;
- насосы и компрессоры – 4%;
- машиностроение для текстильной и легкой промышленности –  
3%;
- прочие отрасли – 47%.

#### 2. Отраслевая структура машиностроения в 2008 – 2012 гг.:

- производство турбин и моторов – 11%;
- подъемно-транспортное оборудование – 9%;
- подшипниковая промышленность – 6%;
- машиностроение для добывающей промышленности и  
строительно-дорожное – 6%;
- сельскохозяйственное машиностроение – 6%;
- оборудование для вентиляции и кондиционирования – 8%;
- станкостроение – 5%;
- вентили, краны, запорно-регулирующая арматура – 5%;
- насосы и компрессоры – 6%;
- машиностроение для текстильной и легкой промышленности –  
2%;
- прочие отрасли – 36%.

Представленная выше информация позволяет выделить крупнейшие сегменты машиностроения: производство турбин и моторов, производство

подъемно-транспортного оборудования и оборудования для вентиляции и кондиционирования воздуха. При этом за последние годы рост остальных сегментов составил: оборудования для вентиляции и кондиционирования 3%, подъемно-транспортного оборудования 2% и производства турбин и моторов 1%.

Машиностроение является основной отраслью по распространению машин, оборудования и производственных процессов. В результате затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки составляют около 2% от стоимости продукции.

Таким образом, отрасль имеет средневысокий уровень наукоемкости. Именно био- и нанотехнологии, производство современных материалов, микро- и фотоэлектроники позволяют иметь высокую конкурентоспособность.

Мировыми лидерами машиностроения в настоящее время по данным Eurostat, national Statistical bureau, Ifo Institute являются Европейский союз, Китай, США и Япония. Основные результаты 2012 года:

1. Валовой объем выпуска, млрд. долл.:
  - ЕС – 502;
  - Китай – 481;
  - США – 222;
  - Япония – 152.
2. Условно-чистая продукция, млрд. долл.:
  - ЕС – 158;
  - Китай – 161;
  - США – 103;
  - Япония – 66.
3. Число занятых, млн. чел.:
  - ЕС – 3;
  - Китай – 6;
  - США – 1;
  - Япония – 0,7.

Анализ рассмотренных данных позволяет заключить, что ЕС является лидером в области машиностроения по валовому выпуску продукции. Но нельзя не отметить, что Китай уступает лишь на 21 млрд. долл. в этом показателе, а по условно-чистой продукции даже опережает ЕС на 3 млрд. долл., что ставит Китай на первое место. При этом среднегодовые темпы прироста выпуска машиностроительной продукции в ЕС составили 1,1%, а в США и Японии показатели снизились 1,1% и 3,1% соответственно.

Процесс перевода производственных мощностей на Восток привел к сокращению занятости в машиностроении в 2000 – 2012 гг. в развитых странах: в США – на 2,6%, в Японии – на 3,3%, в ЕС – на 1,5% в год. При этом в Китае этот показатель рос почти на 6% в год и составил 6 млн. чел.,

что превышает в два раза аналогичный показатель в ЕС. Причина сложившейся ситуации – низкий уровень удельных трудовых издержек в Китае: в два раза ниже Японии, в три - США, почти в пять - ЕС.

Разнородность экономики ЕС оказала значительное влияние на уровень производительности труда, который составляет лишь 54 тыс. долл., что меньше на 37 тыс. долл. уровень в США и на 43 – в Японии. Все это, конечно же, ослабило конкурентные позиции ЕС, не смотря на уровень производительности в Германии – 70 тыс. долл.

Китай уделяет существенное внимание инвестициям в НИОКР, проектированию и маркетингу, что дает значительные конкурентные преимущества. Но необходимо отметить, что в настоящее время уровень производительности труда в Китае составляет лишь 50% от уровня ЕС. Однако ежегодные темпы прироста этого показателя в 2000 – 2012 гг. составили более 10%, а в ЕС - 1,5%, США – 0,8%, а в Японии же наблюдалось падение.

Усиление позиций Китая в качестве ведущей машиностроительной державы выразилось в резком повышении его удельного веса в мировой торговле продукцией данной отрасли: с 3% в 2000 году до 13% в 2012 г. В свою очередь доля США в мировой торговле за аналогичный период снизилась на 8% с 25 до 17%, а Японии – на 5% с 21 до 16%. Только позиции ЕС остались достаточно прочными и составили 37% глобальной торговли продукцией машиностроения

#### **Использованные источники:**

1. European Industry in a Changing World. Commission of the European Communities (2009).
2. C. Wanner. Stille Riesen. Manufacturing Now. Stuttgart. 2010.
3. VR China. Maschinen und Anlagenbau. Germany Trade and Invest. Koeln 2010.
4. The 12th Five-Year Plan: China' Economic Transition, Economist Corporate Network. Shanghai. 2011.

*Подхалюзина В.А., к.э.н.*

*доцент*

*Московский автомобильно-дорожный  
государственный технический университет*

*Россия, г. Москва*

#### **АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ В 2012 Г.**

Аннотация. В статье рассматривается состояние автомобильной промышленности в России в 2012 году, в частности, динамика производства легковых автомобилей, грузовых автомобилей, автобусов

Ключевые слова: автомобильная промышленность, производство автомобилей.

Автомобильная промышленность – лидер российского машиностроения, существенно влияющая на процессы экономического и социального развития России.

В настоящее время в автомобилестроении России сложилась четкая специализация предприятий по выпуску отдельных типов машин. Лишь некоторые заводы выпускают одновременно грузовые и легковые машины: ОАО «ЗИЛ» Москве и «Группа ГАЗ» Нижнем Новгороде.

Все остальные предприятия специализируются на выпуске отдельных видов и типов машин:

- грузовые машины среднего тоннажа в Центральном (Москва, Брянск), в Волго-Вятском (Нижний Новгород), Уральском (Миасс) районах;
- грузовые машины небольшого тоннажа в Поволжском районе (Ульяновск);
- автобусы разной вместительности в Центральном (Ликино), в Волго-Вятском (Павлово), Уральском (Курган) районах;
- легковые автомобили высшего класса выпускает Москва;
- легковые автомобили среднего класса – Волго-Вятский район (Нижний Новгород);
- малолитражные машины – Поволжский (Тольятти), Центральный (Москва), Уральский (Ижевск) районы;
- микролитражные автомобили – Юго-Западный (Луцк) район.

Российский автопром включает в себя также производство моторов, электрооборудования, подшипников, прицепов и т.д., которые выпускаются на самостоятельных предприятиях.

Автомобильные моторы делают не только сами автозаводы, но и ряд специализированных заводов:

- Ярославский завод – для грузовиков;
- Заволжский завод – для автозавода в Нижнем Новгороде;
- Омский, Тюменский, Уфимский заводы – для «Москвичей».

Большинство указанных предприятий разместились вне центров автомобилестроения. Они поставляют свою продукцию в порядке кооперации сразу нескольким автозаводам. Например, Ярославский – Минскому, Кременчугскому и др., Омский, Тюменский и Уфимский – Московскому и Ижевскому автозаводам.

Для получения наиболее полной картины о состоянии российской автомобильной промышленности рассмотрим подробнее производство легковых и грузовых автомобилей, автобусов в РФ за 2012 год.

По данным Росстата в 2012 году российские автозаводы выпустили 2 млн. легковых автомобилей, что на 13,3% превышает аналогичный показатель 2011 года. При этом только в декабре 2012 года с конвейеров сошло примерно 200 тыс. машин, что на 0,8% превышает показатель 2011 года.

Необходимо отметить, что существенная доля в указанном объеме, а именно более трети (719 тыс. ед.), принадлежит заводу «АвтоВАЗ». Причем новинкой стали автомобили иностранного бренда «Nissan Almera».

Производство на площадках иностранных концернов в 2012 году продолжает успешно развиваться:

- Peugeot запустил в Калуге производство полного цикла нового седана «408»;
- Mitsubishi там же начал сборку нового поколения «Outlander»;
- Skoda стала собирать на ГАЗе кроссовер «Yeti»;
- Ford поставил на конвейер компании Sollers в Елабуге модели «Kuga», «Explorer» и «Transit»;
- Renault увеличил объем производства на московском заводе «Автофрамос» — теперь там выпускают семь моделей марки;
- расширил ассортимент выпускаемых моделей калининградский завод «Автотор» — в производственную программу вошли новые «Kia cee'd», «Opel Zafira Tourer», «Chevrolet Malibu» и 5 моделей BMW;
- на черкесском заводе «Дервейс» началась сборка новых моделей — кроссовера «Lifan X60» и «Geely Emgrand» в вариантах седан и хэтчбек;
- Mazda запустила производство кроссовера «CX-5» во Владивостоке.

Таким образом, можно заключить, что в 2012 г. зарубежные автопроизводители продолжали расширять модельный ряд российской сборки. При этом благодаря восстановлению спроса и запуску новых моделей российские заводы по производству иномарок увеличивали объемы выпуска, выходя на полную мощность (Hyundai, Toyota, «Автофрамос») и организовывая сборку на мощностях своих партнеров (Volkswagen-ГАЗ, Nissan-АВТОВАЗ).

Российское производство грузовиков в 2012 год практически не изменилось. Общий объем выпуска грузовых автомобилей, включая шасси и легкие грузовики, составил 210 тыс. ед., что лишь на 1,5 % выше аналогичного показателя за 2011 год. Причем выпуск отечественных моделей составил 174 тыс. ед., с сокращением на 4%, а грузовиков иностранных марок 31 тыс. ед., с ростом на 29%. Не смотря на это, существенная часть грузовых автомобилей, а именно 85%, была выпущена под российскими марками.

В настоящее время грузовые автомобили различной грузоподъемности и назначения выпускают более 12 заводов. При этом лидерами являются лишь три завода: ОАО «МАЗ» (13%), ОАО «КАМАЗ» (34%) и ОАО «АЗ «Урал» (5%).

Крупнейший производитель грузовых автомобилей в России – КАМАЗ – в 2012 году выпустил 51 тыс. готовых автомобилей, шасси и сборочных комплектов, что на 6% больше 2011 года. Из которых 51% в объеме

производства заняли тяжелые и полноприводные автомобили, более 30% – модернизированные машины.

СП «Sollers-Isuzu» в 2012 году выпустил 1,6 тыс. шасси Isuzu серии N. Причем общий объем производства в Группе Sollers составил 38 тыс. грузовых автомобилей, что на 17% выше прошлогоднего показателя. Таким образом, группа Sollers стала третьим крупнейшим производителем грузовиков в России, заняв в структуре производства грузовиков долю в 18%.

«Автотор» начал в сентябре сборку коммерческих автомобилей Hyundai и по итогам года выпустил 380 грузовиков HD-78 грузоподъемностью до 3,5 тонны.

В 2012 г. существенно увеличился выпуск грузовых машин на площадках иностранных концернов:

- ЗАО «Вольво Восток» - на 24%;
- ООО «Мерседес-Бенц Тракс Восток» – на 108%;
- ООО «Фузо КАМАЗ Тракс Рус» – на 57%;
- ООО «Скания-Питер» – на 18%.

Необходимо отметить, что итоговые результаты российских автозаводов могли бы быть выше, если бы не ввоз фальсифицированной техники в Россию. Например, из Китая и Кореи в Россию только за первые полгода 2012 года было ввезено по заниженным таможенным пошлинам через Казахстан более 4 тыс. грузовиков. Таким образом, убытки для российских производителей грузовиков составили свыше 30 млн. руб.

Максимальный рост в 2012 года произошел в секторе выпуска автобусов. Общий объем выпуска автобусов составил 56 тыс. ед., что на 30% больше показателя 2011 года. При чем, объем выпуска российских моделей составил 46 тыс. ед. с ростом на 38%. Выпуск автобусов иностранных марок составил 10 тыс. ед. с ростом почти на 3%.

Таким образом, доля автобусов российских марок составляет 77 %, что на 3% больше чем в 2011 году.

Лидером по производству автобусов в России по итогам 2012 года является группа ГАЗ, которая выпустила более половины в общем объеме (51%). Автобусная техника производится на предприятиях, входящих в Дивизион «Автобусы» (ООО «ПАЗ», ООО «ЛиАЗ», ОАО «ГолАЗ», ООО «КАВЗ»), а также на автозаводах ГАЗ и «Урал».

Группа Sollers по итогам года заняла второе место по объему выпуска автобусов в России. Доля группы, которая выпускает автобусы марки УАЗ в Ульяновской области и марки Ford – в Республике Татарстан составила 23%, сократившись почти на 1%.

Существенные доли в структуре общего объема производства пассажирских машин занимают предприятия, выпускающие различные модификаций автобусов на базе иностранных коммерческих автомобилей, – СТ «Нижегородец» (12%) и ПКФ «Луидор» (6%).

Необходимо отметить, что активно развиваются совместные проекты российских и иностранных производителей, в том числе благодаря новым условиям промышленной сборки, принятым правительством России в 2011 г.

#### Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики // [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics)
2. Аналитическое агентство АВТОСТАТ // [http://www.autostat.ru/catalog\\_category/59/](http://www.autostat.ru/catalog_category/59/)
3. АСМ-холдинг. Аналитика и консалтинг в автомобильном и сельскохозяйственном машиностроении // <http://www.asm-holding.ru/profile/edition/anobzor/podpiska/>

*Подхалузина В.А., к.э.н.  
доцент*

*Московский автомобильно-дорожный  
государственный технический университет  
Россия, г. Москва*

#### РОССИЯ И ЕС

Аннотация. В статье рассматриваются торгово-экономические отношения России и ЕС, анализируются последствия мирового экономического кризиса, рассматриваются перспективы взаимоотношений РФ и ЕС.

Ключевые слова: кризис, ЕС, внешняя торговля, Россия

Взаимоотношения России и ЕС постоянно развиваются. Пиком таких отношений можно назвать мировой кризис, обрушившийся на страны Евросоюза и Россию. В результате стала понятна их макроэкономическая и финансовая уязвимости и относительно низкая конкурентоспособность перед лицом новых агрессивных глобальных торгово-экономических игроков таких, как Китай. Явная угроза утраты лидирующей роли на мировой арене диктует необходимость более тесной интеграции российской и европейской экономик, выработки инструментов и механизмов эффективного взаимодействия с целью наиболее полного использования имеющихся хозяйственных, инвестиционных и научно-технических потенциалов. Необходимо отметить, что на практике сближение России и ЕС наталкивается на серьезные препятствия.

В настоящее время Европа переживает глубочайший кризис, который выразился в первую очередь в замедлении темпов роста экономики. По данным European Commission можно составить табл. 1.

Таблица 1.

Динамика изменения объемов ВВП стран ЕС, %

Страна	2004–2008*	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Евросоюз</i>	2,3	-4,3	2,1	1,5	-0,3	0,1

Зона евро, в том числе:	2,1	-4,4	2,0	1,4	-0,6	-0,3
Бельгия	2,3	-2,8	2,4	1,8	-0,2	0,2
Германия	2,0	-5,1	4,2	3,0	0,7	0,5
Греция	3,1	-3,1	-4,9	-7,1	-6,4	-4,4
Ирландия	3,8	-3,1	-0,8	1,4	0,7	1,1
Испания	3,1	-3,7	-0,3	0,4	-1,4	-1,4
Италия	1,1	-5,5	1,8	0,4	-2,2	-1,0
Кипр	4,2	-1,9	1,3	0,5	-2,3	-3,5
Нидерланды	2,7	-3,7	1,6	1,0	-0,9	-0,6
Португалия	1,2	-2,9	1,9	-1,6	-3,2	-1,9
Франция	1,8	-3,1	1,7	1,7	0,0	0,1

\*Для периода 2004–2008 гг. даны среднегодовые значения.

Анализ табл. 1 позволяет заключить, что критическим для ЕС стал 2009 год. Выход из экономического кризиса для большинства стран-членов Евросоюза оказался невероятно сложным и затруднительным. Причем в некоторых странах таких, как Греция, Испания, Италия, Кипр, Португалия и др., кризисные явления продолжают. При этом в семи странах-членах ЕС в 2013 г. прогнозируется сокращение объема ВВП, а в пяти странах и в 2014 г. увеличение экономики будет меньше 1%. Таким образом, состояние рецессии сохранится. Причинами сложившейся экономической ситуации по данным European Commission стали: снижение внутреннего спроса, уменьшение реальных доходов населения (табл. 2).

Таблица 2.

Изменение внутреннего спроса в странах ЕС, %

Страна	2004–2008*	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Евросоюз</i>	2,2	-4,3	1,6	0,6	-1,4	-0,5
Зона евро, в том числе:	2,0	-3,8	1,3	0,5	-2,1	-0,9
Бельгия	2,6	-2,3	1,7	1,8	-0,5	-0,2
Германия	1,1	-2,5	2,6	2,6	-0,4	0,7
Греция	3,3	-5,5	-7,0	-8,7	-9,7	-6,6
Ирландия	4,1	-11,2	-4,4	-3,7	-2,3	-1,1
Испания	3,7	-6,3	-0,6	-1,9	-3,8	-4,0
Италия	0,9	-4,4	2,1	-1,0	-4,9	-2,0
Кипр	6,5	-7,0	1,9	-2,8	-7,4	-7,8
Нидерланды	2,2	-2,8	0,2	0,5	-1,5	-1,1
Португалия	1,6	-3,3	1,8	-5,8	-7,0	-3,7
Франция	2,2	-2,6	1,6	1,7	-0,7	-0,2

\*Для периода 2004–2008 гг. даны среднегодовые значения.

Однако в настоящее время остро стоит проблема не в выходе из экономического кризиса, а в существовании концепции европейской

интеграции. Отсутствие согласованности в действиях органов ЕС в валютной и финансовых областях привели к ситуации, которая сложилась в Греции и на Кипре. В частности, можно выделить следующие причины:

- резкое расширение ЕС в 2004 г. (присоединение 10 стран, восточноевропейских и балтийских, а также Кипра и Мальты);
- образование зоны евро с единой валютой;
- отсутствие четко скоординированной бюджетной и налоговой политики.

Результатом сложившейся ситуации, а также наступления мирового экономического кризиса стал рост государственного долга стран ЕС, что в итоге по данным European Commission переросло в долговой кризис (табл. 3).

Таблица 3.

Государственный долг стран ЕС, % ВВП

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Зона евро, в том числе:	70,2	80,0	85,6	88,1	93,1	95,1
Бельгия	89,2	95,7	95,5	97,8	99,8	100,8
Германия	66,8	74,5	82,5	80,5	81,6	80,7
Греция	112,9	129,7	148,3	170,6	161,6	175,6
Ирландия	44,5	64,9	92,2	106,4	117,2	122,2
Испания	40,2	53,9	61,5	69,3	88,4	95,8
Италия	106,1	116,4	119,2	120,7	127,1	128,1
Кипр	48,9	58,5	61,3	71,1	86,5	93,1
Нидерланды	58,5	60,8	63,1	65,5	70,8	73,8
Португалия	71,7	83,2	93,5	108,0	120,6	123,9
Франция	68,2	79,2	82,3	86,0	90,3	93,4

Анализ табл. 3 позволяет заключить, что в 2008–2013 гг. совокупный государственный долг стран-членов ЕС по отношению к их общему ВВП вырос на 25%, а именно с 70 до 95%. Таким образом, возросшие платежи по обслуживанию задолженности увеличили нагрузку на бюджет. Необходимо отметить, что для некоторых стран такая ситуация стала практически не разрешаемой:

- долг Греции в 2013 году составил 175% ВВП;
- долг Италии, Ирландии и Португалии превысил 120%;
- долг Испании вырос с 40% в 2008 г. до 96% в 2013 г.

В результате сложившейся ситуации ЕС совместно с МВФ проводил мероприятия по разрешению сложившейся ситуации:

1. Предоставление Греции в мае 2010 года финансовой помощи в размере 110 млрд. евро и 109 млрд. евро в июле 2011 года при условии сокращения государственных расходов на 30 млрд. евро.

2. Предоставление Ирландии в ноябре 2010 года финансовой помощи в размере 67,5 млрд. евро с добавлением 17,5 млрд. евро из пенсионных фондов.

3. Предоставление Португалии финансовой помощи в размере 78 млрд. евро при условии сокращения государственных расходов.

4. Предоставление Испании финансовой помощи в июне 2012 года в размере до 100 млрд. евро, из которых на данный момент использованы около 40%.

5. Предоставление Кипру финансовой помощи в марте в размере 10 млрд. евро при условии введения дополнительного налога на держателей счетов в кипрских банках. Например, депозиты до 100 тыс. евро облагались налогом в 6,75%, свыше 100 тыс. – 9,99%.

Однако проведенные мероприятия не помогут в полной мере странам выйти из кризиса. Для разрешения сложившейся ситуации, конечно же, необходимо активизировать производственно-хозяйственную деятельность путем увеличения инвестирования, что, к сожалению, по данным European Commission не наблюдается (табл. 4)

Таблица 4.

Изменение объема валовых инвестиций в странах зоны евро, %

Страна	2004–2008*	2009	2010	2011	2012	2013
Зона евро, в том числе:	2,9	-12,7	-0,1	1,5	-4,1	-1,8
Бельгия	5,0	-8,4	-1,4	4,1	-0,3	-0,8
Германия	2,9	-11,6	5,9	6,2	-2,1	0,6
Греция	2,6	-13,7	-15,0	-19,6	-19,1	-4,9
Ирландия	4,0	-27,7	-22,7	-12,2	-2,0	-1,5
Испания	3,7	-18,0	-6,2	-5,3	-8,9	-6,6
Италия	0,9	-11,7	2,1	-1,8	-8,8	-3,0
Кипр	9,0	-9,7	-4,9	-13,1	-22,3	-23,7
Нидерланды	3,9	-12,0	-7,2	5,7	-4,7	-2,6
Португалия	0,1	-8,6	-3,1	-10,7	-14,9	-8,0
Франция	3,7	-10,6	1,2	3,5	0,0	-1,5

\*Для периода 2004–2008 гг. даны среднегодовые значения.

Анализ табл. 4 позволяет сделать вывод о существенных сокращениях инвестиционной активности, что в свою очередь привело по данным European Commission к росту безработицы в странах ЕС (табл. 5).

Таблица 5.

Безработица в странах зоны евро, %

Страна	2004–2008*	2009	2010	2011	2012	2013
Зона евро, в том числе	8,4	9,6	10,1	10,2	11,4	12,2
Бельгия	7,9	7,9	8,3	7,2	7,3	7,7
Германия	9,7	7,8	7,1	5,9	5,5	5,7

Греция	9,1	9,5	12,6	17,7	24,7	27,0
Ирландия	4,9	12,0	13,9	14,7	14,8	14,6
Испания	9,6	18,0	20,1	21,7	25,0	26,9
Италия	7,1	7,8	8,4	8,4	10,6	11,6
Кипр	4,6	5,5	6,5	7,9	12,1	13,7
Нидерланды	4,3	3,7	4,5	4,4	5,3	6,3
Португалия	8,4	10,6	12,0	12,9	15,7	17,3
Франция	8,8	9,5	9,7	9,6	10,3	10,7

\*Для периода 2004–2008 гг. даны среднегодовые значения.

Анализ ситуации в странах-членах Евросоюза позволяет сделать вывод, что финансово-экономический кризис отразился на всех значимых сферах общественной жизни, а также вскрыл все недостатки и ошибки, допущенные в ходе европейской интеграции.

Что же касается обстановки в России, то правительство смогло удержать экономическую ситуацию от серьезных потрясений. Однако необходимо отметить, что экономический кризис показал необходимость смены существующей модели хозяйствования. В частности, России необходимо перестать быть сырьевой периферией развитых стран. А этому способствует политика российской энергетической и сырьевой олигархии. К сожалению, правительство России не торопится принимать кардинальные изменения.

России совершенно необходимо разработать и внедрить стратегию экономического роста с учетом совершенствования и инноватизации национальной экономики. В виду отсутствия со стороны правительства соответствующих действий складывается впечатление, что оно надеется только на энергоресурсы России. В свою очередь общество просто боится каких-либо перемен по причине накопленного огромного исторического опыта.

В настоящее время в России сложилась ситуация с достаточно благоприятными условиями:

- высокие мировые цены на товары российского экспорта;
- географическая диверсификация торговых связей;
- огромный потенциал роста национального рынка;
- высококачественный интеллектуальный резерв;
- существенный приток сравнительно недорогой рабочей силы из-за рубежа и т.д.

По данным Министерства экономического развития России рассмотрим основные экономические показатели (табл. 6).

Таблица 6.

Россия: макроэкономические показатели (в % к предыдущему году)

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП	105,2	92,2	104,5	104,3	103,4	103,0

Промышленное производство	100,6	90,7	108,2	104,7	102,6	103,2
Инвестиции	109,9	84,3	106,0	110,8	106,6	106,0
Экспорт	97,5	96,7	107,0	98,2	100,7	101,5
Импорт	111,0	66,2	127,5	119,7	105,9	106,2
Производительность труда	104,8	95,9	103,0	103,8	102,5	103,3
Инфляция	114,1	111,7	106,9	108,4	105,1	106,7
Энергоемкость ВВП	96,0	102,5	99,5	100,0	97,0	100,0

Анализ данных табл. 6 позволяет заключить о падении темпов роста экономики России, что только подтверждает необходимость изменения существующей экономической модели.

Изменение только внутренних факторов не позволит достичь желаемого успеха. Необходимо привлечение иностранных инвесторов с передовыми технологиями, что позволит увеличить производство и сбыт новой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Важно, что кризис не повлиял на экономические взаимоотношения России и ЕС. По данным Федеральной таможенной службы России объем торговли между Россией и странами-членами ЕС стабильно возрастает. Если в 2011 г. он составлял 394,3 млрд. долл., то в 2012 г. – более 410,3 млрд. При этом, на 1% (с 48 до 49%) увеличилась доля ЕС в общем обороте внешней торговли России. В 2012 г. положительное сальдо составило 145,7 млрд. долл., или почти 69% совокупного внешнеторгового профицита РФ (табл. 7).

Таблица 7.

Внешняя торговля России в 2012 г., млрд. долл.

Страна	Оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
Весь мир	837,3	524,7	312,6	+212,1
Евросоюз, в том числе:	410,3	278,0	132,3	+145,7
1. Нидерланды	82,7	76,7	6,0	+70,7
2. Германия	73,9	35,6	38,3	-2,7
3. Италия	45,8	32,4	13,4	+19,0
4. Польша	27,4	19,9	7,5	+12,4
5. Франция	24,3	10,5	13,8	-3,3
6. Великобритания	23,2	15,0	8,2	+6,8
7. Финляндия	17,0	12,0	5,0	+7,0
8. Бельгия	11,3	6,8	4,5	+2,3
9. Испания	10,6	5,7	4,9	+0,8
10. Чехия	10,5	5,2	5,3	-0,1

Таким образом, можно сделать вывод, что ЕС останется основным торговым партнером и источником прямых инвестиций, не смотря на рост товарооборота с Китаем и другими странами Азии. Что в свою очередь будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей. Для развития отношений России и ЕС необходима

интеграция, что в сочетании с уже существующим режимом Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана обеспечит создание интегрированного рынка, охватывающего всю северную часть Евразийского континента.

#### **Использованные источники:**

1. European Commission. European Economic Forecast. Winter 2013. P. 112.
2. Министерство экономического развития России // <http://www.economy.gov.ru/>
3. Федеральная таможенная служба России // <http://www.customs.ru/>

*Попова Ю.А., к.п.н.*

*Хабибуллин Р.И.*

*студент, ассистент*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный  
аграрный университет»**

*Россия, г. Уфа*

## **ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ**

Становление и развитие местного самоуправления в России имеет богатую историю.

Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" закрепляет под местным самоуправлением форму осуществления народом своей власти, обеспечивающую в пределах, установленных законодательством, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения, исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций»<sup>7</sup>.

Ретроспективный анализ показывает, что местное самоуправление в России начало формироваться после принятия христианства в 988 г. Однако его роль в управлении общественными делами была не постоянной – одни правители старались развивать муниципальную власть, другие всячески ее отвергали. Поэтому, если брать в расчет наиболее важные шаги в развитии местного самоуправления, стоит отметить акт императрицы Екатерины II от 1785 г. – «Грамота на права и выгоды городов Российской империи». Именно в соответствии с ним появились губернские и уездные дворянские собрания, городские думы, приказы общественного призрения и земские суды.

Также важным моментом в развитии местного самоуправления были земская (1864) и городская (1870) реформы Александра II. В данный период создавались выборные губернские и уездные земские собрания, которые

---

<sup>7</sup>Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации".

заведовали местными хозяйственными делами.

После свержения имперской власти в основу организации власти на местах был положен принцип единства системы Советов как органов государственной власти снизу доверху, а местное самоуправление отвергалось как автономное явление. К идее местного самоуправления вернулись только в конце 1980-х годов в связи с реформой государственной власти в стране. В это время разрабатываются и принимаются нормативные акты, регулирующие эту сферу (Закон СССР «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства» (1990), Закон РСФСР «О местном самоуправлении» (1991)). Они сыграли большую роль в становлении местного самоуправления. Были разграничены полномочия между местными советами и администрациями, введены судебные и некоторые иные гарантии местного самоуправления<sup>8</sup>.

В 1993 году Конституция РФ закрепила местное самоуправление и его самостоятельность, в том числе и при определении структуры органов местного самоуправления. В 1995 году был принят Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». Однако практика его реализации показала объективную необходимость серьезной доработки этого нормативного акта, поэтому в 2003 году был разработан и принят новый федеральный закон с одноименным названием. Он внес существенные изменения в систему организации местного самоуправления в нашей стране. Стоит отметить, что закон вступил в полную силу лишь с 2009 года, поэтому содержащиеся в нем нормы права модернизируются и по настоящий день<sup>9</sup>.

Таким образом, местное самоуправление в Российском государстве прошло длительный этап своего становления и развития. На протяжении всей истории нашей страны отношение к местному самоуправлению с момента его возникновения было неоднозначным. Поэтому эволюция данного явления шла с переменчивым успехом. Даже после принятия специализированного законодательного акта, четко регламентирующего эту сферу, на муниципальном уровне остается немало проблем, которые требуют неотложного их решения.

*Поташник Я.С., к.э.н.  
доцент*

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт права»  
Россия, г. Нижний Новгород*

## **АНАЛИЗ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ**

Термин «инвестиции», по данным Большой Советской энциклопедии, происходит от понятия «инвеститура» (позднелат. investiture, от лат. investio

<sup>8</sup>БабунР.В. Организация местного самоуправления: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2008.

<sup>9</sup>ПарахинаВ.Н. Муниципальное управление: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2011.

– облачаю, облакаю), который в средние века в Западной Европе означал юридический акт передачи сеньором вассалу земельного феода (лена), должности, сана, закреплявший вассальную зависимость и сопровождавшийся символическим обрядом: передачей сеньором вассалу горсти земли, перчатки, меча, копья, знамени, скипетра и т.п. символов власти [9]. Согласно инвеституре, у вассала появлялись право контролировать вверенную ему часть имущества сеньора, распоряжаться получаемым от использования этого имущества доходом и необходимость выполнения перед сеньором ряда обязательств, в том числе по передаче части полученного вассалом дохода. В настоящее время термин «инвестиции» применяется в, основном, в социально-экономической сфере, и трактуется в разных источниках по-разному (табл. 1).

Таблица 1

Примеры трактовок сущности термина «инвестиции»

Источник	Определение
Закон РСФСР от 26 июня 1991 г. № 1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» [1]	Инвестиции – денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения социального эффекта.
Закон от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» [2]	Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.
Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. [3]	Инвестиции – долгосрочные вложения капитала в материальное производство (в расширение существующего производства, в его модернизацию, в капитальный ремонт, в новое производство), в том числе посредством ценных бумаг.
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. [4]	Инвестиции – долгосрочные вложения государственного или частного капитала в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты.
Ример М.И., Касатов А.Д. Матиенко Н.Н. [5]	Инвестиции – вложение капитала в объекты предпринимательской и иной деятельности с целью получения прибыли или достижения положительного социального эффекта.
Розенберг Дж. М. [6]	Инвестиции – использование денег для извлечения дохода или достижения прироста капитала, либо того и другого.
Стрекалова Н.Д. [7]	Инвестиции – средства (денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права,

	имеющие денежную оценку), вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.
Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. [8]	Инвестиции – деньги, с которыми расстаешься сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем.

Проведенный анализ позволил идентифицировать четыре основных подхода к определению сущности термина «инвестиции»

Согласно первому подходу [3,4], инвестиции – это долгосрочные вложения капитала с целью получения дохода в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, инновационные проекты и т.д. К существенным признакам инвестиций относятся длительный срок вложений (более одного года) в производство для достижения экономического эффекта (увеличение дохода, прибыли, конкурентоспособности).

Согласно второму подходу [6,8], инвестиции представляют собой капитал, вкладываемый различными экономическими агентами (гражданами, организациями, государственными органами управления) в различные объекты. Срок вложений не регламентируется, целевой эффект – экономический (прирост капитала).

Согласно третьему подходу [1,5], инвестиции – это любые ценности, вкладываемые экономическими агентами в объекты различных видов деятельности. Срок вложений не регламентируется, целевые эффекты – экономический и социальный.

Четвертый подход [2,7] базируется на утверждении, что инвестиции – это любые ценности, вкладываемые в любые виды деятельности для достижения экономических, социальных и любых других полезных видов эффекта.

На наш взгляд, четвертый подход в наибольшей степени учитывает существующее многообразие целей и особенностей инвестиционных проектов, поэтому нужно придерживаться именно его.

Инвестиции необходимо отличать от текущих затрат на производство и продажу и от спекуляций. Отличие инвестиций от текущих затрат заключается в том, что эффект от инвестиций ожидается не в том периоде, в котором они осуществляются, а в течение ряда последующих периодов. Эффект же от текущих затрат ожидается в периоде их осуществления.

К существенным признакам, отделяющим инвестиции от спекуляций, наиболее часто относят:

1. Обоснованность вложения. Если ему предшествует тщательный анализ фактов, перспектив, рисков, то вложение – инвестиция, во всех остальных случаях – спекуляция.

2. Цель вложения. Если оно производится с целью получения дохода в виде дивидендов, носящих систематический характер, то вложение считается инвестицией. Если вложение нацелено на получение дохода в виде

разницы в цене актива (акции, пая, товара), доход формируется только один раз при продаже или погашении актива, то это спекуляция.

3. Сущность операции. Инвестирование предполагает приобретение активов такого рода, все владельцы которых вместе взятые выручают, в конечном счете, больше средств, чем потратили на их приобретение, т.е. это «игра с положительной суммой». Спекуляции предполагают получение прибыли одними игроками за счет убытков других, т.е. это «игра с отрицательной суммой».

#### **Использованные источники:**

1. Закон РСФСР от 26 июня 1991 г. № 1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР».
2. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений».
3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2008. – 888с.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6 – е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 512с.
5. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. – 2 – е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 480с.
6. Розенберг Дж. М. Инвестиции: Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 400с.
7. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2010. – 352с.
8. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028с.
9. <http://www.big-soviet.ru>

*Поташник Я.С., к.э.н.  
доцент*

*Филиал НОУ ВПО «Московский институт права»  
Россия, г. Нижний Новгород*

### **ИССЛЕДОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ**

Специалистами на сегодняшний день идентифицированы различные виды инвестиций. Рассмотрим некоторые из них.

Ученые, исследующие вопросы макроэкономики, различают автономные инвестиции (не зависящие от величины национального дохода) и индуцированные инвестиции (зависящие от величины национального дохода) инвестиции.

Финансисты У. Шарп, Г.Александер и Дж. Бэйли утверждают, что целесообразно различать реальные и финансовые инвестиции. Реальные

инвестиции представляют собой вложения в какой-либо тип материально осязаемых активов (например, землю, оборудование, заводы). Финансовые инвестиции – это контракты, записанные на бумаге (например, акции и облигации). Как правило, эти две формы инвестиций являются взаимодополняющими. Например, если организации потребуются средства для осуществления реальных инвестиций, то она может их привлечь за счет выпуска и продажи дополнительных акций, приобретение которых для их покупателей будет финансовой инвестицией [7].

Г.В. Савицкая считает, что реальные инвестиции представляют собой вложение средств в обновление имеющейся материально-технической базы предприятия; наращивание его производственной мощности; освоение новых видов продукции или технологий; инновационные нематериальные активы; строительство жилья, объектов соцкультбыта, расходы на экологию и др. По ее мнению, финансовые инвестиции – это долгосрочные финансовые вложения в ценные бумаги, корпоративные совместные предприятия, обеспечивающие гарантированные источники доходов или поставок сырья, сбыта продукции и т.д. [6].

Также, по мнению Г.В. Савицкой, для целей анализа инвестиционной деятельности предприятия важно различать валовые и чистые инвестиции. Валовые инвестиции – это объем всех инвестиций в отчетном периоде. Чистые инвестиции меньше валовых на сумму амортизационных отчислений в отчетном периоде. Если сумма чистых инвестиций является положительной величиной и занимает значительный удельный вес в общей сумме валовых инвестиций, то это свидетельствует о повышении экономического потенциала предприятия, направляющего значительную часть прибыли в инвестиционный процесс. Напротив, если сумма чистых инвестиций является отрицательной величиной, то это означает снижение производственного потенциала предприятия, «проедающего» не только свою прибыль, но и часть амортизационного фонда. Если сумма чистых инвестиций равна нулю, это значит, что инвестирование осуществляется только за счет амортизационных отчислений и что на предприятии отсутствует экономический рост и не создается база для получения прибыли [6].

И.В. Липсиц и В.В. Коссов подразделяют инвестиции на следующие виды [3]:

1) в физические (реальные) активы – производственные здания и сооружения, а также любые виды машин и оборудования со сроком службы более одного года;

2) в денежные активы – права на получение денежных сумм от других физических и юридических лиц (размещение средств на банковских депозитах, покупка акций, облигаций и т.д.);

3) в нематериальные (незримые) активы – ценности, приобретаемые предприятием в результате проведения программ переобучения или

повышения квалификации персонала, разработки торговых знаков, приобретения лицензий и т.п.

Необходимо отметить, что в экономической теории и практике для обозначения вложений ресурсов в совершенствование работников, повышение их профессионализма чаще используется специальный термин «инвестиции в человеческий капитал» [1,4].

В зависимости от степени влияния на рыночные позиции предприятия И.В. Липсиц и В.В. Косов предлагают различать [3]:

- пассивные инвестиции – обеспечивающие в лучшем случае не ухудшение показателей прибыльности вложений в операции данного предприятия за счет замены устаревшего оборудования, подготовки нового персонала взамен уволившихся сотрудников и т.д.;

- активные инвестиции – обеспечивающие повышение конкурентоспособности предприятия и ее прибыльности по сравнению с ранее достигнутыми уровнями за счет внедрения новой технологии, организации выпуска пользующихся спросом товаров, захвата новых рынков или поглощения конкурирующих фирм.

Оригинальную классификацию реальных инвестиций предложили Ю. Блех и У. Гетце. Они рекомендуют реальные инвестиции в зависимости от причины их осуществления делить на инвестиции, связанные с созданием предприятия, текущие и дополняющие. Первые осуществляются при открытии нового предприятия или филиала существующего. Текущие инвестиции направляются на текущий и капитальный ремонт и на замену (обновление) парка машин и оборудования. Дополняющие инвестиции направляются на развитие производства и обеспечение безопасности на существующих производственных площадях предприятия [8].

По мнению Т.С. Колмыковой, по сроку окупаемости необходимо различать краткосрочные инвестиции (период окупаемости которых не превышает одного года) и долгосрочные инвестиции (период окупаемости которых составляет свыше одного года); по характеру участия инвестора в инвестиционном процессе инвестиции, осуществляемые при непосредственном участии инвестора в выборе проектов инвестирования и вложения средств и инвестиции, осуществляемые с привлечением третьих лиц, когда инвестор участвует в выборе объекта инвестиций опосредованно [2].

Различные специалисты дополнительно к уже упомянутым видам инвестиций предлагают различать [1,4,5]:

- производственные инвестиции – направляемые на новое строительство, реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий;

- интеллектуальные инвестиции – вкладываемые в создание интеллектуального, духовного продукта;

- инвестиции в основные производственные фонды (здания и сооружения производственного назначения, станки, оборудование и т.д.);
- инвестиции в основные непроизводственные фонды (объекты культурно-бытового назначения: клубы, столовые и т.д.);
- контролирующие инвестиции – обеспечивающие владение более чем 50% голосующих акций предприятия;
- неконтролирующие инвестиции – обеспечивающие владение менее чем 50% голосующих акций предприятия;
- плановые инвестиции – инвестиции, осуществленные в соответствии с планом;
- внеплановые инвестиции – инвестиции, осуществленные сверх плана;
- фактические инвестиции – суммарный объем осуществленных инвестиций (как плановых, так и внеплановых);
- внутренние инвестиции – осуществляемые внутри страны, резидентом которой является инвестор;
- внешние инвестиции – осуществляемые за пределами собственной страны резидента.

В международной практике в составе инвестиций выделяются венчурные, прямые, портфельные и аннуитет. К венчурным относятся инвестиции, направляемые на реализацию проектов, имеющих высокую степень риска, к прямым – вложения в основной капитал организаций производственной и непроизводственной сферы. Портфельные инвестиции предполагают вложения в ценные бумаги, аннуитет включает инвестиции, которые приносят вкладчику доход через равные промежутки времени.

#### **Использованные источники:**

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: Учебное пособие. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2008. – 888с.
2. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 204с.
3. Липсиц И.В., Коссов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций: Учебное пособие. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2007. – 347с.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6 – е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 512с.
5. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. – 2 – е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 480с.
6. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. – 14 – е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013 – 649с.
7. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с. англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028с.
8. <http://www.grandars.ru>

*Похилько П.Т.  
студент 2 курс  
направление «Экономика»  
Воробьева Н.В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Ставропольский государственный аграрный университет  
Россия, г. Ставрополь*

## **ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ**

Проблема конкурентоспособности экономики и обеспечения ее эффективности очень важна для России. Она определяет обстановку, включающую проектные, производственные, распределительные и потребительские нюансы эффектов финансовой работы. Конкурентоспособность присуща всем составляющим экономической системы, проявляющейся в борьбе, итогом которой обязано быть перераспределение рынка, в собственную выгоду.

На первый план в мировой конкурентоспособности выходят неценовые причины, из которых главнейшее значение получают качество продукта, его новизна изделий. В следствии этого основная масса государств мира гарантируют увеличение собственной товарной конкурентоспособности с помощью применения инноваций, исследования сверхтехнологичных товаров, существо которых невыполнимо в отсутствии становления технологического потенциала. Для его оценки употребляется показатель издержки на инновации, который отображает способность страны к инноваторской работе и, помимо величины затрат на НИОКР, принимает во внимание расходы на дизайн и менеджмент, количество занимающихся в научной сфере, количество приобретенных патентов внутри державы и за границей, степень охраны интеллектуальной принадлежности, развитость сферы образования [1].

Исходя из убеждений стабильного становления природоохранная работа связана не столько с подъемом потерь производства, но и с получением превосходств в конкуренции. Отдельные фирмы, бравшие на вооружение данную концепцию, отлично употребляют наиболее производственные процессы, увеличивают производительность труда, понижают издержки на исполнение экологических притязаний и лучше всего применяют способности рынка.

Эти товаропроизводители будут и останутся владеть превосходством перед собственными соперниками, не использующими свежие расклады к предпринимательской работе. Компании и фирмы, не сумевшие перестроиться на основы стабильности, на фоне не сумеют на равных соперничать на мировой арене с иными корпорациями.

Становление интернационального разделения труда привело к явной квалификации государств на мировой арене исходя из ступени конкурентоспособности того или иного сектора экономики.

А именно, в Соединенные Штаты более конкурентоспособными секторами экономики считаются авиационная и аэрокосмическая, уникальное машиностроение, автопромышленность, создание суперкомпьютеров и исследование программного обеспечения.

Из числа главных секторов экономики индустрии Японии более конкурентоспособны на крупном рынке - электронная и электротехническая, авто, судостроение, станкостроение (включая роботостроение) и др.

Новейшие индустриальные державы Азии (Республика Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, Малайзия, Таиланд) сделали конкурентоспособными секторы экономики по производству продуктов глобального употребления (одежда, обувь, бытовая электроника и др.), а также наукоемких изделий (электронные составляющие, микроЭВМ, периферийное оборудование и др.).

Конкурентоспособность продукции ориентируется на совокупность потребительских качеств, требуемых и необходимых для того, чтобы она в явный момент времени имела возможность быть продана по сравнимым стоимостям на точном рынке [2,3].

Каждый продукт, оказавшийся на рынке, практически проходит там ревизию на ступень удовлетворения публичных потребностей: любой потребитель покупает тот продукт, который удовлетворяет его индивидуальные потребности, а вся совокупность потребителей – тот продукт, который подходит социальным нуждам, в сравнении с соперничающими с ним продуктами.

Чтобы удовлетворить собственную потребность, клиенту мало приобрести продукт. В случае если это технически довольно трудное изделие, то потребителю понадобится нести затраты по эксплуатации (оплачивать потребляемую энергию, запчасти, нынешний ремонт, расходные материалы и так далее), оплачивать (когда данная продукция производственного назначения) труд коллектива, нести затраты на его страхование, изучение, изучение и т.п.

Финансовой составляющей конкурентоспособности продукции считается стоимость употребления данного продукта. В это понятие входит стоимость приобретения изделия, стоимость эксплуатации изделия, зависящая от характеристик его свойства, и стоимость гарантийного профилактики. Цена потребления обычно значительно выше продажной цены (в общих расходах за срок службы транспортных средств продажная цена составляет не более 20%, магистрального самолета – 10 – 12%, бытового холодильника – около 10%), поэтому конкурентоспособен не тот товар, который предлагают по минимальной цене на рынке, а тот, у которого минимальная цена потребления за весь срок его службы у потребителя [4].

Впрочем, данный экономический признак при всей его информативности и значимости не исчерпывает вполне понятия конкурентоспособности. Количество характеристик конкурентоспособности находится в зависимости от вида и сложности продукта в техническом и эксплуатационном отношениях, и еще от требуемой точности оценки, цели изыскания и прочих внешних причин [5,6].

В конце концов, конкурентоспособность ориентируется лишь теми качествами, которые предполагают осязаемый интерес для потребителя и, конечно, обеспечивают удовлетворение этой потребности. Все свойства продукта, выходящие за рамки данных интересов, рассматриваются при оценке конкурентоспособности как лишние к ней дела в этих точных критериях.

Исследование конкурентоспособности товара обязано вестись постоянно и систематически, в узкой привязке к фазам его жизненного цикла, чтоб вовремя воспринимать момент начала понижения конкурентоспособности и принять надлежащие упреждающие решения (к примеру, снять изделие с производства, модернизировать его, перевести на иной раздел рынка и др.) При всем этом исходят из того, собственно выпуск предприятием новейшего продукта до этого, чем старый исчерпал способности укрепления собственной конкурентоспособности, экономически бессмысленно.

#### **Использованные источники:**

1. Воробьева Н.В., Козел И.В. Развитие кластерных формирований, как значимая тенденция мировой экономики: сб. научных трудов «Актуальные проблемы развития агробизнеса в условиях модернизации экономики». – АГРУС. – Ставрополь. – 2012. – С.58-60.
2. Воробьева Н.В., Михайлова К.Ю., Сериков С.С. Особенности экспортного потенциала Ставропольского края//Альманах современной науки и образования. 2012. №9.С.47-48.
3. Воробьева Н.В., Мамукова В.Ю. Специфические аспекты экспорта Ставропольского края// Сибирская финансовая школа. 2013. №2(97). С.34-36.
4. Воробьева Н.В., Наливайченко Е.Г. Анализ внешнеэкономической деятельности Ставропольского края//Альманах современной науки и образования. 2011. №6. С.194-196.
5. Воробьева Н.В., Конорезова Е.П., Мартыненко О.Г. Состояние предприятий с участием иностранного капитала в Ставропольском крае// Альманах современной науки и образования. 2012. №1. С.138-139.
6. Воробьева Н.В., Наливайченко Е.Г. Анализ иностранных инвестиций в экономику Ставропольского края (в сравнении 2006 и 2011 гг.)//Вопросы экономических наук.2011. №6. С.80-81.

*Прилепских Е.О.  
Мухорьянова О.А., к.э.н.  
доцент  
филиал Российского государственного  
социального университета  
Россия, г. Ставрополь*

## **РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ**

Одна из наиболее динамично развивающихся отраслей в России – это туризм. Богатейшее культурно-историческое наследие и природное многообразие ставит Россию на заметное место в мире среди стран с потенциальным ростом туризма. Различные регионы России имеют большое разнообразие своих традиций. Основные туристические маршруты в России представляют собой посещение старой и новой столиц России, санаторно-курортных учреждений Краснодарского и Ставропольского краев, Калининградской области, горнолыжных курортов Кавказа и Сибири.

В настоящее время в России туристическая индустрия проходит период обновления, согласно утвержденной правительством федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» [1]. В самых живописных и востребованных туристами регионах России были созданы туристические особые экономические зоны, которые предполагают благоприятные условия для организации туристического бизнеса. Северный Кавказ является одной из таких зон.

Развитие туристско-рекреационного комплекса можно рассматривать как одну из основных стратегий развития Северо-Кавказского округа. Северный Кавказ – географическая область, которая включает Предкавказье, северную часть склона Большого Кавказского хребта и западную часть южного склона до реки Псоу [2]. Российское правительство еще летом 2010 года заявило о намерении в течение ближайших 10 лет построить на территории Северного Кавказа пять современных горнолыжных курортов европейского класса. Разработанный план создания Северо-Кавказского туристического кластера предполагает, что пик строительных работ придется на 2013-2017 годы, а в 2019 году он будет полностью построен. В качестве координатора функционирования кластера в декабре 2010 года было создано ОАО «Курорты Северного Кавказа» (КСК). КСК управляет строительством горнолыжных курортов в пяти регионах - это «Лагонаки» в Адыгее, «Эльбрус-Безенги» в Кабардино-Балкарии, «Архыз» в Карачаево-Черкесии, «Мамисон» в Северной Осетии и «Матлас» в Дагестане. Общая площадь курортов - четыре тысячи га.

Если рассматривать состояние туризма отдельно по республикам Северного Кавказа, то можно отметить достаточно интенсивный объем работ, ведущийся в Чеченской республике, например, реализацию двух крупнейших инвестиционных проектов в – «Ведучи» и «Кезеной-Ам».

Под туристско-рекреационный комплекс «Ведучи» отводится большая территория в 800 га. Здесь предусмотрена прокладка 19 трасс, длина которых будет составлять более 46 км (протяженность самой длинной трассы - 12,6 км), строительство гостиничного комплекса, включающего в себя 400 номеров, 20 шале в стиле старинных кавказских башен и ряда других объектов туристической инфраструктуры. Сам комплекс планируется сдать к 2016 году, по проекту это должен быть всесезонный курорт [4].

«Кезеной-Ам» – это спортивно-туристический комплекс, расположенный в Веденском районе Чеченской республики на высокогорном озере «Кезеной-Ам» на высоте 1869 метров над уровнем моря [4]. В советские времена на озере располагалась база олимпийской сборной СССР по гребле, которая сейчас восстанавливается на средства частного инвестора. Среди новых объектов запланированы 12-ти этажная гостиница, 30 VIP-коттеджей, ресторан на воде «Фрегат», современная лодочная станция для любителей гребли, собственное конное хозяйство для верховых прогулок, игровые площадки. Все объекты возводятся с соблюдением самых высоких требований к качеству проекта и исполнения.

Вообще поток туристов, посетивших Чеченскую Республику в период с 2011 по 2012 год, вырос в три раза и составил около 20 тысяч туристов. Доля иностранных туристов выросла в десятки раз: в 2011 году их было всего около 200 человек, однако уже через год Чечню посетили до 3,5 тысяч иностранцев. По территории республики проложено 13 маршрутов различной тематики, в числе которых паломнические, историко-культурные, природно-познавательные, историко-архитектурные и другие. Чаще всего туристы посещают достопримечательности Веденского района Чечни: самое большое и глубокое на Северном Кавказе озеро Казеной-Ам, памятник легендарному абреку Зелимхану Харачоевскому рядом с водопадом «Девичья коса», древнее городище в селении Хой, замок Казеной-Ам в селе Макажой и водопады в селах Буни и Босхой.

Помимо реализации инвестиционной политики Чеченской республики, большая работа ведется с турфирмами и населением Северного Кавказа и России в целом. Каждую осень **комитет по туризму правительства Чечни проводит, ставший уже традиционным, рекламный тур для агентств.**

Ещё одна новая точка на горнолыжной карте Северного Кавказа – Ингушетия, где в марте 2013 года состоялось открытие первой в республике трассы длиной 1,2 км и канатной дороги, которые выступают в качестве стартовых сооружений будущего курорта Армхи.

Следующим объектом кластера, строительство которого начнётся в скором будущем, станет Мамисон в Северной Осетии – крупнейший в рамках всего проекта курорт, создаваемый с нуля. Здесь, как и в Архызе, требуются значительные работы по созданию необходимой инженерной и транспортной инфраструктуры, вследствие чего сроки реализации проекта существенно сдвинулись. Если изначально планировалось в 2014 году уже

принимать гостей курорта, то на сейчас на этот срок намечено лишь начало строительства первой очереди. Снижают скорость реализации проекта и отсутствие якорного инвестора, и необходимость дополнительных вложений в инфраструктуру, в частности, необходимо реконструировать автодорожный тоннель в обход водохранилища Зарамагских ГЭС, либо соорудить мост через это водохранилище.

Перспективным для СКФО является также направление информационного туризма в республиках. Так, в октябре-ноябре 2013 года Министерством спорта и туризма Кабардино-Балкарской Республики также был организован информационно-рекламный тур, который проводился для туроператоров и турагентств по достопримечательностям Кабардино-Балкарии и собрал более 90 работников отрасли. [4]. Именно Кабардино-Балкарская республика обладает совершенно уникальными туристическими брендами, сконцентрированными на относительно небольшой территории, и их продвижение может позволить Кабардино-Балкарии стать туристическим центром Юга России. В связи с этим в Кабардино-Балкарии принята стратегия развития до 2030 года, в которой курортно-рекреационный комплекс является приоритетным направлением развития.

При этом значительную долю имеющегося в Кабардино-Балкарии туристического потенциала составляет именно культурный туризм, что связано с богатым историческим и культурным прошлым республики. Развитие этого направления может явиться своеобразным катализатором экономического развития не только отдельных туристических регионов, но и всей Кабардино-Балкарии, а также действенным механизмом ее презентации и создания положительного имиджа за рубежом.

Целью информационных туров является не столько повышение туристического потока, сколько создание возможностей для снижения уровня информационного вакуума, существующего в отношении курортно-рекреационных возможностей республик Северного Кавказа, повышение имиджевой составляющей курортно-рекреационного комплекса, готового сегодня на высоком уровне принимать гостей и отдыхающих.

При изучении состояния туризма на Северном Кавказе можно сделать вывод, что имеется большой туристский потенциал, который используется далеко не в полной мере. В тактику развития туризма на Северном Кавказе нужно внести существенные коррективы. Ставка должна делаться на межрегиональное сотрудничество в сфере создания регионального турпродукта и вовлечение в развитие этой сферы малого и среднего бизнеса. При решении ключевых проблем данной сферы и создании благоприятных условий для ее развития потенциально к 2018 году Северный Кавказ может выйти на лидирующие позиции в предоставлении таких видов туризма, как: горнолыжный, оздоровительный и экологический.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644 «О

федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 - 2018 годы)».

2. Орехов С. Я., Молодкин П. Ф., Дугуян Д. К. По Северо-Западному Кавказу. – Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2008.

3. Чупахин В. М. Физическая география Северного Кавказа. — Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2009.

4. Интернет ресурсы: <http://www.chechnyatourism.com/>

***Протопопов В.М.**  
помощник командира войсковой части 12628 по физической  
подготовке – начальник физической подготовки  
войсковая часть 12628  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КАТЕГОРИИ «ЗДОРОВЬЕ» В АНТИЧНОЙ ПЕДАГОГИКЕ**

Аннотация. В статье представлены модели интерпретации категории «здоровье» в трудах античных мыслителей. Так же выявлена специфика технологий здоровьесбережения в древнегреческой педагогике.

Ключевые слова: здоровье, здоровьесбережение, античная педагогика, технологии сохранения и укрепления здоровья.

Проблема здоровья человека, его долголетия, качества и смысла жизни принадлежат к числу принципиально значимых, ввиду того, что с особенностями путей оздоровления, технологиями здоровьесбережения, соответствием здоровьесохранного пространства современным социокультурным условиям связано выживание человека, сохранение его как вида.

Несмотря на кажущуюся однозначность термина «здоровье», при его рассмотрении в историко-логическом ракурсе в конкретных социокультурных условиях, можно выделить некоторые особенные тенденции трактовки феномена и пути сохранения и укрепления здоровья, укладываемые в некие магистральные подходы к здоровью, модели, формации, социокультурные традиции. Целью проведенного нами исследования выступает обоснование специфики социокультурных традиций здоровьесбережения. Критериями такой специфики выступили исторический период, ведущие философские и психологические идеи, дефиниция здоровья, адепты подхода и их труды, принципы оздоровления, здоровьесберегающие технологии.

Обратимся к этимологии слова «здоровье». По корню и значению оно праславянское. Праславянское *sbdorvb*, давшее современное слово «здоров», образовано из приставки *Sb*, имеющей такое же значение, как древнеиндийская *su* — «хороший», и основы *dorvb* — «дерево», «дуб». Предполагают, что первоначально прилагательное «здоровый» имело смысл: «из хорошего (крепкого) дерева», «крепкий, как дуб», «невредимый» [5].

Согласно словарю В.И. Даля «здоровье» или здравие это состояние животного тела (или растения), когда все жизненные отправления идут в полном порядке; отсутствие недуга, болезни [4]. С.И. Ожегов в словаре отмечает, что здоровье это правильная, нормальная деятельность организма, его полное физическое и психическое благополучие [9]. В Толковый словарь русского языка Д.Н. Ушакова здоровье определяется как «нормальное состояние правильно функционирующего, неповрежденного организма; внутренняя целостность, неповрежденность, отсутствие внутренней порчи, разложения» [1]. По уставу ВОЗ, «здоровье — это не отсутствие болезни как таковой или физических недостатков, а состояние полного физического, душевного и социального благополучия» [14].

В древневосточной философии категория здоровья человека была одной из центральных. В некоторых китайских философских школах - конфуцианство, даосизм – здоровье рассматривалось с точки зрения равновесия противоположных начал. В рамках даосизма Лао-Цзы в трактате «Дао дэ цзин» пишет: «Нет беды тяжелей незнания удовлетворения» [6]. Несмотря на то, что сам термин «здоровье» Лао-Цзы не использует, тем не менее, он дает наставления по поводу образа жизни человека. Образ жизни здорового человека скромнен, умерен и тогда лишен болезней.

Понимание здоровья связано с основными принципами фундаментальной теории Инь —Ян. Инь и Ян, согласно даосскому толкованию явлений природы, — это противоположности, борьбой и взаимопроникновением которых определяются все глобальные и локальные мировые процессы. В «Су Вэнь» сказано: «Когда превалирует Инь, болеет Ян, когда преобладает Ян, начинает страдать Инь» [8].

Эти идеи созвучны положениям Конфуция о золотой середине, приоритет которой является залогом здоровья. Учение о середине является стимулом, обуславливающим быт народа, образ его жизни, государственный строй, нравственное и духовное состояние человека. То есть и здоровье отдельного человека, и здоровье общества в целом зависит от умения «найти золотую середину».

Обращаясь к древнеиндийской религиозно-философской мысли отметим, что в Бхагавад Гите культивируется такое состояние как «постоянная неуклонная устойчивость сердца при любых событиях, благоприятных и неблагоприятных» [8]. А Тартанг Тулку Ринпоче (Главный Лама Тибетского медитационного центра Нингмы) считал, что оздоровление человека состоит в противостоянии жизненным неудачам посредством уравновешенности и стойкости. Здоровье древнеиндийский философ рассматривал во внутриличностном аспекте, по его словам «окончательное решение приходит изнутри» [11].

Таким образом, мы приходим к выводу о схожести некоторых аспектов понимания феномена здоровье в древнекитайской и древнеиндийской традиции, а именно в их центрации на уравновешенности,

соразмерности, сбалансированности. При чем, отмечается и путь оздоровления, он заключается во внутренней работе над собой, в выработке умения противостоять явлениям дисгармонии.

Схожие идеи о приоритете гармонии и уравновешенности различных сторон человеческой природы высказывали античные мыслители.

Алкмеон трактовал здоровье как гармонию или равновесие противоположно направленных сил (*isonomia ton dynameon*), а именно: влажного и сухого, теплого и холодного, активного и неподвижного. Когда эти силы находятся в равновесии человек здоров, если наблюдается преобладание одной из них, наступает болезнь [2].

Цицерон так же разделял мысль о здоровье как о сбалансированном сочетании некоторых начал, он охарактеризовал здоровье как «правильное соотношение различных душевных состояний» [15].

Гиппократ так же в своем трактате «О здоровом образе жизни» отмечает «если бы человек был единое, он бы не болел» [3]. Только в качестве определяющих сил Гиппократ видит не теплое и холодное, как Алкмеон, а кровь, флегму, желтую и черную желчь, то есть сугубо физиологические характеристики.

Платон, в целом разделяющий мысль о значении уравновешенности и соразмерности всего в жизни человека, всё таки уходит от такой крайней позиции. В его диалогах «Филеб» и «Тимей» здоровье понимается как красота («прекрасное»), определяется соразмерностью, требует «согласия противоположностей» и выражается в соразмерном соотношении душевного и телесного [10]. То есть, Платон дополняет подход Гиппократа, обосновывая паритетное значение душевной организации человека. Платон сравнивает здоровье со справедливостью, точнее уравнивает значение этих понятий, при этом древнегреческий мыслитель указывает на степень их соучастия в понимании сущности того, что является благом. Здоровье, силу, здоровые чувства Платон трактует как средства постижения правды.

Таким образом, позиции Цицерона и Гиппократа являются несколько однобокими, в то время как подход Платона уравнивает эти крайние взгляды. Общими чертами в трактовке категории «здоровье» у этих античных философов является признание приоритет целостности и единства всех сил, заложенных в человеке.

Несколько иной подход культивируют стоики. По их мнению, здоровье – это жизнь в согласии с Природой. Ведущим принципом здоровьесбережения у стоиков стало утверждение «Живи сообразно с природой вещей». Зенон призывал к заботе о своей душе. В «Размышлениях» Марка Аврелия болезнь позиционируется как посланное судьбой испытание, при этом оно соответствует общему порядку вещей и не нарушает душевного равновесия и здоровья человека в общем [7].

Сократ, объясняя феномен «здоровье», обосновывает и вводит категорию «забота о себе». В «Апологии» Сократ отмечает «бог поручил

ему напоминать людям, что они должны заботиться о себе — не о богатствах и почестях, но о своей душе» [2].

С Сократом солидаризируется Эпиктет, который полагал, что забота о себе станет залогом благополучия и здоровья человека [16].

Пифагор рассматривает здоровье как непреходящую и безусловную ценность, при этом подчеркивает, что болезни тела появляются от болезней души. Для здоровья, по мнению мыслителя, необходимо привести к гармонии и душу, и государство, и природу. Согласно пифагорейской концепции мудрый человек не относится пренебрежительно к здоровью, не считает тело самым главным объектом внимания, но управляет им ради пользы души [12].

Таким образом, в Древней Греции категория «здоровье» получает собственную характеристику и её смысл уточняется через участие других, близких по значению категорий. Она является концептуально обоснованной и возрастает до уровня философски значимого явления и оказывается включенной в структуру всего философского мышления. Античная философская мысль трактует здоровье как равновесие движущих сил человеческого естества. То есть античная трактовка здоровья имеет внутриличностные характеристики, базируется на оптимальном соотношении телесных и душевных составляющих человеческого естества. Здоровая жизнь основывается на здравомыслии, а здравомыслие достигается в единстве с природой через заботу о себе. Таким образом, здоровье для древних греков это, прежде всего, гармония всех начал человеческого естества.

Забота о себе становится ведущим методологическим принципом здоровьесбережения древних греков. Постоянная забота о себе, умеренность, самосовершенствование обеспечат здоровье человека. В рамках методологии заботы о себе греки использовали широкий спектр технологий: катартика (избавление от негативного, разрушающего гармонию состояния в процессе сильных душевных переживаний, вызванных восприятием образцов искусства), гимнастика и музыка (единство гимнастических упражнений и восприятия музыкальных образцов лечат душу и укрепляют тело, такую позицию высказал Платон в своем труде «Государство» и Аристотель в «Политике»), размышления (по мнению античных философов это истинно человеческий вид деятельности, позволяющий укрепить человеческое естество).

#### **Использованные источники:**

- 1 Большой толковый словарь русского языка / под ред. Д. Н. Ушакова. – М.: АСТ, 2004.
- 2 Вернан Ж.П. Происхождение древнегреческой мысли – М., 1988.
- 3 Гиппократ. О священной болезни // Клятва. Закон. О враче. Наставления. – Минск, 1998. – С. 441–465.
- 4 Даль, В. И. Толковый словарь: В 4 т. [Текст] / В.И. Даль. – М., 1994. Т. 4.

- 5 Колесов В. В. Мир человека в слове Древней Руси. – Ленинград, 1986.
- 6 Лао-Цзы. Дао де цзин. – Киев, 1993.
- 7 Марк Аврелий. Наедине с собой. Размышления // Римские стоики: Сенека, Эпиктет, Марк Аврелий. – М., 1995. – С. 271–363.
- 8 Овечкин А.М. Основы чжень-цзю терапии. – Гл. 2. Теоретические основы традиционной китайской медицины. – Саранск, 1991. –С. 20–50.
- 9 Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и словосочетаний [Текст] / С.И. Ожегова, Н. Ю. Шведова// Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия 2000: Мультимедиа-энциклопедия. М., 2000.
- 10 Платон. Филеб // Собр. соч.: В 4 т. - М., 1994. – С. 7–79.
- 11 Тартанг Тулку. Жест равновесия. – Киев, 1994.
- 12 Ткаченко, Е. В. Общая цель медиков и педагогов [Текст] / Е.В. Ткаченко // Образование и наука. Будущее в ретроспективе: научно-методический сборник ; авт. сост. Е.В.Ткаченко. – Екатеринбург : Изд-во УрО РАО, 2005. – С. 250–255.
- 13 Топоров В.Н. Сократ платоновской «Апологии Сократа» как человек «осевого времени» (к проблеме «поведенческого сценария» и «культурной роли») // Славянское и балканское языкознание: Человек в пространстве Балкан. Поведен. сценарии и культур. роли: [Сб. ст.] / Рос. акад. наук, Ин-т славяноведения. — М.: Индрик, 2003.
- 14 Устав (Конституция) Всемирной Организации Здравоохранения (Нью-Йорк, 22 июля 1946 г.) // Система ГАРАНТ, 2007.
- 15 Цицерон. О старости // О старости. О дружбе. Об обязанностях. — М., 1975. –С. 7–31.
- 16 Эпиктет. В чем наше благо? Избранные мысли римского мудреца // Римские стоики: Сенека, Эпиктет, Марк Аврелий. — М., 1995

*Прытик Н. Д.  
Сурикова М. С.*

*5 курс*

*специальность Маркетинг*

*«Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации» (Липецкий филиал Финуниверситета)*

*Россия, г. Липецк*

## **СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ**

В статье рассмотрены современные течения, происходящие в экономике и обществе, влияющие на процесс персонализации маркетинговых коммуникаций. Общий анализ позволил сформулировать предпосылки персонализации и рассмотреть механизм их формирования.

Ключевые слова: массовые маркетинговые коммуникации, персонализация, потребители, дифференциация, конкуренция, факторы.

Распространение средств и инструментов персональных маркетинговых коммуникаций и снижение коммуникационной и, как следствие, экономической эффективности рекламы в СМИ не означает возможности ее полного замещения персональными медиа средствами. В этой связи важно установить современную среду мультимедиа.

Общие черты современной мультимедиа среды:

Во-первых, глобализация рынков привела к возрастанию объемов коммуникаций и их разнообразию. Фирмы, ведущие бизнес в различных странах мира, вынуждены учитывать национальные различия в восприятии коммуникаций. Это требует разработки различных моделей комплекса коммуникаций в каждой стране с учетом национальной специфики. Как следствие этого, широкая социальная и культурная дифференциация, ведущая к сегментации пользователей (зрителей), читателей (слушателей). Сообщения не только сегментированы по рынкам, следуя стратегиям отправителей, но также все больше диверсифицируются самими пользователями, активно использующими в своих интересах преимущества интерактивных возможностей. Формирование виртуальных сообществ есть только одно из проявлений такой дифференциации;

во-вторых, рост социальной стратификации среди пользователей. В результате выбор мультимедиа ограничен не только людьми, имеющими время и деньги для доступа, но и странами, с достаточным рыночным потенциалом. Решающими факторами в коммуникациях становятся культурные или образовательные различия;

в-третьих, коммуникация всех видов сообщений в одной и той же системе, индуцирует интеграцию всех видов сообщений в общей когнитивной структуре. Прием аудиовизуальных новостей, образовательных передач и шоу на одном и том же средстве - это еще один шаг к смешению содержания, которое уже имеет место в массовом телевидении. С точки зрения средства, различные виды коммуникации склонны заимствовать принципы друг у друга. [2]

Сравнительная оценка персональных и массовых маркетинговых коммуникаций с помощью 4-х групп критериев эффективности позволяет сделать следующие общие выводы о границах применения технологий персональных коммуникаций.

1) Персональные маркетинговые коммуникации практически по всем основным параметрам эффективности намного превосходят массовые. В то же время они являются более затратными в расчете на один контакт.

2) Персональные коммуникации в отличие от массовых, как правило, не позволяют в короткий промежуток времени осуществить контакт с большими аудиториями.

3) В современных условиях усиления конкуренции за клиентов на большинстве рынков персонализация является дополнительным фактором дифференциации и конкурентного преимущества. В то же время

персональные коммуникации будут мало эффективны в условиях отсутствия конкуренции или ее низкого уровня (например, в сферах, контролируемых государством или производителем-монополистом).

4) Применительно к новому для потребителя или сложному в использовании товару для ограниченной целевой аудитории эффективность личных контактов, несомненно, выше, чем массовых рекламных сообщений, слишком общих и упрощенных.

5) В случаях, когда компания по каким либо причинам не заинтересована в долгосрочных отношениях со своими клиентами (частая смена продукции, ребрэндинг, экономические трудности и т.п.), персональный аспект коммуникации является второстепенным из соображений экономического характера.

б) Построить персональные отношения с клиентами нужно для того, чтобы добиться их признательности, удовлетворенности, привязанности, лояльности. При этом важно отметить, что персональные коммуникации - это средство, а не цель. Излишняя навязчивость, переход с потребителем «на ты», вмешательство в его личную жизнь, могут лишь отпугнуть его.

Можно выделить 4 типа активных коммуникаций между продавцом и покупателем:

- разрозненные, от случая к случаю акты коммуникаций, при которых стороны не заинтересованы и не прилагают усилий для их поддержания;
- коммуникации, инициируемые и поддерживаемые только продавцом;
- коммуникации, инициируемые покупателем;
- двусторонние коммуникации, в которых обе стороны одинаково заинтересованы в их установлении и поддержании.[1]

Тип коммуникаций в рамках выделенных общих границ должен определяться объемом и структурой мотивационных, эмоциональных, временных и финансовых ресурсов, которые обе стороны готовы вложить исходя из собственных целей и возможностей. Чтобы определить место персональных коммуникаций в общем поле коммуникаций продавца и потребителя, представим двухмерную гипотетическую область взаимоотношений покупатель-продавец (рис 1).



Рис. 1. Гипотетическая область коммуникаций покупателя и продавца  
 Опираясь на факторы, способствующие персональному взаимодействию продавца и покупателя (рис. 2), можно выделить три основные области, в которых проявляются преимущества таких контактов:

1) Компания получает экономические выгоды за счет удержания клиентов и повышения «пожизненной» стоимости результатов их взаимодействия с компанией, снижения затрат на привлечение новых потребителей и повышения рентабельности взаимодействия со своими потребителями.

2) Установление более тесных взаимоотношений с потребителями. Используя технологии персональных коммуникаций, компания развивает со своими покупателями и партнерами более прочные связи. То же самое справедливо и в отношении другой стороны: чем больше потребители сообщают сведений о себе, тем с большей неохотой они вступают в деловые отношения с конкурентами.

3) Повышение степени удовлетворения потребителей. Общаясь со своими потребителями, компания может в большей степени гарантировать удовлетворение их потребностей, разрабатывая новые продукты, модернизируя существующие товары и услуги, учитывая вкусы отдельных потребителей в соответствии с их изменяющимися запросами. [3]



Рис. 2. Факторы, влияющие на готовность покупателя и продавца к персональным коммуникациям

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод об объективности и закономерности процессов, которые активизировались в экономике и бизнесе к началу XXI в. и вызвали необходимость изменения маркетинговых технологий в сторону их персонализации.

**Использованные источники:**

1. Гусева Е. Э. Развитие сбыта в современных условиях хозяйствования // Современный маркетинг, 2013. - №2. – С. 15-20.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинг на предприятии. Учебное пособие// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2011. – 84 с.
3. Зюзина Н.Н. Современный рынок в описании внешней среды организации / Н.Н.Зюзина// Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы социально-экономического развития современного общества в условиях реформ», Саратов.- 2011.-7 с.

*Рабцевич А.А.  
ассистент  
кафедры социологии труда и  
экономики предпринимательства  
ИНЭФБ БашГУ  
Као Тхи Тху Хиен  
студент 1 курса  
ИНЭФБ БашГУ  
Россия, г.Уфа*

**ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ  
В РОССИИ**

В начале 1990-х годов становление рынка высшего профессионального образования происходило в условиях, когда России столкнулась с падением реального ВВП, продлившееся в течение последующих 10 лет. В этот период времени происходит становление новых взаимодействий власти центра и регионов России. Бюджеты центра и регионов не позволяли в должной мере

финансировать высшую школу, что привело к серьезной дестабилизации ее источников.

Начало либеральных реформ 1992 г. стал для России годом экономических реформ, началом перехода к рынку, к легитимной частной собственности. В ноябре 1991 г. Б. Н. Ельцин сформировал новое правительство, ключевые посты в котором заняли молодые экономисты-рыночники П. Авен, А. Нечаев, А. Шохин, А. Чубайс. Вице-премьером этого правительства был назначен 35-летний экономист Е. Гайдар. Молодых кабинетных ученых пригласили в правительство исключительно из-за глубины кризиса, в котором оказалась страна.

Главные экономические цели нового правительства России были изложены Б. Н. Ельциным 28 октября 1991 г.: переход к рыночной экономике и достижение макроэкономической стабилизации. В своей политике правительство исходило не из идеологических предпочтений, а из суровых экономических реалий. К этому времени экономическая ситуация в стране была катастрофической, полки магазинов пусты. Стране реально грозил голод, поэтому дальше откладывать реформы было нельзя.

Для удовлетворения растущего спроса на подготовку специалистов рыночной экономики, требовались необходимые финансовые средства, однако государственный бюджет был не в состоянии их обеспечить. Встал вопрос о реформировании системы высшей школы, приведение ее в соответствии с новыми требованиями рыночной экономики. Государство открыло путь высшей школе к самостоятельному поиску решения своих финансовых проблем, предоставив им возможность введения платного образования, сдачи находящегося в управлении вузов государственного имущества в аренду, освобождение от НДС, налога на прибыль и предоставляя им другие льготы и преференции.

Реформы, начатые командой Е. Гайдара, с самого начала приобрели революционный характер, характер перехода от одного общественного строя к другому. Правительство приняло ряд важных мер по слому командно-административной системы, либерализации хозяйственной деятельности. Значительные усилия были направлены на создание рыночной инфраструктуры – фондовых и товарных бирж, банковской системы, валютного рынка.

В соответствии с правительственной программой реорганизация коснулась органов власти и управления: старые (советские) органы власти сохранились, но реформаторы попытались наполнить их новым содержанием. Советский госаппарат был резко сокращен, правда ненадолго.

Основой гайдаровских реформ стала либеральная монетаристская модель перехода к рынку, ориентированная на ослабление вмешательства государства в экономику, на первоочередное реформирование денежного сектора экономики, достижение финансовой стабилизации в стране, ликвидацию бюджетного дефицита, укрепление рубля. По планам

реформаторов, программа стабилизации российской экономики на рыночной основе была рассчитана на три года.

В начале либеральных реформ наиболее революционную роль сыграл Указ Президента РФ от 2 января 1992 г. о либерализации цен и реорганизации торговли. Он предоставил предприятиям право самостоятельно устанавливать цены на производимую продукцию, право самостоятельного сбыта и покупки продукции и сырья. Указ вводил контроль за ценообразованием на предприятиях-монополистах, отменял запреты на деятельность негосударственных торгово-закупочных предприятий.

Стабилизационная политика правительства Е. Гайдара также предусматривала ряд важных мер по предотвращению гиперинфляции и социальной защите населения. Резкому сокращению были подвергнуты все государственные расходы. В частности, расходы на закупку вооружений были урезаны на 85 %. Одновременно были приложены усилия для конвертируемости рубля: упрощены схемы валютных операций, расширен валютный рынок и, наконец, установлен свободный валютный курс рубля на основе спроса и предложения.

Либерализация цен и ужесточение финансовой политики привели к тому, что российский рынок постепенно стал наполняться товарами, деньги вновь обрели цену, исчезли очереди в магазинах. Реформы, связанные с именем Е. Гайдара, продолжались ровно год. Конфликтный характер возникновения рынка во многом был связан с характером экономики, унаследованной Россией от СССР. По оценкам специалистов, основная часть бывших советских предприятий была непригодна для вхождения в рынок, несовместима с ним и потому обречена на банкротство.

В силу прежде всего политических причин ход реформы с самого начала стал отклоняться от намеченного курса. Первоначально цены предполагалось отпустить лишь к лету 1992 г., однако под давлением объективных обстоятельств правительство было вынуждено объявить о либерализации цен в январе 1992 г. Правительству Гайдара пришлось также отказаться от запланированной денежной реформы. Введение новой валюты – российского рубля – оказалось невозможным из-за давления на российское правительство руководителей других республик бывшего СССР.

Прогнозируемое реформаторами пятикратное повышение цен на деле обернулось их повышением в 100 и более раз, в результате чего большинство населения страны оказалось за чертой бедности. Вызванный либерализацией гигантский рост цен почти полностью уничтожил хранившиеся в государственных сберегательных кассах денежные накопления, многие из которых люди собирали в течение всей жизни. Это стало одной из причин недовольства большей части населения правительством и лично Е. Гайдаром. Но конфискация денежных вкладов имела не только негативный психологический эффект.

Через два месяца после начала реформ правительство было вынуждено поднять заработную плату. За начавшимся повышением зарплаты весной 1992 г. вновь последовал рост цен. В мае правительство Гайдара было вынуждено начать эмиссионную накачку денег в экономику. Надежды на быстрое достижение рыночного равновесия, сдерживающего инфляцию, были похоронены.

В результате либерализации экономика России избежала тотального банкротства, восстановилось доверие к ней зарубежных партнеров, страна начала трудный путь интеграции в мировой рынок.

*Рабцевич А.А.  
ассистент  
кафедры социологии труда и  
экономики предпринимательства  
До Кхань Ха  
студент 1 курса  
ИНЭФБ БашГУ  
Россия, г. Уфа*

### **ЭРГОНОМИКА И РАБОТА НАД ОСАНКОЙ**

**Эргономика**— наука о приспособлении должностных обязанностей, рабочих мест, предметов и объектов труда, а также компьютерных программ для наиболее безопасного и эффективного труда работника, исходя из физических и психических особенностей человеческого организма.

Эргономика изучает действия человека в процессе работы, скорость освоения им новой техники, затраты его энергии, производительность и интенсивность при конкретных видах деятельности.

При изучении и создании эффективных управляемых человеком систем, в эргономике используется системный подход. Для оптимизации управляемых человеком систем эргономика использует результаты исследований в психологии, физиологии (особенно нейрофизиологии), гигиены и безопасности труда, социологии, культурологии и многих технических, инженерных и информационных дисциплинах.

Служащие работают перед компьютером, сидят в позе как на мануфактурном производстве,... что легко приводит к стрессу, боли в плече, затылке, спине и усталости глаз. Поэтому для предотвращения и улучшения этих проблем, рабочие должны обеспечить себе правильную позу сидения при работе.

**Высота стула.** Когда мы сидим, ноги должны прочно стоять на полу, опираясь на обе стопы (пятки на полу). Высота стула должна соответствовать вашему росту. Слишком высокое сиденье вызывает пережатие нижней поверхности бёдер, а на слишком низком сиденье страдает устойчивость – ноги приходится расставлять в стороны и вперёд, а спина, теряя контакт со спинкой, остаётся без должной поддержки. Поэтому

удобнее всего будет сидеть, когда она примерно равна длине голени. Если стул низкий, можно положить на него плотную подушку (или пару ненужных книг), если высокий – можно поставить под ноги скамеечку. Если высота стула регулируется, ещё лучше: это поможет переключать нагрузку, разгружая уставшие мышцы.

**Правильная осанка.** Сидя на стуле, важно помнить о правильной осанке. На рисунке основные её элементы обозначены стрелками. Сидя на краю стула, слегка подтяните живот и приподнимите грудную клетку, раскрывая плечи. Кстати, подтянутый живот очень хорошо влияет на фигуру и здоровье, помогает он и улучшить пищеварение. Чуть подтяните на себя подбородок. Это помогает распрямить шейный отдел позвоночника (можно проверить на ощупь) и вытянуться вверх. Можно представить, как будто вас тянут вверх за макушку головы.

**Сидя за компьютером.** Работая на клавиатуре, старайтесь, чтобы запястья рук лежали на столе. Локти к бокам не прижимайте, а расставьте их слегка в стороны, под углом не менее 90°. Время от времени отдыхайте от монитора: посмотрите вдаль, давая отдых глазам.

**Освещение.** Особое внимание следует уделить освещению. Недостаток дневного света может привести к депрессии и заболеваниям органов зрения. Если к концу рабочего дня сильно устают глаза, надо подумайте о том, чтобы установить у себя на рабочем столе дополнительную лампу или переместиться поближе к окну. По данным экспертов ВОЗ, до 90% людей, работающих на компьютере, жалуются в конце рабочего дня на различные неприятные ощущения и усталость, которые в дальнейшем приводят к неблагоприятным последствиям. Чаще всего страдают глаза; через несколько часов работы появляется чувство жжения - словно в глаза попал песок, болят веки. Освещение при работе с компьютером должно быть не слишком ярким, но и не отсутствовать совсем, идеальный вариант - приглушенный рассеянный свет. Стол нужно ставить так, чтобы окно не оказалось перед сидящим человеком. Если это неизбежно, нужно повесить жалюзи, которые будут регулировать свет. Когда окно сбоку, лучше также повесить жалюзи.

Сидя в удобном положении, можно на 40-50% повысить производительность своего труда.

*Рабцевич А.А.  
ассистент  
кафедры социологии труда и  
экономики предпринимательства  
Као Тхи Тху Хиен  
студент 1 курса  
ИНЭФБ БашГУ  
Россия, г. Уфа*

## **ИСТОРИЯ РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ ЭРГНОМИКИ**

Сегодня для системы образования характерны следующие тенденции: резкое увеличение спроса на образование, значительно превосходящее возможности образовательных учреждений. Анализ научных исследований свидетельствует об усилении внимания к рассмотрению развитие и становление эргономики проблем образования. Необходимость научного анализа и решения вопросов создания эргономичных образовательных условий определяется противоречием между потребностью в научном эргономическом обосновании образовательного процесса и отсутствием представлений о целостной теории педагогической эргономики. Одним из новых направлений в педагогической теории и практике стала педагогическая эргономика. Предпосылкой возникновения и развития педагогической эргономики стала объективная необходимость в эргономическом подходе к изучению учебного процесса как сложного системного объекта.

Расширение научной сферы педагогики удалось осуществить в результате синтеза история развития и становления эргономики. Эргономика как комплексная наука изучает возможности и особенности человека во время работы в определенной рабочей среде для создания таких условий, методов и форм работы, которые способствуют производительной, надежной и безопасной для здоровья труда и вместе с тем всестороннему развитию личности.

В первый термин " эргономика" был использован в 1857 польским учебным Войцехом Ястшембовским. И термин "эргономика" был принят в Великобритании. в 1920-х годах дальнейшее развитие получила, в связи со значительным усложнением техники, который должен управлять человек в своей деятельности.

С которыми непосредственно связывают зарождение этой науки, относят к 20-м гг. 20в., когда в Великобритании, США, Японии и некоторых других странах физиологами, психологами и инженерами предпринимались попытки комплексного изучения человека в процессе трудовой деятельности с целью максимального использования его физических и психологических возможностей и дальнейшей интенсификации труда.

Развитие и становление эргономики в 20-30-х гг. 20в. в СССР связано с возникновением научной организации труда. На основе комплексного

изучения отдельных видов трудовой деятельности человека разработали первую содержательную концепцию эргономики, и сформулировали положение об основных задачах эргономики в социалистическом обществе. Далее развитие эргономики можно охарактеризовать как расширяющееся и углубляющееся. В нашей стране проблемы с развитием эргономики в настоящее время обусловлены только общей экономической ситуацией. Становление эргономики как науки связывают с началом изучения человека в производственной среде с целью максимального использования человеческих ресурсов и интенсификации труда и относят к 20-м гг. XX в. Активное развитие и становление эргономики как самостоятельной научной дисциплины произошло в 50-х гг. и связывается с организацией Эргономического исследовательского общества К. Марелла. Именно с этого момента начинается активное развитие эргономики во многих странах.

В социалистическом производстве человек рассматривается не только как работник, но и как творческая личность. Поэтому задачи эргономики в социалистическом обществе определяются не только необходимостью повышения производительности труда и улучшения качества промышленной продукции, но в общественной потребностью в сохранении здоровья и развития личности работника.

В 1926г. ученый разработал и передал в Управление московских городских железных дорог проект переустройства рабочего места вагоновожатого трамвая. Так, Н.М. Добротворский в 1930г. опубликовал анализ кабины летчика и приборной доски с позиций человеческого фактора, который не утратил своей актуальности и в наши дни, а исследователями Г.Н. Скородинским и Е.Э. Менделеевой были выполнены работы по изучению машин, применявшихся на различных заводах; завершилось данное исследование разработкой предложений по совершенствованию подъемно-транспортных механизмов.

Однако развитие техники все чаще предъявляет повышенные требования к человеку, нередко вынуждая его работать на пределе психофизиологических возможностей. Научно-техническая революция и последующий научно-технический прогресс привели к механизации и автоматизации производства и обусловили необходимость дальнейшего развития новой отрасли знания - эргономики. Становление и развитие науки в эти годы было вызвано изменениями условий трудовой деятельности, которые произошли в результате бурного развития техники, механизации и автоматизации труда, новых методов работы и нового оборудования, а также необходимостью научной организации труда. В Великобритании, Канаде, Польше, Румынии, США, Франции, ФРГ и Японии разрабатываются учебные программы, и ведется подготовка специалистов в области эргономики в университетах и других высших учебных заведениях.

Особую важность это имеет при разработке требующих высокой ответственности и нервного напряжения систем, например диспетчерских пунктов управления полетами, где от поведения оператора зависят судьбы человеческих жизней и громадных материальных ценностей. Таким образом, педагогическая история развития и становления эргономики призвана содействовать совершенствованию процесса образования. Это вытекает из основных задач педагогической эргономики как прикладной науки.

*Рабцевич А.А.  
ассистент  
кафедры социологии труда и  
экономики предпринимательства  
До Кхань Ха  
студент 1 курса  
ИНЭФБ БашГУ  
Россия, г. Уфа*

## **ВРЕМЯ РЕЖИМ ТРУДА И ОТДЫХА**

Человек это биологический организм. Нервная система человека тоже работает периодический. Ученые утверждают, что нормальному человеку нужно спать минимум 8 часов в день. А это значит, что из 24 часов осталось только 16 часов, в нем и входят некоторое время для работы. Занятием труда до какое-то время будет вызывать биологической усталости. Чтобы эффективно работать, рабочие должны иметь определенное время для отдыха. В этом промежутке времени рабочие восстанавливают свою рабочую силу. Словом, время работы ограничено.

### **Понятие рабочего времени**

Рабочее время — время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности, а также иные периоды времени, которые в соответствии с законами и иными нормативными правовыми актами относятся к рабочему времени

### **Понятие времени отдыха**

Время отдыха — это период времени, в течение которого работник свободен от выполнения трудовых обязанностей и, следовательно, может использовать это время по своему усмотрению.

Режим труда и отдыха имеет особенно большое значение при умственной работе. Мы нередко наблюдаем, как большая умственная работа производится за счет отдыха или сна. Между тем то и другое при работе, продолжающейся в таком ритме очень длительное время, может сказаться переутомлением нервной системы. Поэтому чем более напряженная работа и чем дольше она продолжается, тем важнее соблюдение режима.

При необходимости выполнять большую умственную работу, которая требует времени больше, чем обычный рабочий день, очень важно так ее организовать, чтобы она не приводила к быстрому переутомлению, а тем самым к снижению усвояемости и трудоспособности.

Для нормальной нервной системы более ценным является активный отдых, для чего важнее иметь смену работы и смену впечатлений, чем полное бездействие.

### **Режим рабочего времени**

- Режим рабочего времени должен предусматривать продолжительность рабочей недели (пятидневная с двумя выходными днями, шестидневная с одним выходным днем, рабочая неделя с предоставлением выходных дней по скользящему графику, неполная рабочая неделя), работу с ненормированным рабочим днем для отдельных категорий работников, продолжительность ежедневной работы (смены), в том числе неполного рабочего дня (смены), время начала и окончания работы, время перерывов в работе, число смен в сутки, чередование рабочих и нерабочих дней, которые устанавливаются правилами внутреннего трудового распорядка в соответствии с трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, а для работников, режим рабочего времени которых отличается от общих правил, установленных у данного работодателя, - трудовым договором.

#### **- Работа в режиме гибкого рабочего времени**

При работе в режиме гибкого рабочего времени начало, окончание или общая продолжительность рабочего дня (смены) определяется по соглашению сторон.

Работодатель обеспечивает отработку работником суммарного количества рабочих часов в течение соответствующих учетных периодов (рабочего дня, недели, месяца и других).

- Сменная работа - работа в две, три или четыре смены - вводится в тех случаях, когда длительность производственного процесса превышает допустимую продолжительность ежедневной работы, а также в целях более эффективного использования оборудования, увеличения объема выпускаемой продукции или оказываемых услуг.

При сменной работе каждая группа работников должна производить работу в течение установленной продолжительности рабочего времени в соответствии с графиком сменности.

### **Время отдыха**

#### **- Перерывы для отдыха и питания**

В течение рабочего дня (смены) работнику должен быть предоставлен перерыв для отдыха и питания продолжительностью не более двух часов и не менее 30 минут, который в рабочее время не включается.

Время предоставления перерыва и его конкретная продолжительность устанавливаются правилами внутреннего трудового распорядка или по соглашению между работником и работодателем.

На работах, где по условиям производства (работы) предоставление перерыва для отдыха и питания невозможно, работодатель обязан обеспечить работнику возможность отдыха и приема пищи в рабочее время. Перечень таких работ, а также места для отдыха и приема пищи устанавливаются правилами внутреннего трудового распорядка.

- Нерабочими праздничными днями в Российской Федерации являются:

1, 2, 3, 4, 5, 6 и 8 января - Новогодние каникулы;

7 января - Рождество Христово;

23 февраля - День защитника Отечества;

8 марта - Международный женский день;

1 мая - Праздник Весны и Труда;

9 мая - День Победы;

12 июня - День России;

4 ноября - День народного единства.

- Выходные дни

Всем работникам предоставляются выходные дни (еженедельный непрерывный отдых). При пятидневной рабочей неделе работникам предоставляются два выходных дня в неделю, при шестидневной рабочей неделе - один выходной день.

Общим выходным днем является воскресенье. Второй выходной день при пятидневной рабочей неделе устанавливается коллективным договором или правилами внутреннего трудового распорядка. Оба выходных дня предоставляются, как правило, подряд.

У работодателей, приостановка работы у которых в выходные дни невозможна по производственно-техническим и организационным условиям, выходные дни предоставляются в различные дни недели поочередно каждой группе работников согласно правилам внутреннего трудового распорядка.

Список литературы:

- Трудового кодекса РФ

*Рарок А. В.  
ассистент*

*Каменец-Подольский национальный  
университет имени Ивана Огиенко  
Украина, г. Каменец-Подольск*

## **ВНЕДРЕНИЕ СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Аннотация.** В статье предложена разработка и внедрение сетевой модели координации деятельности и управления развитием малых предприятий будет способствовать переходу от конкурентной концентрации производства и командно административных методов управления к олигополистичной, что осуществляется на равных правах для определенной группы предприятий на основе вступления участников сети в ее стратегические, финансовые, технологические и рыночные доли.

**Ключевые слова.** малые предприятия, сетевая модель, стратегические альянсы, кластеры.

На современном этапе ощущается острый дефицит в координации и управлении развития малых предприятий на селе как в рамках отдельного региона, так и государства в целом. Это негативно влияет на их функционирование и развитие, поскольку отсутствие скоординированных и плановых действий каждого субъекта хозяйственной деятельности часто приводит к непроизводительным расходам и нежелательных результатов. В таких условиях последствия производственной деятельности малых предприятий не всегда могут в достаточной мере удовлетворить как самого производителя продукции, так и ее потребителя, особенно в случаях, когда речь идет не об отдельный населенный пункт или малый регион, а о более широкие масштабы. Кроме этого, ограниченность производственных и финансовых ресурсов в отдельно взятом малом предприятии на селе также является серьезной причиной торможения экономического развития в условиях недостаточной поддержки со стороны государственных и местных органов. В связи с этим возникает потребность в самоорганизации управления и координации деятельности малых предприятий, которая, на наш взгляд, может быть успешно решена путем введения сетевой модели.

Сетевой моделью в широком смысле называется экономико-компьютерная модель, отражающая комплекс работ (операций) и событий, связанных с реализацией некоторого проекта (научно-исследовательского, производственного и т.п.), в их логической и технологической последовательности и связи [1].

Под сетевой моделью в сфере хозяйствования понимается сетевая организация, сетевые формы организации, межфирменные сети, организационные сети, гибкая специализация, квази-фирма и т.д. Главным признаком, по которому следует относить ту или иную организационную

форму к сетевой, следует считать автономность экономических агентов, которые вступают в повторяющиеся акты обмена, но между ними существует взаимозависимость в получении собственных выгод [11].

Основным фактором существования сетевых структур является взаимное доверие. Любое нарушение договоренностей может наказываться исключением из сетей межфирменного взаимодействия субъектов хозяйствования. По мнению А. Портеса, малые предприятия, мобилизуя сетевые связи, увеличивают гибкость, сокращают расходы и могут накапливать капитал. В новой институциональной теории сети рассматриваются как особая, "горизонтальная" организация структуры, которая является альтернативой рынкам и иерархиям [7]. Этот подход характерен для западных исследований организационных структур. Чем больше в организации вертикальных связей, тем более иерархической и формализованной она есть. Чем больше горизонтальных связей, тем более гибкой и адаптивной будет организация. Современные западные исследования экономически успешных субъектов хозяйствования показывают, что иерархия все больше проигрывает сетевой организации [3].

Глобализация экономики, трансформация хозяйственных систем породила для большинства стран мира, в том числе и для Украины, организацию как особую производственную систему, основанную на стратегических альянсах и сотрудничестве временными проектами между субъектами предпринимательской деятельности. Сетевая структура способствует переходу от конкурентной концентрации производства в равноправную на основе вступления участников сети в ее стратегические, финансовые, технологические и рыночные доли, или вступив в альянс с крупным игроком сети. «...В итоге сетевые предприятия приобретают новой формы экономической власти в современной экономике, ограничивая конкуренцию ...» [9].

Конкурентная борьба в рыночных условиях для малых предприятий создает условия, когда для выживания необходимо искать пути, отвечающие требованиям рынка, новые формы взаимодействия, союзничества, возможности работать в системе большого бизнеса. Одними из основных форм организационно-правового объединения малых предприятий, по нашему мнению, являются производственные и потребительские кооперативы (кластеры), в которых незначительные по объему активы трансформируются в объединенные предприятия значительной конкурентоспособности, способны эффективно участвовать на рынке. В то время, на опыте многих стран убеждаемся, что наиболее эффективной формой выживания малых предприятий является их взаимодействие с крупным бизнесом на основе субподряда, франчайзинга, сетевой организации, аутсорсинга, которые можно назвать основными хозяйственными формами экономики.

Предпринимательские сети предоставляют экономике организационного характера, превращая конкурентные системы хозяйствования с присущими им стихийными механизмами самовоспроизводства, в системы с сознательным, доверительным кооперированием деятельности, которые, сосуществуя друг с другом, поразному регулирующих экономические процессы. Результат сети - это результат всех участников сети, между которыми существует постоянная взаимозависимость по всем видам деятельности. Одновременно отметим, что сети - это не только поток товаров и услуг, это еще поток управленческих решений, направленных на экономическую зависимость друг от друга всех участников сети, что стимулирует появление так называемого «внутреннего предпринимательства», рядом с предпринимательством каждого из участников сети. Отсюда вывод - реализация индивидуальных экономических интересов участников сети возможна при условии их согласованных действий, которые обеспечивают выгоду всем и каждому участнику отдельно.

На первый план в современном бизнесе выступают не формальные механизмы координации, создания бюрократической иерархии и правил, а координация, основана на неформальных нормах. В последние десятилетия роль доверия в создании эффективных структур экономических обменов крайне актуальна, характеристика института доверия имеет очень существенное значение для раскрытия сущности экономических сетей. «Доверие, которое представляет собой уверенное ожидание благоприятного результата потенциально незащищенных взаимодействий с другими агентами, неизбежно связана с тем фактом, что социальные отношения носят временный и условный характер. Под неопределенностью понимается как состояние окружающего мира, что порождает потребность в доверии, так и разрыв в его осмыслении, преодолен благодаря доверительным отношениям. Доверие, как предполагается, выступает гарантом того, что желаемый ход событий будет иметь место в непознаваемое будущее, если бы он был гарантирован в известном прошлом» [4].

Установление деловых связей не сводится лишь к расчету затрат и выгод, но и к работе более тонких механизмов выявления избирательной родства - выявление совпадающих или сходных элементов технической, экономической и личностной свойства. Взаимодействия в экономических сетях строятся на том, что «участники рынка исходят не из узкоэгоистичного интереса, принципы «здесь и сейчас», но на принципах взаимности, когда выгода может быть получена в будущем, причем в другой, неэквивалентной форме, и к тому же, от других агентов сетевого сообщества». Правила обмена наполняют деловые сети конкретным содержанием, значительная часть которого имеет неэкономический характер. Доверительные отношения становятся частью сетевого мира. Формируется институт доверия, который значительно зависит от специфики кооперации.

В противовес институту доверия существует институт недоверия, который представляет собой совокупность норм, правил и образов поведения, приписывают экономическому субъекту не доверять правительству, государственным и судебным органам, банкам и другим институтам, а также партнерам, компаньонам, и людям, причастным к этому. Однако, становление института недоверия не может охватить весь круг потенциальных взаимодействий. Недоверие к институту государства означает поиск определенных схем и методов, которые вписываются в категорию внесистемной (теневой) экономики. «Наибольший эффект зачастую дают не новые технологии, а новые типы социальной организации, которые ищут наугад». По словам Шумпетера: значение имеет не ценовая конкуренция, а конкуренция новых благ, новых технологий, новых ресурсов, новых типов организации. С институциональной точки зрения сети образуют рамки, облегчающих взаимодействие субъектов, которые разделяют определенные ценности [12].

Природа сетевых связей в экономике имеет определенные особенности: сети в экономике появлялись как неформальные связи (институты) между образованными формальными отношениями, дополняя и усиливая их; назначение сетей в экономике - смягчить существующую систему экономических отношений, придать ей гибкости, внутренней мотивации (срочность, обязательность, доверие); сетевая экономика сделала более гибкой систему отношений управления экономическими процессами, соединив формальные и неформальные уровни отношений. Преимущества сетевой формы следующие: 1) усвоение навыков или знаний происходит лучше в сетевой организации, поскольку она сохраняет лучше разнообразие процедур поиска, чем иерархия, и обеспечивает участников богаче и комплексной информацией, чем рынок. Это происходит за счет стимулирования обучения и быстрого распространения полезной информации и синтеза новых знаний, информации на основе уже существующей у членов организации; 2) легитимность или статус сетевой организации в большей степени, чем в традиционной организации определяется статусом ее членов и наоборот, статус сетевой организации легко распространяется на ее членов. Это предполагает в первую очередь определенные экономические преимущества для участников, связанные, например, с его выживанием, ростом и прибыльностью; 3) сетевая форма организации имеет экономические преимущества в некотором снижении транзакционных издержек по сравнению с традиционной командно-иерархической форме. Это в первую очередь качественные изменения, а не стоимостные; 4) возможность сетевых организаций ослаблять внешние ограничения или неопределенность путем усиления своих связей с конкретными источниками, от которых эти ограничения зависят. Сетевая организация по сути представляет сеть малых фирм или производителей, что обеспечивает большую автономность, меньшее

неравенство в распределении богатств и усиливает дух сообщества. Для взаимодействия между субъектами бизнеса, в том числе и при сетевой организации производства, необходимо рассмотреть понятие «связи». «Экономические связи как основа экономической системы являются динамическими и подлежат трансформации... формируются под определенным действием частного интереса... именно данный характер... и является квинтэссенцией производственной структуры» [2]. Связи являются не чем иным как привлечением к процессу, они несут смысловую нагрузку. Субъекты устанавливают связи для возможности решения одноразовых проблем. Значение связей предполагает в конечном итоге полученные выгоды, как результата взаимодействия, наличия взаимного экономического интереса. Экономические связи предусматривают необходимость взаимодействий, без которых теряется смысл понятия экономических сетей. «Действие - тип связи вещей, который заключается в изменении состояния по меньшей мере одной из них в результате наличия данной связи». «Взаимодействие» в философском понимании - всеобщая форма связи тех или иных явлений, которая реализуется в их взаимном изменении, в отличие от действия. Взаимодействие есть не что иное как прямой или опосредованный контакт членов между организационных сетей, что может быть применено к субъектам малого предпринимательства.

Межорганизационные сети позволяют действовать всем актерам - участникам сети. Это, в свою очередь, позволяет вести бизнес в благоприятном режиме за расходами, условиями ведения, места - «ниши» того или иного типа бизнеса, как участника межорганизационных сетей. Существующая сегодня форма управления деятельностью малых предприятий на селе со стороны государственных органов различного уровня в большинстве случаев является несовершенной и малоэффективной. Это объясняется в первую очередь тем, что отсутствует полномасштабное планирование их деятельности в пределах определенного региона и финансово-кредитная поддержка, что иногда приводит к нескоординированных действий малых предприятий в производственной деятельности, перенасыщении местного рынка одной продукцией и дефицитом другой. То же самое касается малых предприятий непромышленной сферы: возможно нерациональное размещение этих предприятий по территориальному признаку или плотностью населения региона может привести к их концентрации в одном месте и недостачи в другом. Внедрение сетевой модели с координационным органом управления малыми предприятиями позволит в определенной степени устранить указанные недостатки в их деятельности и развития.

Делая выводы из вышесказанного, отметим, что сетевая форма, ее появление не противоречит рыночной, а наоборот, дополняет ее, делает возможным существование различных форм координации и управления развитием малых предприятий (рис. 1).

Проанализировав возможные преимущества и недостатки создания и функционирования сетевых структур, можно выделить основные условия эффективного формирования межхозяйственных отношений, а именно: определение и согласование целей партнеров, разработки в процессе интерактивного взаимодействия стратегии формирования и развития взаимоотношениями, организации контроля и мониторинга эффективности взаимоотношений.



Рис. 1. Схема приоритетов сетевой модели координации деятельности и управления развитием малых предприятий

Сетевая модель является одной из самых эффективных форм управления и организации хозяйственной деятельности в условиях и имеет ряд особенностей и преимуществ над обычным командно-административной. Сетевые структуры используют общие активы нескольких малых предприятий, работающих в различных звеньях ценностной цепочки, в отличие от старых организационных структур, которые пытаются максимально единолично удерживать контроль над ресурсами. В сетевых структурах значительно лучше отлаженное движение информационных потоков между участниками сети, они кооперируются друг с другом, поставляют продукцию для того, чтобы удерживать определенное место в ценностном цепи. Важным преимуществом сетевой

модели является добровольное объединение на договорных условиях. Как показывает опыт, такое поведение участников сети не только улучшает конечные результаты, но и способствует выполнению контрактных обязательств. Сети представляют собой объединение организаций, основанное на кооперации и взаимное владение акциями участников группы - производителей, поставщиков, торговых и финансовых компаний [8].

Рассматривая сетевую организацию бизнеса, остановимся подробнее на взаимодействии субъектов хозяйствования в режиме кластеров как территориальных локализаций участников сети. Важной особенностью кластеров является то, что они объединяют вокруг себя и формируются в большинстве из предприятий малого бизнеса, способствуют финансовой устойчивости предприятий, их перспективе развития. Территориальные кластеры могут занимать разное положение. Это значительно зависит от экономической развитости региона, наличия природных ресурсов и многих других причин, «...границы кластеров совпадают с политическими границами, они могут выходить за пределы штатов или даже государств, особенно в небольших странах и штатах ...» [5].

Исследуя систему управленческих отношений субъектов малого бизнеса на уровне кластеров, отметим, что в этом случае ведения бизнеса отличается от обычных форм кооперационно-хозяйственных взаимодействий малого, среднего и крупного бизнеса. Так, по мнению Е.М. Бухвальда [10], им свойственны такие отличия: наличие крупного предпринимателя-лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы; территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов - участников кластерной системы; долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках ее воспроизводственных программ, инновационных процессов, основных систем управления, контроля качества и другой устойчивости хозяйственных связей хозяйствующих субъектов - участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников. Значение кластеров в современной экономике большое.

Концепция кластеров базируется на широком, более динамичном ведении процесса конкуренции между фирмами и регионами. Обмен в кластере, взаимовыгодные связи дают больший результат, чем масштабы работы отдельных малых предприятий. М. Портер указывает, что «...Может створит впечатление, что усиление роли кластеров усугубляет нездоровую специализацию в регионе, но совершенствование всех кластеров вместо искусственного выбора среды в них помогает этого избежать. Более того, кластеры выступают как мощные источники зарождения новых сфер деятельности, и новые кластеры часто возникают из уже существующих. Кроме этого, присутствие кластеров способна облегчать приспособления местных предприятий в изменяющихся экономических условиях, скорее

уменьшает риск для местной экономики, а не повышает его. В широком смысле кластеры представляют собой новый, что обеспечивает дополнительные возможности, способ структурирования и понимание экономики, организации теории и практики экономического развития, а также установление государственной политики...» [6].

Считаем, что кластерная модель объединения организаций предлагает новый способ получения преимуществ от таких факторов, как географическое расположение, сотрудничество, специализация, кооперация, инновация и т.д. Развитие малых предприятий на основе использования концепции кластеров требует новых подходов к определению политики поддержки предпринимательства органами власти и их вмешательство в систему его регулирования. Создание конкурентоспособных кластеров позволит развить эффективную межотраслевую и межрегиональную интеграцию. Формирование межотраслевых и межрегиональных кластеров позволит постепенно заменить действующий механизм перераспределения между регионами на механизм развития регионов.

Таким образом, формирование конкурентоспособных межрегиональных и межотраслевых кластеров будет способствовать эффективному развитию региона, выравниванию развития территорий не за счет механизма перераспределения, а за счет механизма развития. Использование различных механизмов в реализации кластерной политики может стать катализатором межрегиональной интеграции и повышения устойчивости функционирования региональных экономик.

Введение на региональном уровне сетевой модели в виде кластерной системы управления основными направлениями деятельности субъектов производственно-хозяйственной деятельности в сочетании с экономико-географическим положением позволит, в первую очередь, малому предпринимательству выйти на высший уровень развития. С учетом мировой практики, кластерный подход станет средством достижения цели хозяйственной политики региона и в первую очередь даст возможность структурных изменений и роста инноваций. Это послужит эффективным инструментом для стимулирования регионального развития, в первую очередь в росте отчислений в бюджет, увеличение занятости, рост уровня доходов населения, повышение уровня устойчивости и конкурентоспособности малых предприятий.

#### **Использованные источники:**

1. Глазжан І. М., Новиков В. Г. Основи мережевого планування та управління. - Харків: Изд-во ХГУ, 1966.
2. Голик М.И. Экономические связи и их модернизация в современных условиях хозяйствования // Современные проблемы экономической теории. В 2-х частях; отв. За выпуск В.П. Третьяк. – М.: Парад. – Часть 1. – 27 с.

3. Катенев В. И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур / Владимир Иванович Катенев – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 217 с.
4. Лесько М. Про виродків і людей // Кар'єра. - 2005. - № 2. Цит. по: Гутман Г.В., Дігіліна О.Б., Звягінцева О., Взаємодія процесів соціалізації і капіталізації в ринковій економіці. - М.: 2005р.
5. Портер М. Конкуренція: Пер. з англ. Навч. Посібник. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2000. – 495 с.
6. Портер М.Е. Конкуренція. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2005. – 608 с.
7. Радаев В. В. Основные направления развития современной экономической социологии // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / сост. и науч. ред. В. В. Радаев, пер. М. С. Добряковой и др. – М.: РОССПЭН, 2002. – С. 3-18
8. Смоляр Л.Г., Котенко О.А. Мережеві структури як сучасна форма організації економічної діяльності. Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – Дніпропетровський державний аграрний університет. – 2012.
9. Усик Н.И. О модификации конкурентных преимуществ в глобальной экономике // Экономическая теория в 21 веке. - М.: Экономика, 2004. Т.2 (2,9). – 600 с.
10. Формирование новой системы субъектов малого предпринимательства «Предпринимательство, рынок и экономический рост». М.: ИЭ РАН, 2002, стр.30-50.
11. Шведюк О. Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності // актуальні проблеми економіки. – 2010. - №5 (107). – С. 22-29.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

*Рарок Л. А.  
ассистент*

*Подольский государственный  
аграрно-технический университет  
Украина, г. Каменец-Подольск*

### **РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ**

**Аннотация.** Рассматривается создание при сельских (поселковых) советах негосударственного фонда, который действует на принципах самоуправления и в интересах сельской общины ; разработка балансовой модели поступлений и расходов на развитие социальной инфраструктуры сельских территорий, что заключается в эффективном расходовании накопленных средств.

**Ключевые слова.** Финансирование, социальная инфраструктура, социальная сфера, сельские территории, местное самоуправление.

Отсутствие достаточной социальной поддержки, направленной на улучшение условий труда и жизни сельского населения и на повышение его общественной гражданской активности, делает невозможной реализацию любых социальных программ в аграрном секторе. Особенную значимость эта проблема приобретает в современных условиях, поскольку реформирование экономики страны предусматривает кардинальное изменение модели аграрного сектора, затрагивает глубинные экономические, социальные, политические и даже моральные интересы разных слоев общества.

Много потребностей населения должны удовлетворять объекты социальной инфраструктуры, которые в большинстве сельских населенных пунктов не функционируют из-за недостаточного финансирования. Одним из способов государственной регуляции развития сельских территорий есть финансирование социальной инфраструктуры населенных пунктов. Основными источниками финансирования функционирования социальной инфраструктуры на сельских территориях являются государственный, областной и районный бюджеты, добровольные взносы граждан и внебюджетные поступления. Вместе с тем, главная роль в формировании финансовых ресурсов на содержание социальной инфраструктуры в большей степени отводится местным бюджетам. Средств местных бюджетов недостаточно даже для простого воссоздания социальной инфраструктуры села. Средства местных бюджетов формируются, в первую очередь, за счет местных налогов и сборов, которые платят предприятия, расположенные на территории соответствующей территориальной единицы. Бюджеты сельских советов зависят, в первую очередь, от уровня экономического развития и величины взносов аграрных предприятий, финансовое состояние которых обеспечивает очень низкую наполняемость местных бюджетов. С каждым годом все больше усложняется функционирование сельских советов рядом с дефицитом местных бюджетов. Особенное внимание нужно уделять повышению качества управленческих кадров, подготовке и повышению квалификации работников органов местного самоуправления [1]. Программы социально-экономического развития, а также соответствующие годовые планы и бюджеты должны складываться по принципу „снизу – вверх” с учетом инвестиционного потенциала государственного и местных бюджетов, а также отраслевых министерств в плане соблюдения установленных социальных нормативов.

Объемы финансирования мероприятий по развитию социальной сферы села и сельских территорий определяются за результатами паспортизации сельских населенных пунктов в соответствии с законодательством [4].

За предыдущими оценками общая потребность в средствах для строительства объектов социальной инфраструктуры и решения других

социальных проблем на сельских территориях государства ежегодно будет составлять в пределах 9,5 млрд. гривен.

Учитывая ограниченные возможности государственного бюджета на современном этапе для финансирования мероприятий социальных программ на сельских территориях на период действия этой Программы создается Национальный фонд поддержки развития украинского села, которое формируется за счет отчислений от доходов всех субъектов хозяйственной деятельности государства в размере 0,5 % и отдельной составной частью государственного бюджета на соответствующий год [1].

Как видно, из Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года, в поддержку социальной инфраструктуры выделено из государственного бюджета 8899,3 млн. грн (2011-2015р.р.). Однако, по сравнению с 2008 годом государственное финансирование сократилось в 11 раз, что негативно влияет на развитие социальной инфраструктуры [1].

Однако, как показывает практика, возникновение кризисных явлений, в экономике может привести к несостоятельности государства выполнять свои финансовые обязанности в полном объеме. В связи с этим, особенную значимость приобретает решение заданий, связанных с формированием эффективного механизма финансовой регуляции развития социальной инфраструктуры села с учетом возможностей бюджетов всех уровней. В настоящее время задействовано недостаточное количество способов и инструментов финансовой регуляции развития социальной инфраструктуры села, к тому же их использование направлено в основном на реализацию мероприятий за счет бюджетных ресурсов. В связи с этим, проблемы финансовой регуляции развития социальной инфраструктуры села требуют последующей разработки в направлении активизации роли местных органов власти и их соответствующих хозяйственных структур.

Конституция Украины (ст. 140) предусматривает, что право территориального общества на местное самоуправление осуществляется обществом как непосредственно – путем использования разных форм прямой демократии (местный референдум, местные выборы, общие собрания, и тому подобное), так и через деятельность выборных и других органов местного самоуправления, то есть путем представительской демократии. Тем самым обеспечивается сочетание прямой и представительской демократии на местном уровне [4].

Институты местной демократии (прямая и представительская демократия) обеспечивают тесную связь жителей сел, поселков, городов, территориального общества, в целом с органами и должностными лицами местного самоуправления, гарантируют эффективное решение всех вопросов местного значения в интересах территориального общества. Совокупность разных институтов местной демократии, через которые осуществляются функции и полномочия местного самоуправления, образует систему

местного самоуправления. Организация и функционирование системы местного самоуправления регламентируется правовыми нормами, которые в совокупности составляют организационную (организационно-правовую) основу местного самоуправления.

Прямая демократия как форма осуществления территориальным обществом местного самоуправления имеет исключительно важное значение с точки зрения обеспечения приоритетного положения территориального общества в системе местного самоуправления. Однако на практике подавляющее большинство вопросов местного значения, отнесенных к сфере компетенции местного самоуправления, решаются органами местного самоуправления, то есть путем представительской демократии.

Роль и место сельского, поселкового совета в системе местного самоуправления характеризуется, во-первых, их природой как представительских органов местного самоуправления, во-вторых, особенностями осуществления местного самоуправления в условиях сельской, поселковой территориальной общины.

Что касается первого аспекта то наличие представительского органа, который избирается членами территориального общества, является необходимым признаком местного самоуправления, а место представительского органа в системе местного самоуправления достаточно четко очерчено в Европейской хартии местного самоуправления, которая отдает им приоритет по отношению к другим органам местного самоуправления: „местное самоуправление осуществляется советами или собраниями, члены которых свободно избираются тайным голосованием на основе прямого, равного, общего избирательного права и которые могут иметь подотчетные им исполнительные органы. Это положение никоим образом не мешает использованию собраний граждан, референдумов или любой другой формы прямого участия граждан, если это допускается законом” (ст. 3) [4].

Это положение Хартии получило логическое развитие в Законе Украины “О местном самоуправлении в Украине”, который закрепляет приоритетное значение представительских органов среди других органов местного самоуправления путем установления их исключительной компетенции (ст. 26) [2]. При этом, к представительским органам местного самоуправления отнесены сельские, поселковые, городские советы – именно они представляют сельские, поселковые, городские общины и осуществляют от их имени и в их интересах функции и полномочия местного самоуправления, определенные Конституцией и законами Украины.

Сельские, поселковые советы – это самая численная группа представительских органов местного самоуправления. Да, в Украине по состоянию на 01.01.2013 году насчитывалось 11035 сельских советов, которые представляют интересы около сорока процентов населения. Из них в Хмельницкой области насчитывается 568 сельских советов, на балансе

которых находятся фельдшерско-акушерские пункты, дошкольные заведения (детские садики), сельские дома культуры, коммунальные предприятия и другие, которыми используется разное оборудование, оборудование, автомобили, трактора, газовые котлы и тому подобное. Больше 10 тысяч работающих на объектах, которые находятся в подчинении сельских советов.

Условия их деятельности характеризуются определенной спецификой: во-первых, значительно ниже, чем в городах, уровнем финансового обеспечения; во-вторых, практически полным отсутствием инфраструктуры, которая обеспечивает предоставление жилищно-коммунальных услуг населению; в-третьих, сложной демографической ситуацией – большую часть населения многих сел и поселков составляют пенсионеры; в-четвертых, низким уровнем кадрового и информационного обеспечения.

Закон Украины “О местном самоуправлении в Украине” закрепляет согласно принципу распределения полномочий: отдельно определяется компетенция представительских органов местного самоуправления – сельских, поселковых советов, отдельно – их исполнительных органов и сельского, поселкового председателя [4].

При этом Закон выходит из принципа полноты компетенции сельского, поселкового совета – она правомочна рассматривать и решать все вопросы, отнесенные Конституцией и законами Украины к ее ведению. В связи с недостаточным бюджетным финансированием развития социальной инфраструктуры сельских территорий, на наш взгляд, перспективным является создание при сельских (поселковых) советах негосударственного фонда, который действует на принципах самоуправления и в интересах сельской общины. Такой фонд мог бы накапливать финансовые ресурсы как из государственного бюджета и через гранты, так и за счет мобилизации средств сельских жителей, меценатов, и предоставлять свои гранты для реализации разнообразных программ и проектов, направленных на решение проблем местного общества. Наиболее рациональным, по нашему мнению, есть путь финансирования, за которого доходы, полученные от сельского хозяйства на сельских территориях должны перераспределяться на потребности развития сельских территорий непосредственно, а не через бюджетный механизм (рис. 1).



Рис. 1 Балансовая модель поступлений и расходов на развитие социальной инфраструктуры сельских территорий

*\*Разработано автором.*

Накопления доходов, которые поступают от территориальных субъектов предпринимательства (малые предприятия, карьеры, холдинги, общественные организации, и тому подобное), происходят в негосударственном фонде, созданном при сельском (поселковой) совете.

Такое поступление финансовых средств регулируется предварительно заключенными договорами между сельским (поселковой) советом и субъектами предпринимательства или общественными организациями, которые размещены и функционируют на ее территории. Кроме этого, возможно прямое субсидирование со стороны субъектов предпринимательства по адресу дорожного хозяйства, детских садики и

тому подобное. Существующая на сегодня подобная практика в некоторых сельских общинах подтверждает целесообразность такого подхода.

Эффективность функционирования разработанной модели может быть обеспечена лишь в случае выполнения условия

$$\sum_i D_i = \sum_j V_j + R, \quad (1)$$

где  $D_i$  – инвестиция  $i$ -го инвестора;

$V_j$  – расходы  $j$ -ому потребителю;

$R$  – резервный фонд развития.

Резервный фонд бюджета формируется для осуществления непредвиденных расходов, которые не имеют постоянного характера и не могли быть предусмотрены во время составления проекта бюджета. Порядок использования средств из резервного фонда бюджета определяется Кабинетом Министров Украины, Советом министров Автономной Республики Крым, местными государственными администрациями, исполнительными органами местного самоуправления.

Из условия (1) следует равносильное ей неравенство

$$\sum_i D_i \geq \sum_j V_j. \quad (2)$$

Условие (2) является определяющим для нормального функционирования модели. В крайнем случае при

$$\sum_i D_i = \sum_j V_j$$

обеспечивается возможность функционирования модели на определенном уровне без поддерживания ее развития. В любом случае эффективность будет достигнута при выполнении условия

$$R = \sum_i D_i - \sum_j V_j \Rightarrow \max. \quad (3)$$

Условие (3) указывает на необходимость максимального накопления средств в резервном фонде развития социальной инфраструктуры сельских территорий, которое может быть использовано в критических случаях в случае нехватки средств.

Следовательно, условия (1) – (3) определяют стратегию эффективного функционирования модели финансовой и материальной поддержки социальной инфраструктуры сельских территорий на разных уровнях, внедрение которой может обеспечить позитивную динамику ее развития.

Важным фактором, который имеет позитивное влияние на реализацию разработанной модели, является рациональная ее организация, которая

заключається прежде всего в ефективному расходовании накопленных средств. Такие расходы должны быть четко обусловленными развитием факторных показателей, от которых зависит тот или другой результативный показатель.

#### **Использованные источники:**

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]: Міністерство аграрної політики та продовольства України. - Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>
2. Європейська хартія місцевого самоврядування: Рада Європи; Хартія, Міжнародний документ від 15.10.1985. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Кропивко М.Ф. Організація державного та самоврядного управління розвитком сільських територій / М.Ф. Кропивко // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: матер. VII річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К.: 2005. – С. 120-123.
4. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон Ураїни від 21.05.1997 № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. - № 24.

*Рафикова Ф.Ф.  
студент 4 курса  
специальность финансы и кредит  
Шутько Г.Н., к.э.н.  
научный преподаватель, доцент  
БашГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Актуальность управления затратами организации обусловливается тем, что для предприятия все более важным становится точное, полное определение и предотвращение неоправданных затрат, которых можно было бы избежать. Речь идет о затратах ресурсов, принявших на рынке стоимостную форму. Затраты представляют фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения. Затраты предприятия в финансовой отчетности выступают в виде себестоимости продукции [3].

Группировка расходов по элементам позволяет осуществлять контроль за формированием, структурой и динамикой затрат по видам, характеризующим их экономическое содержание. Это необходимо для изучения соотношения живого и прошлого (овеществленного) труда, нормирования и анализа производственных запасов, исчисления частных показателей оборачиваемости отдельных видов нормируемых оборотных

средств, а также для других расчетов отраслевого, национального и народнохозяйственного уровня (в частности, для исчисления величины создаваемого в промышленности национального дохода) [4].

Рассчитанные поэлементно затраты всех материальных и топливно-энергетических ресурсов используются для определения планового уровня материальных затрат и оценки его соблюдения. Анализ поэлементного состава и структуры затрат на производство дает возможность наметить главные направления поиска резервов в зависимости от уровня материалоемкости, трудоемкости и фондоемкости производства [1]. В таблице 1 представлен анализ затрат сельскохозяйственной организации.

Таблица 1 Анализ затрат по элементам

Элементы затрат	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Изменение фактических удел. весов по сравнению	
	сумма, тыс.ру б.	удел. вес, %	сумма, тыс.ру б.	удел. вес, %	сумма, тыс.ру б.	удел. вес, %	с 2010г., %	с 2011г., %
Материальные затраты	40766	44,4	109523	52,4	119234	42,7	-1,7	-9,7
Затраты на оплату труда	14463	15,8	28837	13,8	30479	10,9	-4,9	-2,9
Отчисления на социальные нужды	1547	1,7	5739	2,7	6279	2,2	0,5	-0,5
Амортизация основных фондов	26288	28,6	56285	26,9	61289	21,9	-6,7	-5
Прочие затраты	8701	9,5	8486	4,1	61998	22,2	12,7	18,1
Итого:	91765	100	208870	100	279279	100	-	-

Из таблицы 1 видно, что основная доля расходов приходится на материальные затраты и затраты по оплате труда, следовательно этим элементам необходимо уделить особое внимание при планировании затрат.

Разработка предложений по рационализации затрат является важным этапом реализации мероприятий, направленных на снижение себестоимости продукции, повышение эффективности работы предприятия. Рационализация затрат - это постоянный процесс, который заключается в достижении наименьшего уровня расходов предприятия по отдельным направлениям ведения хозяйства [6].

В практике для совершенствования управления затратами есть понимание важности использования достижений научно-технического прогресса в производстве. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов,

совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяет значительно снижать себестоимость продукции организации [5].

Снижение себестоимости продукции обеспечивается прежде всего за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости [2].

Так, расчеты показывают, что для снижения себестоимости на 1% необходимо снижение численности работающих на 3 человека.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является углубление специализации и кооперирование. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Для сельскохозяйственных организаций важным направлением в области управления затратами является работа по оптимизации затрат на электроэнергию, горюче-смазочные материалы, учет сезонных факторов производства.

#### **Использованные источники:**

- 1 Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебн. пособие.- М.: ИНФРА-М, 2010.- 240 с.
- 2 Бочаров В.В. Корпоративные финансы [Текст]: учебное пособие.- издательский дом «Питер», 2008.- 378с.
- 3 Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебн. пособие.- М.: КноРус, 2007.- 608 с.
- 4 Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник.- М.: ИНФРА-М, 2010.- 575 с
- 5 Семенов В.М., Набиев Р.А., Асейнов Р.С. Финансы предприятий [Текст]: учебн. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2005.- 240с. .
- 6 Финансы предприятий [Текст]: учебник для вузов. Под редакцией проф. Н.В. Колчиной. 4- издание перераб. и доп. –М.: ЮНИТИ, 2006.- 448с.

*Резяпкина Е.В.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»  
Россия, г. Саранск*

#### **СТРУКТУРА И ДИНАМИКА РЫНКА АКЦИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ**

Аннотация: В статье проанализирована структура рынка акций нефтегазовой компании, рассмотрена динамика данных акций.

Ключевые слова: акция, капитализация, доходность.

Открытое акционерное общество «Газпром» - крупнейшая газовая компания мира, занимающаяся геологоразведкой и добычей природного газа, газового конденсата, нефти, их транспортировкой, переработкой и реализацией в России и за ее пределами. Газпром располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа. Его доля в мировых запасах газа составляет около 17 процентов, в российских - более 60 процентов. Газпрому принадлежат магистральные газопроводы, объединенные в Единую систему газоснабжения (ЕСГ) России.

Размер уставного капитала ОАО «Газпром» составляет 118 367 564 500 руб. и разделен на 23 673 512 900 обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 5 руб. каждая. Привилегированных акций нет.

Таблица 2.1 - Структура акционерного капитала, %

	2010 г	2011 г	2012 г
Доля, контролируемая РФ, всего, в том числе:	50,002	50,002	50,002
РФ в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом	38,373	38,373	38,373
ОАО «Роснефтегаз»	10,740	10,740	10,740
ОАО «Росгазификация»	0,889	0,889	0,889
Банк-эмитент АДР под акции ОАО Газпром»»	29,116	28,350	26,955
Прочие зарегистрированные лица	22,815	21,648	23,043

Российская Федерация является крупнейшим акционером, контролирующим более 50 % акций. Обыкновенные акции ОАО «Газпром» допущены к торгам на Московской бирже, которая была образована в декабре 2011 г. в результате слияния бирж ММВБ и РТС. Акции ОАО «Газпром» являются одними из наиболее ликвидных на российском фондовом рынке: они входят в список ценных бумаг, составляющих базу для расчета индексов ММВБ и РТС.

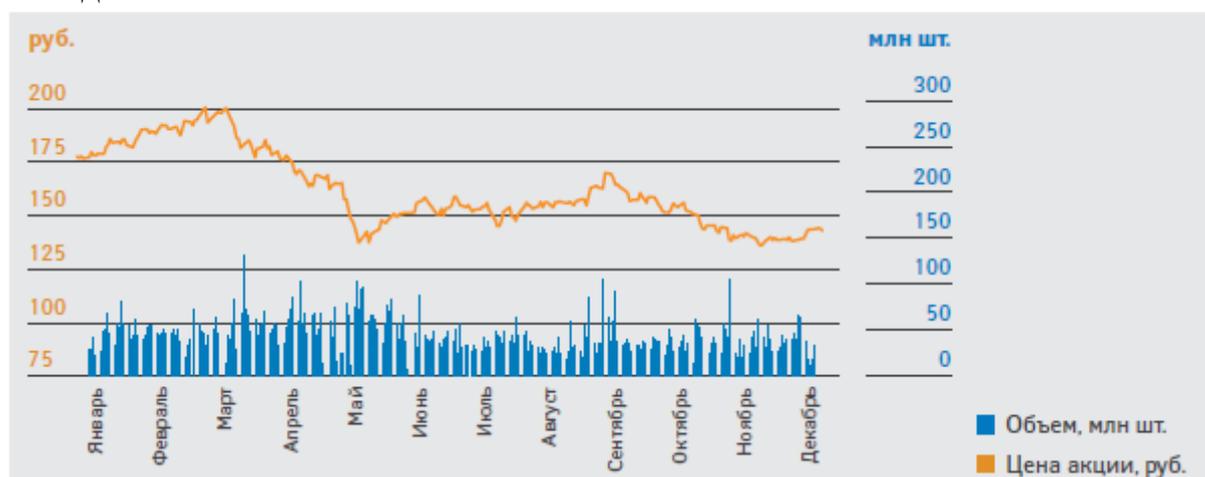


Рисунок 2.1 - Динамика котировок обыкновенных акций ОАО «Газпром» и дневные объемы торгов на Московской бирже в 2012 г.

АДР ОАО «Газпром» допущены к торгам на Лондонской, Берлинской и Франкфуртской биржах, при этом основные объемы торгов приходятся на Лондонскую фондовую биржу (ЛФБ). Значительная часть АДР ОАО «Газпром» обращается на внебиржевом рынке США среди квалифицированных институциональных инвесторов.

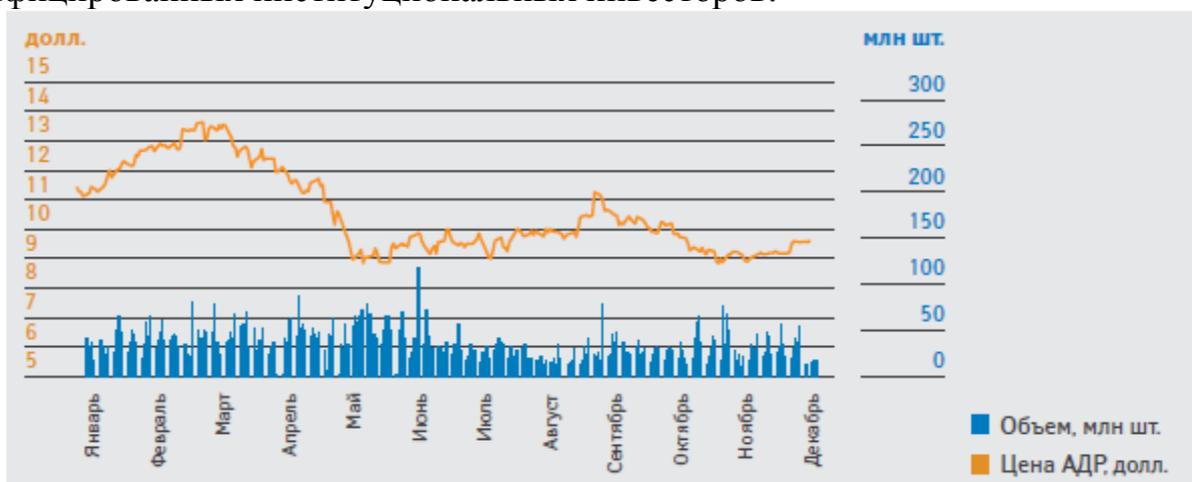


Рисунок 2.2 - Динамика котировок АДР на акции ОАО «Газпром» и дневные объемы торгов на ЛФБ в 2012 г.

Рыночная капитализация ОАО «Газпром» на 31 декабря 2012 г. составила 111,6 млрд долл., снизившись за год на 9 %. Средняя рыночная капитализация ОАО «Газпром» в 2012 г. по сравнению с 2011 г. понизилась на 20 % и составила 124,2 млрд долл. Минус 10,8 % составил совокупный доход акционера за 2012 г., рассчитанный как изменение по итогам года стоимости капитала, инвестированного в обыкновенные акции ОАО «Газпром», обращающиеся на Московской бирже, с учетом выплаты дивидендов в отчетном году и без учета их реинвестирования.

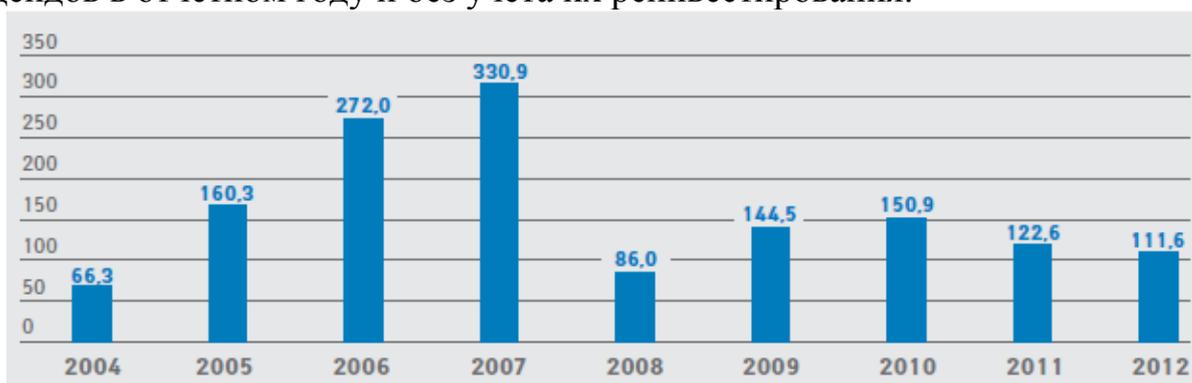


Рисунок 2.3 – Рыночная капитализация ОАО «Газпром» по состоянию на 31 декабря 2004–2012 гг., млрд долл.

Текущая стоимость акций компании «Газпром» на рынке ММВБ составляет 138,27 рублей за акцию, максимальное значение на последних торгах: 138,75 рублей, минимальное: 137,62 рублей.

В последние годы ОАО Газпром радует своих акционеров повышением дивидендной доходности. За 2011 год, в августе 2012 держателям бумаг главной российской корпорации будет выплачено по 8,39

рублей на каждую акцию. На это было потрачено порядка двухсот миллиардов рублей.

Таким образом, доходность составила около 5-6% годовых - более чем приличный показатель для российского рынка.

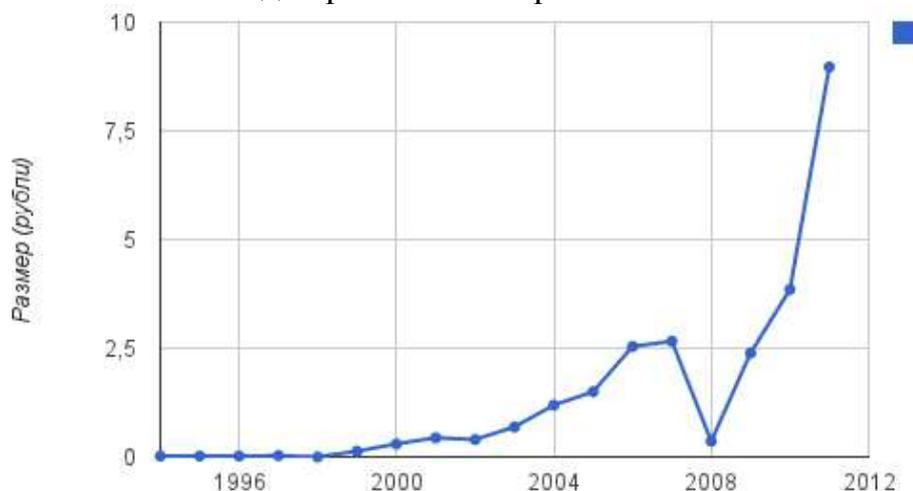


Рисунок 2.4 – Динамика дивидендных выплат ОАО «Газпром» в 1996 – 2012 гг

Очевидно, что руководство Газпрома, как и любой другой компании при принятии подобных решений опирается прежде всего на:

- бюджет корпорации;
- исполнение бюджета с профицитом или напротив с дефицитом;
- текущую экономическую ситуацию и прогнозы на будущее (даже если предыдущий год был очень удачен, на отрасль или на отдельную фирму может надвигаться кризис).

Если рассмотреть финансовые планы руководства и динамику цен на энергоносители вместе с тенденциями, которые влияют на эти цены, можно сделать более-менее адекватный анализ ситуации и предугадать наиболее вероятные размеры платежей.

Дивидендная политика ОАО «Газпром» в новой редакции была утверждена в 2010 году. Документ разработан с учетом современных условий деятельности компании, в частности, ее присутствия в акционерном капитале крупных нефтяных и электроэнергетических публичных компаний. Дивидендная политика, как и ранее действовавшая, направлена на повышение прозрачности расчета и предсказуемости для акционеров уровня дивидендных выплат.

Новая дивидендная политика сделала более понятными принципы расчета дивидендов. А за счет повышения максимально возможного уровня дивидендных выплат с 30% до 35% обеспечила возможность большего, чем прежде, участия в прибыли «Газпрома».

Новая редакция дивидендной политики позволила сделать более оптимальным соотношение между инвестициями компании и доходами акционеров.

Отсутствие последовательной программы либерализации российского рынка газа (в том числе сдвиг сроков либерализации ценообразования на газ) и четкой стратегии повышения НДС, а также частый пересмотр прочих устанавливаемых Правительством России параметров затрудняют моделирование инвестиционным сообществом прогнозных показателей развития Компании и увеличивают неопределенность, связанную с оценкой справедливой стоимости акций ОАО «Газпром». Кроме того, недифференцированная налоговая система существенно снижает рентабельность разработки стратегически важных проектов Группы Газпром в добыче газа, к которым относятся проект освоения месторождений полуострова Ямал и шельфовые проекты. Перечисленные обстоятельства находились в числе ключевых факторов, оказавших в отчетном периоде негативное воздействие на динамику котировок акций ОАО «Газпром».

*Резяпкина Е.В.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»  
Россия, г. Саранск*

## **СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ**

Аннотация: В статье раскрыто содержание сбытовой политики, рассмотрены ее элементы и формы реализации.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая политика, элементы сбытовой политики.

Формирование сбытовой политики основано на использовании элемента комплекса маркетинга «доведение продукта до потребителя», характеризующего деятельность организации, направленную на то, чтобы сделать продукт доступным целевым потребителям.

Главным содержанием элемента комплекса маркетинга «доведение продукта до потребителя» является выбор оптимальной схемы доставки продукта от производителя к потребителю, ее физическая реализация, называемая физическим распределением или продвижением (организация транспортировки, хранения, обработки груза), а также послепродажное (сервисное) обслуживание потребителей.

В этих направлениях формируется и определенная сбытовая политика, которая включает как стратегические, так и тактические сбытовые решения.

К стратегическим решениям можно отнести следующее:

- 1) Определение, по каким каналам и в каких пропорциях следует осуществлять сбыт продуктов.
- 2) Определение, если это целесообразно, форм интеграции участников процесса товародвижения.

- 3) Выбор методов ведения сбыта.
- 4) Образование логистической маркетинговой системы.

К числу тактических сбытовых решений, принимаемых достаточно часто или регулярно в зависимости от изменения внешних или внутренних условий, можно отнести следующее:

- 1) Адаптацию каналов сбыта под текущие условия внешней среды и возможности организации.
- 2) Оптимизацию (если рынок является рынком производителя) числа покупателей (клиентов).
- 3) Осуществление оперативной сбытовой деятельности [2, с.119-121].

В процессе деятельности проблема сбыта решается уже на стадии разработки политики фирмы. Речь идет о выборе наиболее эффективной системы, каналов и методов сбыта, применительно к конкретным отдельным рынкам. Это означает, что производство продукции с самого начала ориентируется на конкретные формы и методы сбыта, наиболее благоприятные условия.

Большое значение при формировании сбытовой политики фирмы имеет решение вопроса о совершенствовании методов работы с конечными потребителями. Первостепенную роль в этом вопросе играет оценка затрат на внедрение технических средств обслуживания покупателей компьютерной техники для учета товаров, поступивших на склады и проданных потребителям через розничную сеть или непосредственно со склада. В современных условиях без использования компьютерной техники и автоматизированных систем обработки информации практически не может обойтись ни одна фирма, как крупная по объему торговых операций, так и небольшая. Поэтому при разработке программы маркетинга необходимо учесть все необходимые для реализации продукции затраты и их окупаемость [1, с. 406-407].

Обоснованием эффективности сбытовой политики является многовариантный расчет издержек обращения и выборка по основе оптимального варианта по основным направлениям сбытовой деятельности на целевом рынке или его сегменте.

Разработка и обоснование сбытовой политики предлагает решение следующих задач применительно к конкретно избранному товару или группе товаров:

- выбор целевого рынка или его сегмента;
- выбор системы сбыта и определение необходимости финансовых затрат;
- выбор каналов и методов сбыта;
- выбор способа выхода на рынок;
- выбор времени выхода на рынок;

- определение системы товародвижения и расходов на доставку товара потребителю;
- определение форм и методов стимулирования сбыта и необходимых для этого затрат.

Основными элементами сбытовой политики являются следующие:

- 1) транспортировка продукции – её физическое перемещение от производителя к потребителю;
- 2) доработка продукции – подбор, сортировка, сборка готового изделия и прочее, что повышает степень доступности и готовности продукции к потреблению;
- 3) хранение продукции – организация создания и поддержание необходимых её запасов;
- 4) контакты с потребителями – действия по физической передаче товара, оформлению заказов, организации платёжно-расчетных операций, юридическому оформлению передачи прав собственности на товар, информированию потребителя о товаре и фирме, а также сбору информации о рынке [3, с. 301-309].

Таким образом, система сбыта товара – является одной из важнейших в маркетинговой политике предприятия. В сбытовой политике маркетологи затрагивают вопросы выбора наиболее оптимального канала сбыта, метода сбыта товара, что при эффективном использовании, несомненно, увеличит прибыль компании. Основной целью сбытовой политики является физическое распределение товаров от предприятия до конечного потребителя через комплекс сбытовых операций, как доработка, сортировка, отмена, паковка, транспортирование, складирование, хранение и продажа.

#### **Использованные источники:**

- 1 Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник- 2-е изд-е, перераб. и доп.- М.: Изд-во «Финпресс», 2003. - 465 с.
- 2 Еремин В.Н. Маркетинг: Основы и маркетинг информации: Учебник- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: КНОРУС, 2006. - 656 с.
- 3 Маркетинг: Учебник/ А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др. Под ред. А.Н. Романова- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. - 560 с.

*Резяпкина Е.В.*

*студент 4 курса*

*экономический факультет*

*«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»*

*Россия, г. Саранск*

#### **ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: В статье рассмотрена организация сбытовой деятельности ООО МПК «Атяшевский», определены основные каналы распределения предприятия.

Ключевые слова: система каналов сбыта, прямые каналы распределения, косвенные каналы распределения.

ООО «Мясоперерабатывающий комплекс «Атяшевский» – ведущее отраслевое предприятие, расположенное на территории Республики Мордовия. МПК «Атяшевский» был введен в эксплуатацию в 1984 году и с тех пор входит в число лучших предприятий российской пищевой промышленности.

В 2003 году на базе ООО МПК «Атяшевский» был создан агропромышленный холдинг «Талина», который объединил предприятия сельского хозяйства, мясопереработки и торговли, тем самым обеспечив замкнутый производственно-сбытовой цикл, охватывающий все этапы производства мясных изделий – заготовку кормов, производство мясного сырья, мясопереработку, производство готовых мяскоколбасных изделий и их реализацию.

Продукцию вырабатывают четыре мясоперерабатывающих комплекса – ООО МПК «Атяшевский», ЗАО МПК «Саранский», ЗАО МПК «Горбеевский», ООО «МК «Даурский».

На сегодняшний день ООО МПК «Атяшевский» является крупнейшим мясоперерабатывающим комплексом Мордовии, его ассортимент включает в себя более 60 наименований колбасных изделий (вареные, полукопченые, варено-копченые колбасы, сосиски, сардельки, паштеты, деликатесы).

Генеральным директором ООО МПК "Атяшевский" с 2008 года назначен Жданкин Н.А.

Продукция завода отличается от аналогичной продукции других предприятий по следующим параметрам: высокий контроль соблюдения технологий, ГОСТа и других санитарных требований; экспертиза сырья и готовой продукции; лучшей проработкой фарша, лучшими вкусовыми качествами, использованием новых коллагеновых оболочек, маркировкой колбасных изделий, продукцией по разработкам комбината, широким ассортиментом.

Продукция, выпускаемая заводом, конкурентоспособна на рынке колбасных изделий. Постоянно ведется работа по повышению конкурентоспособности. Это поиск новых видов продукции, использование новых технологий, новых видов оболочки.

В настоящее время ООО МПК «Атяшевский» является лидером продаж в Мордовии, занимает высокие позиции по реализации продукции в Нижнем Новгороде, Пензе, Ульяновске, Чебоксарах, Самаре, Оренбурге, Республике Татарстан.

В работе на примере ООО МПК «Атяшевский» данной рассматривается вопрос управления каналами сбыта в двух аспектах: какие факторы следует учитывать при построении системы каналов распределения на предприятии и процесс управления уже выстроенной системой сбытовых

каналов. Особое внимание обращается на то, какие ошибки в области управления чаще всего допускаются менеджерами.

Прежде чем приступить непосредственно к управлению сбытовыми каналами, необходимо провести аудит существующей системы каналов распределения и определить, насколько используемая стратегия распределения адекватна целевой аудитории и категории продаваемого товара.

Рассмотрим каналы распределения продукции ООО МПК «Атяшевский».

При обслуживании потребителей предприятие использует как прямые, так и косвенные каналы распределения продукции различных уровней. Прямые каналы распределения (канал нулевого уровня):

- Предприятие имеет два собственных фирменных магазина (розничная торговля) - один при предприятии, второй в районе города.

Косвенные каналы распределения (розничная торговля, одноуровневый канал):

- Доставка (розничная торговля) города осуществляется развозом автотранспортом предприятия. Для этого диспетчер отдела сбыта принимает заявки (по телефону или через менеджеров по работе с магазинами города) и формирует рейсы по городу. Развозку продукции осуществляют грузчики-экспедиторы отдела сбыта и водители транспортного отдела.

- Частные предприниматели (розничной торговли) приобретают продукцию самовывозом на предприятии.

Косвенные каналы распределения (мелкооптовая торговля, многоуровневые каналы):

- мелкооптовые предприятия (независимые посредники) города, области и других областей приобретают продукцию самовывозом на предприятии;

- мелкооптовым покупателям (независимым посредникам) города, области и других областей транспортом предприятия.

Предприятие осуществляет доставку продукции своим транспортом в Ульяновскую, Московскую, Ивановскую области и крупным оптовым базам города.

Таким образом, ООО МПК «Атяшевский» - это крупное предприятие мясоперерабатывающей промышленности, реализующее свою продукцию как через прямые, так и через косвенные каналы распределения. Среди косвенных каналов распределения преобладают одноуровневые, это связано со спецификой продукции и её сроком годности. Основным способом сбыта продукции – самовывоз на торговые точки.

#### **Использованные источники:**

1. <http://atyashevo.ru/>

*Резяпкина Е.В.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»  
Россия, г. Саранск*

## **СУЩНОСТЬ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ И ЭТАПЫ ЕЕ РАЗРАБОТКИ**

Аннотация: В статье раскрыты сущность и содержание сбытовой политики фирмы, рассмотрены ее основные принципы, элементы и этапы.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая деятельность, сбытовая политика, сбытовой потенциал, элементы и этапы сбытовой политики.

В большинстве случаев производство и потребление продукции не совпадает ни во времени, ни в пространстве. Поэтому, какими бы разнообразными потребительскими свойствами ни обладал готовый продукт, на реальный коммерческий успех фирма может рассчитывать только при условии рационально организованного его распределения и обмена, т.е. сбыта [3, С. 62].

Сбыт – это комплексная деятельность, включающая физическое перемещение и передачу собственности на товары от производителя к потребителю, включая транспортировку, хранение и совершение сделок [4, С. 221].

Следует различать понятия «сбытовая деятельность» и «сбытовая политика». Более широким понятием является сбытовая политика: здесь имеется в виду общий подход предприятия к сбыту товаров, система решений по организации продажи и физического перемещения товаров. Стратегической целью сбытовой политики должно быть достижение максимально возможного уровня обслуживания покупателей при оптимальных затратах для предприятия. Другими словами сбытовая политика фирмы представляет целенаправленную деятельность, принципы и методы осуществления которой призваны организовать движение потока товаров к конечному потребителю. Сбытовая деятельность – это непосредственный процесс продвижения готовой продукции на рынок и организации товарного обмена с целью извлечения предпринимательской прибыли [4, С. 221-222].

Сбытовая политика подразумевает под собой построение эффективных каналов распределения, организацию рациональной системы товародвижения, системы коммуникаций и эффективного управления персоналом. Для этого необходимо постоянно оценивать и анализировать текущую ситуацию в этой области, выявлять и ранжировать перспективные направления развития, определять недостатки и слабые места в сбытовой системе предприятия. При этом, невозможно обойтись без такого понятия, как сбытовой потенциал предприятия (СПП), которое позволяет уменьшить

дисбаланс между теоретическими наработками в области сбыта и их практическим применением.

Сбытовой потенциал – это имеющиеся рыночные, интеллектуальные, коммуникационные, управленческие и организационно-технические ресурсы, которые можно использовать для решения задач в области сбыта [2, С. 226].

Введение понятия сбытовой потенциал, как экономической категории, позволяет оценить полноту использования сбытовых ресурсов предприятия и способствует более обоснованному принятию управленческих решений в области сбыта. Сбытовой потенциал предприятия можно представить следующими образом:

$$P = P_{\text{стр}} + P_{\text{кан}} + P_{\text{пот}} + P_{\text{рас}} + P_{\text{упр}} \quad (1.1)$$

где  $P_{\text{стр}}$  – структура продаж;

$P_{\text{кан}}$  – выбор каналов распределения;

$P_{\text{пот}}$  – потенциал рынка сбыта;

$P_{\text{рас}}$  – физическое распределение;

$P_{\text{упр}}$  – управление сбытом.

Нельзя не отметить, что все элементы СПП, и по отдельности и в целом, служат одной общей цели – обеспечению быстрой и эффективной продажи готовой продукции. Выполнение вышеприведенной совокупностью элементов общей задачи свидетельствует о том, что они взаимосвязаны и взаимодействуют между собой.

Основными принципами деятельности в сфере сбыта можно назвать следующие:

- целенаправленность (соответствие принимаемых решений достижению поставленных фирмой целей);

- всесторонность учета маркетинговой информации (относительно требований покупателей, потребностей и проблем потенциальных участников сбытового канала, собственных сбытовых издержек, о сбытовой политике конкурентов, о государственной политике в области регулирования соглашений с другими участниками рыночной деятельности и т. д.);

- комплексность (рассмотрение сбытовой политики в неотрывной параллельной связи с остальными элементами маркетинга-микс – товарной, ценовой, коммуникационной и сервисной политикой);

- скоординированность (сочетаемость принимаемых решений по сбыту с решениями в области товара, ценообразования, коммуникаций и сервиса);

- системность (рассмотрение сбыта и остальных инструментов маркетинга как элементов, вызывающих синергетический эффект от их совместного применения);

- гибкость (готовность к пересмотру своих позиций в случае необходимости).

Иными словами, сбытовая политика представляет собой сознательное руководство деятельностью по распространению товара.

Основными элементами сбытовой политики являются следующие:

- транспортировка продукции – её физическое перемещение от производителя к потребителю;

- доработка продукции – подбор, сортировка, сборка готового изделия и прочее, что повышает степень доступности и готовности продукции к потреблению;

- хранение продукции – организация создания и поддержание необходимых её запасов;

- контакты с потребителями – действия по физической передаче товара, оформлению заказов, организации платёжно-расчетных операций, юридическому оформлению передачи прав собственности на товар, информированию потребителя о товаре и фирме, а также сбору информации о рынке [4, С. 222].

Цель сбытовой политики – достижение запланированных результатов путем мотивации работников отдела сбыта к выполнению своих обязанностей наилучшим образом, то есть служба сбыта должна определить лучший способ достижения стратегических целей для каждого подразделения компании. Но целью менеджеров по сбыту не всегда является обеспечение роста продаж. Их целью может быть поддержание существующего объема продаж при одновременном сокращении расходов на рекламу и продвижение товаров на рынке или даже снижение спроса. Другими словами, служба сбыта должна поддерживать спрос на уровне, определенном в стратегических планах высшего руководства. Служба сбыта помогает компании оценить потенциал каждой хозяйственной единицы компании, установить цели для каждой из них и затем успешно достичь этих целей.

Чтобы процесс сбыта проходил более организованно и по возможности с меньшими издержками, необходимо, чтобы он проходил некоторые этапы (Рис. 1).

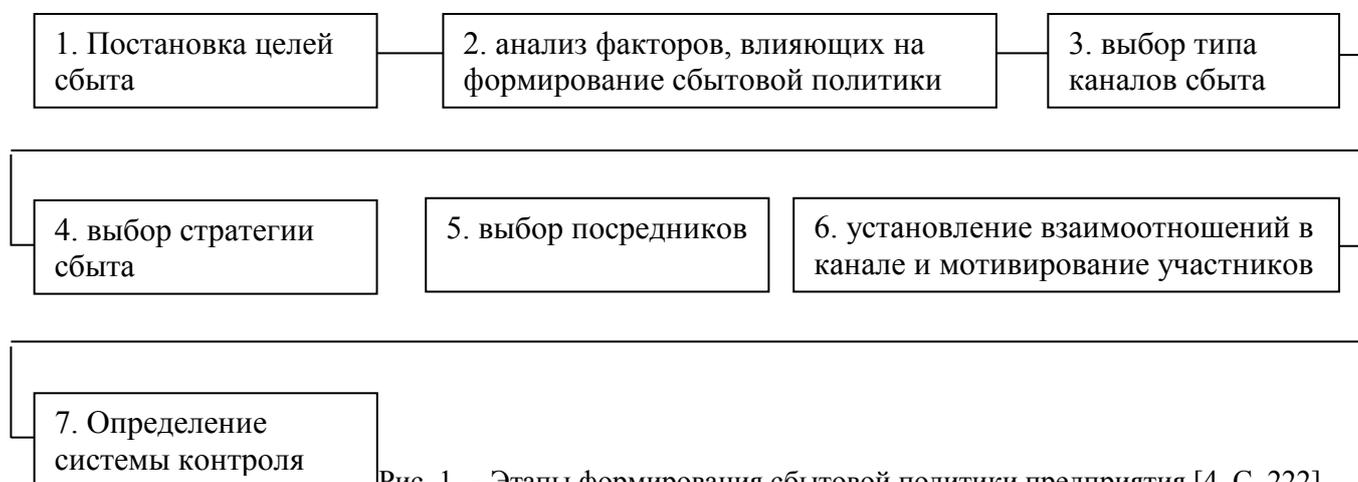


Рис. 1 – Этапы формирования сбытовой политики предприятия [4, С. 222]

*Первый этап* – определение целей сбыта. В зависимости от системных целей деятельности фирмы на конкретном рынке целями сбыта могут быть: объем сбыта, доход или прибыль, время сбыта, использование ресурсов, степень охвата рынка, степень контроля за товародвижением и другое. При этом, независимо от того, становятся цели на долгосрочную или краткосрочную перспективу, они должны быть достижимы в принципе и иметь количественное выражение.

На *втором этапе* анализируются основные факторы внутренней и внешней среды. С учетом этого принимаются все ниже рассматриваемые решения. От влияния внутренних обстоятельств работы предприятия и внешних факторов его микро- и макросреды зависит выбор канала сбыта и вся последующая организация распределения продукта (Рис. 2).

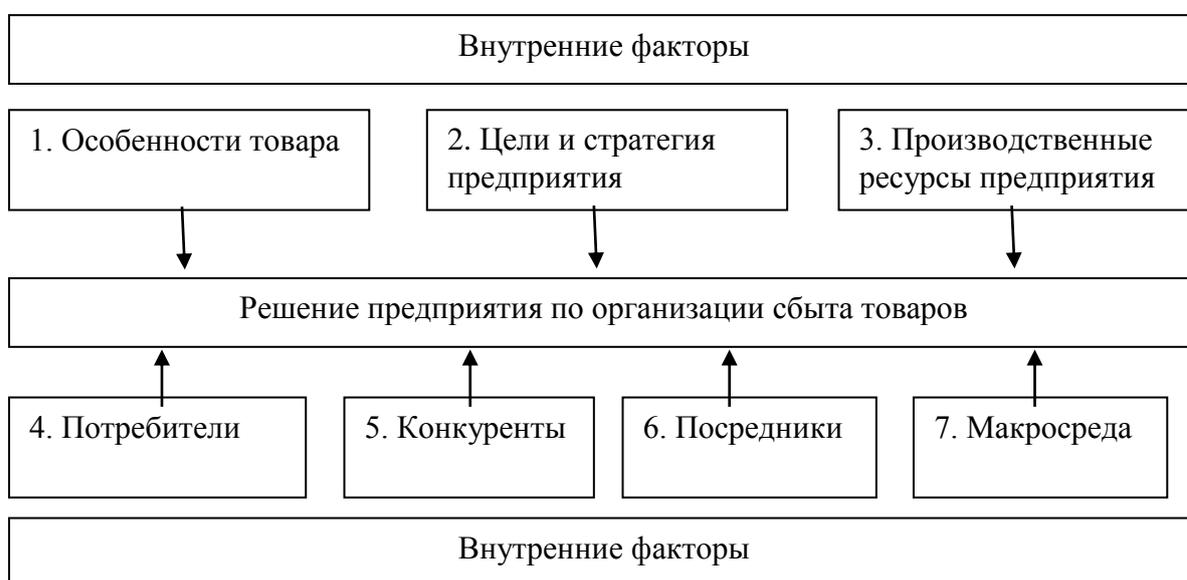


Рис. 2 - Факторы, влияющие на сбытовую деятельность предприятия

На *третьем этапе* принимается решение о конфигурации каналов распределения (видов каналов и их структура). Под каналом распределения понимается ряд организаций или отдельных лиц, включенных в процесс, делающий продукты доступными для использования или потребления индивидуальными потребителями или отдельными организациями; это путь, по которому товары движутся от производителя к потребителю [1, С. 446]. Более подробно структура и типы каналов сбыта будут рассмотрены в следующем пункте.

*Четвертый этап.* Как только производитель решит использовать посредников, он должен определить для себя, насколько широко товары предприятия должны быть представлены на рынке.

При интенсивном сбыте предприятие использует большое число оптовых и розничных торговцев, стремится обеспечить товару широкий

рынок сбыта, ориентируясь на массовую продажу. При избирательном сбыте предприятие использует ограниченное число посредников. Производитель пытается сочетать контроль над каналом, престижный образ с достаточно большим объемом продажи. При распределении товаров на правах исключительности производитель сотрудничает только с одним посредником в каждом географическом регионе.

*Пятый этап* – отбор посредников и участников сбытовой системы. С этой целью устанавливается перечень конкретных требований (критериев) к ним, вытекающих из общей концепции сбыта. Критерии могут быть связаны с рыночными возможностями посредников (охват рынка), способностью маневрировать, уровнем профессионализма работников, возможностями демонстрации продукции, оказания услуг потребителям и т.д. (Таблица 1).

Таблица 1 - Критерии выбора сбытового посредника [1, С. 480].

Критерии	Причины, обуславливающие выбор
1. Финансовые аспекты	Чем больше финансовые возможности, тем лучше
2. Организация и основные показатели сбыта: -число занятых -уровень компетентности в технических вопросах -период анализа показателей сбыта	Наличие мощной сбытовой сети и темпы роста оборотов: -чем больше, тем лучше -наличие не подготовленного в технических вопросах персонала нежелательно -динамика за последние 3-5 лет
3. Сбыт какой продукции осуществляет посредник -изделия конкурентов -изделия, дополняющие ваши изделия и услуги -изделия и услуги самого высокого качества	Можно ли доверить сбыт своей продукции: -иногда можно доверить -наиболее предпочтительный посредник -чем выше качество, тем больше доверия такому посреднику
4. Общий ассортимент услуг и изделий	Нужно убедиться, что вашей торговой марке будет оказано должное внимание
5. Репутация дилера	Можно судить только по собственному опыту
6. Степень охвата рынка: -в географическом разрезе -в отраслевом плане -частота получения заказов	Чем больше, тем лучше: -нужно избегать дублирования собственной сбытовой сети -сбытовая сеть дилера должна покрывать основные сегменты (группы потребителей) -увеличение частоты получения с началом работы
8. Управление сбытом и стратегия	Главное - оценить степень агрессивности на рынке и стремление стать лидером в отрасли

На *шестом этапе* осуществляется поиск путей осуществления успешного сотрудничества между участниками каждого канала распределения. Сама по себе возможность сотрудничества уже вытекает из общности интересов по реализации конкретного товара. Однако чтобы она

могла быть реализована практически и с максимальной прибылью для всех сторон, применяют методы, стимулирующие сотрудничество.

Выбор методов в каждом конкретном случае определяется целями сбыта, его структурой, принципами построения каналов сбыта и особенностями каждого посредника. Следует иметь в виду, что в ситуациях, связанных с выбором средств достижения сотрудничества, не всегда активную (или даже решающую) роль играет фирма-изготовитель. Зачастую условия диктуют посредники, тем более, если они имеют какие-либо преимущества, которые позволяют им это делать.

*Седьмой этап* – разработка технологии контроля сбытовой деятельности в целом, по каждому каналу распределения и отдельным посредникам. Контрастируемыми параметрами здесь могут быть достигнутый объем сбыта, сложившийся уровень издержек на сбыт и рентабельности продаж, качество работы с потребителями, оперативность в решении проблем сбыта, отношения сотрудничества, завоеванный у потребителя имидж и др. Данные показатели могут быть использованы при оценке эффективности каналов сбыта и деятельности посредников. Полученные значения показателей подвергаются анализу, результаты которого являются основанием для принятия последующих решений о продолжении сотрудничества или отказе от него, а также о путях дальнейшего совершенствования работы по сбыту [5, С. 99].

Таким образом, сбытовая политика фирмы – одна из важнейших составляющих в маркетинговой политике предприятия. В сбытовой политике менеджеры затрагивают вопросы выбора наиболее оптимального канала сбыта, метода сбыта товара, что при эффективном использовании, несомненно, увеличит прибыль компании.

#### **Использованные источники:**

1. Армстронг Г., Вонг В., Котлер Ф., Сондерс Д. Основы маркетинга, 4-е европейское издание: Пер. с англ. - М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.-1200 с.
2. Гольдштейн Г. Я. Маркетинг: учебное пособие для магистрантов / Г. Я. Гольдштейн, А.В. Катаев. - Таганрог: ТРТУ, 2005. – 546 с.
3. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием : учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Менеджмент организации" / Н. Л. Зайцев. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 448 с.
4. Ветошко Г.В. Теоретические аспекты исследования факторов, влияющих на сбытовую деятельность предприятия / Г.В. Ветошко // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2011. – №2. – С. 221-225. – [электронный ресурс] – режим доступа: <http://elibrary.ru/download/52817513.pdf>
5. Салманова В. А. Методический подход к формированию каналов распределения продукции и оценке их эффективности / В.А. Салманова // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки – 2010. –

*Резяпкина Е.В.*  
*студент 4 курса*  
*экономический факультет*  
*Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева*  
*Россия, г. Саранск*

## **ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ**

Аннотация: В статье проанализированы основные способы продвижения товара на рынок

Ключевые слова: коммуникационная политика, способы продвижения товара на рынок, PR, реклама, стимулирование сбыта, персональные продажи.

Задачи продвижения товара на рынок определяют коммуникационную политику. Коммуникационная политика – это совокупность способов продвижения товара на рынок:

- 1) паблик рилейшнз (PR) - связи с общественностью;
- 2) реклама;
- 3) стимулирование сбыта;
- 4) персональные продажи.

Паблик рилейшнз - это формирование благоприятного образа (имиджа) фирмы. Если предприятию удастся создать о себе и о своей деятельности позитивное представление у интересующих его групп общественности (включая собственных работников), то это значительно облегчит достижение поставленных целей.

Технология PR включает четыре составляющие: анализ, исследования и постановку задач; разработку программы и сметы; осуществление программы; оценку результатов и доработку программы. Проведение мероприятий PR компания может осуществлять силами собственных служб по связям с общественностью либо специализированными агентствами.

Выбор того или другого пути зависит от собственных возможностей, целей, задач и маркетинговой программы компании, условий рынка. Долговременные (непрерывные) кампании обычно проводятся силами собственных служб PR. Наиболее универсальным способом PR можно считать публикации о фирме в прессе. Отношения с прессой - важная составная часть PR. Следует отметить, что здесь присутствует обоюдный интерес: для прессы компания - источник достоверной информации. Информация передается в форме пресс-релиза (информационного сообщения) по списку получателей информации, который ведется службой PR фирмы. Обычно пресс-релиз содержит сведения:

- 1) о назначениях руководства;
- 2) о новых важных контрактах;
- 3) об инновациях, обеспечивающих технологический прорыв;
- 4) о слияниях и поглощениях;
- 5) о стратегических альянсах.

Содержание пресс-релиза рассчитано на положительное восприятие компании потребителями, собственным персоналом, акционерами, широкой общественностью. Достижение посредством PR позитивной восприимчивости товаров (марки) фирмы подкрепляется рекламой. [3, С.198-202]

Реклама в отличие от PR - это коммерческая деятельность. Программа рекламной кампании для целевого рынка включает такие вопросы, как цели и задачи рекламной кампании, выбор вида рекламы и канала ее распространения, разработка рекламного обращения, определение рекламного бюджета, методы оценки эффективности рекламы. Цели рекламы могут быть информативными, убеждающими и напоминающими.

Информационные цели обычно соответствуют фазе вывода товара на рынок. Информационная реклама доводит до потребителя сведения о новом товаре, объясняет способы использования, применения новинки, дает описание качественных преимуществ новой услуги и т.д.

Для фазы роста актуальна цель убеждения, особенно в ситуации усиливающейся конкуренции. Путем убеждения компания стремится создать устойчивый спрос. Цель убеждения, как правило, облекается в форму сравнительной характеристики достоинств товара (в основном на потребительских рынках).

В фазе зрелости реклама преследует цель напоминания о товаре, играя поддерживающую роль в ситуации благоприятного состояния уровня продаж. При высокой степени конкуренции реклама может носить более агрессивный характер.

Решение вопроса о целесообразности рекламирования товара в фазе спада зависит от стратегии компании для данного периода жизненного цикла товара. Практика показывает, что реклама в ситуации устойчивого падения уровня продаж убыточна, и лишь стратегия «пожинания плодов» может оправдать использование напоминающей рекламы.

Цели рекламы зависят не только от фазы жизненного цикла товара, но и от других рыночных факторов. Важная задача рекламной практики - выбор средства (канала распространения) рекламы. При составлении плана рекламной кампании канал распространения рекламы выбирают с учетом ряда факторов, таких, как стоимость, возможный охват и характеристики целевой аудитории, содержание и цели рекламного обращения, особенности объекта рекламирования и др. В зависимости от средства различают виды рекламы: печатная реклама (в газетах, журналах, справочниках и других

печатных изданиях), телевизионная и радиореклама, наружная реклама, реклама на транспорте и др.

Вид рекламы можно различать также в зависимости от рекламодателя (социальная, корпоративная реклама и др.) и от объекта рекламирования (реклама марки, престижная реклама и др.) [3, С.202-205].

Стимулирование сбыта представляет собой систему краткосрочных побудительных мер и приемов, направленных на поощрение покупки или продажи товара и принимающих форму дополнительных льгот, удобств, экономии и т.п., призванных ускорить, или увеличить продажи отдельных товаров или услуг потребителям и торговым предприятиям.

Объектами стимулирующих воздействий являются: покупатели; деловые партнеры; торговый персонал (в том числе собственный). В соответствии с объектом стимулирующих усилий выбираются способы стимулирования.

Рассмотрим основные из них: финансовые средства, упаковка, кампания расширенной продажи, сервисная политика, выставки и ярмарки, фирменный стиль.

1. Самые значимые из средств стимулирования сбыта для покупателей – финансовые, включающие:

- скидки с цены: общие, простые, сложные, «сконто», бонусные, прогрессивные, сезонные, экспортные, специальные, скрытые, конфиденциальные и т.д.; применяются с целью стимулирования продаж для постоянных покупателей, с целью подрыва слабых конкурентов, а также при необходимости освободить складские помещения от залежалого товара и т.д.;

- кредит (краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный) стимулирует увеличение объема продаж не только дорогостоящих, но и дешевых товаров;

- гарантия возврата денег в случае неудовлетворенности покупателя качеством или потребительскими свойствами товара;

- раздача или рассылка бесплатных образцов товара с целью повышения заинтересованности потенциальных и активных покупателей в покупке, а также для изучения мнения потребителей о товарах-образцах;

- премиальная продажа – подарки или бесплатное предоставление дополнительного количества товара в случае приобретения покупателем установленного объема стимулируемых к продаже товаров;

- купоны, предоставляющие право покупателям, имеющих их, приобретать стимулируемые к продаже товары дешевле, которые прилагаются к рекламным объявлениям, вкладываются в упаковку этих товаров или рассылаются по почте. Купоны, как правило, используются на фазе зрелости и могут быть приложены к покупке, рассылаться по почте, но чаще они публикуются в рекламных объявлениях, размещаемых в разных изданиях [4, С. 241].

2. В последнее время действенным инструментом маркетинга стала упаковка. Например, предлагают два предмета в одной упаковке по цене одного (упаковка по сниженной цене) либо продажу в одной упаковке сопутствующих товаров (упаковка - комплект).

Хорошо разработанные упаковки обладают определенной ценностью с точки зрения удобства в глазах потребителей и с точки зрения продвижения товара в глазах производителя. Многие деятели рынка называют упаковку пятой основной переменной в дополнение к товару, цене, методам распространения и стимулирования. Но не следует забывать, что элементы упаковки не должны вступать в противоречие с ценой продукта, рекламой и другими составляющими маркетинга [1, С. 119].

3. Важное средство стимулирование сбыта – кампании расширенной распродажи товаров, организуемые в зависимости от сезона или в ознаменование юбилея фирмы. В этом случае большое значение имеет правильная методика раскладки товаров, которая повышает общий объем продаж не только удешевленных товаров, но также и дорогих, не подвергшихся уценке. Данная тактика предполагает также предложение основного товара по относительно низкой цене, а сопутствующих аксессуаров или услуг по относительно высоким ценам, что в совокупности обеспечивает высокую прибыльность операции при внешней видимости дешевизны. Также для привлечения покупателей в одном торговом зале могут быть подобраны товары, имеющие одну цену вне зависимости от их вида и назначения [2, С. 192].

4. Сервисное обслуживание клиентов-потребителей в настоящее время рассматривается как необходимый и эффективный инструмент, обеспечивающий устойчивый сбыт продукции фирмы. Сервисная политика предполагает техническое обслуживание (предпродажное и послепродажное) проданных изделий и сервисное обслуживание – предоставление покупателю различного рода услуг по доставке и транспортировке товара. Производители берут на себя все больше и больше сервисных задач, так как их решение привлекает потребителей, что способствует увеличению объема сбыта товаров.

5. Еще одним эффективным способом стимулирования сбыта и поиска реальных покупателей являются выставки и ярмарки: демонстрации образцов своих товаров или услуг, а, возможно, и поиск торговых агентов. Они позволяют потребителям увидеть товар в натуре и действии, получить ответы на интересующие вопросы относительно его потребительских свойств и условий эксплуатации, составить представление о солидности фирмы и т.д. Участие в выставках и ярмарках товаров фирмы способствует их продвижению на рынках и росту объемов продаж, дает возможность узнать имена и адреса заинтересованных компаний и людей, которые могут помочь в дальнейшем развитии бизнеса и продвижении товаров. В основном данный метод стимулирования сбыта применяется для деловых партнеров.

Для работы на выставке необходим не только опытный продавец, но и специалист, способный быстро распознавать потенциальных клиентов и конкурентов. Выявленным потенциальным заказчикам необходимо оперативно адресовать и разослать деловые письма, стремясь опередить конкурентов [3, С. 209-210].

6. Фирменный стиль - это особый, присущий только данной фирме изобразительный, текстовый и звуковой образ фирмы и ее товаров в представлении покупателей и общественности, система идентификации товаров фирмы и ее самой. Основная задача фирменного стиля - сделать товары узнаваемыми и отличными от товаров других фирм, повысить конкурентные преимущества, защитить товары от подделок. Фирменный стиль разрабатывается последовательно и включает:

- торговую марку (товарный знак) - зарегистрированное в юридическом порядке графическое обозначение фирмы и ее товаров, служащее для отличия товаров данной фирмы от изделий других фирм;
- логотип - оригинальное написание полного или сокращенного наименования фирмы;
- фирменный цвет (сочетание цветов);
- единый стиль, координацию дизайна для всех товаров фирмы;
- другие фирменные константы.

Компании обычно разрабатывают как способы стимулирования своих деловых партнеров, так и годовые бюджеты, в которых предусматриваются конкретные расходы на каждый способ стимулирующего воздействия. Стимулирование торговых партнеров в условиях конкуренции должно убедить их приобретать товар данной фирмы, закупать его в больших объемах, рекламировать товар, продвигать торговую марку. [3, С.205-208]

Широко используемый способ продвижения товара на рынок – личная (персональная) продажа. Она предусматривает непосредственный контакт с одним или группой потенциальных покупателей путем организации презентаций товара с целью получения заказов (в некоторых случаях - прямой продажи). Личные продажи относятся к виду прямого маркетинга. Это дорогой, но весьма эффективный способ коммуникационной политики.

Агенты по сбыту, или коммивояжеры, занятые личными продажами, должны быть высококвалифицированными специалистами и обладать особыми личными качествами: умением внимательно слушать и подмечать нюансы поведения человека, даром убеждения; способностью всегда оставлять заказчика довольным и готовым к новой покупке; использовать собеседника (клиента, потенциального покупателя) как источник информации, передавая ее руководству фирмы и способствуя тем самым принятию новых решений по усовершенствованию товара; позиционированию, способу продажи и т.п. Организация личных продаж включает поиск потенциальных покупателей (заказчиков), проведение

презентаций, переговоры и заключение контракта (сделки), обслуживание. [3, С.208-209]

Коммуникативная политика компании позволяет выходить на новые ранки сбыта, увеличивать объем продаж, создавать положительный имидж компании и многое другое. Основными элементами коммуникативной политики являются: связи с общественностью, реклама, стимулирование сбыта, персональные продажи. При выборе способа продвижения товара необходимо учитывать, характеристики продвигаемого товара, рыночную конъюнктуру, эффективность финансовых вложений.

#### **Использованные источники:**

1. Жаркин Е. Маркетинговые коммуникации. // Маркетинг в России и за рубежом.- 2007.- № 4.- С.115-135.
2. Кузнецова Ю.В. Успешные приемы современного маркетинга, используемые при создании и продвижении продукции компании / Ю. В. Кузнецова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2008. – №3. – С. 178-196.
3. Теория и практика рекламы. Учебник / Под ред. Тулупова В.В.- СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2006.-528 с.
4. Романович Е.К. Маркетинговая стратегия стимулирования продвижения товаров на рынок/ Е.К. Романович // Сервис в России и за рубежом. – 2010. – №1. – С. 238-245. – [электронный ресурс] – режим доступа: <http://elibrary.ru/download/40161263.pdf>

*Резяпкина Е.В.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

#### **СТРУКТУРА И ТИПЫ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

Аннотация: В статье рассмотрена структура каналов распределения, проанализированы их типы.

Ключевые слова: канал распределения, уровень канала распределения, маркетинг.

Канал распределения – это путь, по которому товары проходят от производителя до конечных покупателей, состоящих из организаций и физических лиц, занимающихся продажей и перемещением товаров[1,с. 545].

В условиях рыночной экономики любая компания особое внимание уделяет проблеме оптимизации процесса продвижения товара к потребителю. Ведь, в конечном счете, от результатов реализации продукта зависят успех всей ее производственной деятельности и завоевание своего сектора на рынке, иногда при почти одинаковых характеристиках продуктов

компания может обойти конкурентов именно на этом этапе, сумев лучшим образом реализовать свой продукт.

Различают прямой (без участия посредников) и косвенный (с участием промежуточных звеньев) каналы сбыта. Выбор предприятием каналов сбыта зависит от многих факторов: намерения и возможностей товаропроизводителя самому брать на себя риск по организации сбыта своей продукции; наличия конкурентов и их торговой политики; возможности иметь торговый персонал своей компании и обеспечить ему необходимую и постоянную загрузку; знания конъюнктуры рынка и умения быстро реагировать на ее изменения; известности компании [3, С.34-37].

Каналы распределения можно охарактеризовать и по числу составляющих их уровней. Уровень канала распространения – это любой посредник, который выполняет ту или иную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному покупателю. При организации косвенного канала сбыта возникает потребность в определении его длины и ширины. Длина канала – это количество уровней канала, то есть однофункциональных посредников, а ширина канала – это число посредников, условно находящихся на одном уровне. На рис. 1 приведены каналы распределения по их протяженности.



Рис. 1 - Маркетинговые каналы распределения

Согласно данному рисунку:

- канал нулевого уровня (прямого маркетинга), состоит из производителя, продающего товар непосредственно потребителям;
- одноуровневый канал включает в себя одного посредника на рынках товаров промышленного назначения. Этим посредником может быть, как правило, агент по сбыту или брокер;

- двухуровневый канал состоит из двух посредников. На рынках товаров промышленного назначения такими посредниками могут выступать промышленные дистрибьюторы (снабженческо-сбытовые организации) и дилеры;

- трехуровневый канал включает в себя трех посредников. Например, в перерабатывающей промышленности между оптовыми и розничными торговцами обычно стоят мелкие оптовики, которые скупают товары у крупных оптовиков и перепродают их небольшими партиями в розничную торговлю. Существует и большее число уровней, но они встречаются реже. С точки зрения производителей, чем больше уровней имеет канал распределения, тем меньше возможностей контролировать его [6, С.246-248].

В случае если производитель не прибегает к услугам посредников имеет место прямой канал распределения. Этот канал устанавливается между изготовителями и потребителями, которые сами контролируют эту связь и располагают ограниченными целевыми рынками. Тут применяется, как правило, прямой маркетинг. Прямой сбыт осуществляют, используя принадлежащие фирме-производителю:

- региональные сбытовые филиалы, имеющие штат квалифицированных специалистов, знающих местный рынок, конкурентов, способных предложить соответствующие запросам потребителей условия продажи товаров и сервис;

- сбытовые конторы или службы без создания товарных запасов с выполнением функций по заключению сделок «под заказ», изучению рынка поддержанию контактов с потребителями;

- специальных агентств, имеющих или не имеющих право на заключение сделок, функциональные обязанности которых, помимо прочих, входит демонстрация товара клиенту;

- розничную сеть (киоски, магазины, салоны и др.). Предусматривается также использование средств массовой информации и личных контактов собственника фирмы-производителя с конечным потребителем [7, С.223].

Однако не всегда существует возможность максимально обеспечить присутствие товара во всех торговых точках, особенно если компания-производитель не работает непосредственно с розницей. В этом случае производитель апеллирует к косвенным каналам, которые предполагают участие одного либо нескольких независимых посредников от изготовителя к потребителю, при этом производитель может оставаться «владельцем» канала распределения [8, С. 39].

Существует еще один тип каналов распространения - промышленный. Промышленные каналы используются для реализации продуктов, являющихся не потребительскими, а промышленными: гайки и болты, сталь, резина, пластики и т.д. [5, С. 56]

Прямые каналы чаще используются компаниями, которые хотят сами осуществлять контакт с конечными потребителями. Их товары не требуют предварительного накопления, нуждаются в сервисном фирменном обслуживании, целевые рынки ограничены. Косвенные каналы, напротив, привлекаются для увеличения целевых рынков сбыта, расширения продаж, сокращения затрат на реализацию и т.п.[4, С. 307-310].

Для достижения различных целевых рынков производители могут использовать одновременно несколько каналов распределения. Можно выделить три типа распределения: интенсивное, селективное и исключительное. Интенсивное распределение используется при большом числе оптовых и различных посредников. Цель: расширение сбыта, приближение товара к потребителю. Селективное – ограниченное число посредников. Цель: достижение большого объема продаж при сохранении контроля над капиталом сбыта. Исключительное – малое (или единичное) число посредников. Цель: сохранение престижного образа и контроля за каналом сбыта [2, С. 57].

Таким образом, канал сбыта представляет собой путь, по которому товары и услуги движутся от производителя к потребителю. Различают три вида каналов сбыта – прямой, косвенный, смешанный. Так же косвенные каналы могут быть многоуровневыми. Выбор канала зависит от характера товара и предполагает нахождение наиболее дешевого и удобного варианта доставки товара покупателю с учетом условий его транспортировки, складирования и хранения.

#### **Использованные источники:**

1. Армстронг Г., Вонг В., Котлер Ф., Сондерс Д. Основы маркетинга, 4-е европейское издание: Пер. с англ. - М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.-1200 с.
2. Гольдштейн Г. Я. Маркетинг: учебное пособие для магистрантов / Г. Я. Гольдштейн, А.В. Катаев. - Таганрог: ТРТУ, 2005. – 546 с.
3. Годин А.М. Маркетинг: Учебник-5-е изд., перераб.и доп.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007.-756 с.
4. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием : учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. "Менеджмент организации" / Н. Л. Зайцев. – 2-е изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 448 с.
5. Костина Г.П. Основы маркетинга. Принципы и практика в России.- М.: Вузовская книга, 2006.- 84 с.
6. Крум Э. В. Экономика предприятия / Э. В. Крум. – М.: ТетраСистемс, 2010. – 192 с.
7. Ветошко Г.В. Теоретические аспекты исследования факторов, влияющих на сбытовую деятельность предприятия / Г.В. Ветошко // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2011. – №2. – С. 221-225. – [электронный ресурс] – режим доступа: <http://elibrary.ru/download/52817513.pdf>

8. Капранчикова Е.И. Сбытовая деятельность как важный фактор развития кондитерской фабрики в современных условиях / Е.И. Капранчикова // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2011. – №12. – С. 38-41. – [электронный ресурс] – режим доступа: <http://elibrary.ru/download/31240365.pdf>

*Резяпкина Е.В.  
студент 4 курса  
экономический факультет  
«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»  
Россия, г. Саранск*

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА АКЦИИ, ИХ РАЗНОВИДНОСТИ И РОЛЬ НА РЫНКЕ КАПИТАЛА**

Аннотация: В статье раскрыто понятие и содержание акций, выделены их разновидности и оценена их роль на рынке.

Ключевые слова: фондовый рынок, ценные бумаги, акция

Фондовый рынок – это совокупность механизмов, правил и организованных площадок, необходимых для покупки и продажи ценных бумаг. К наиболее распространенным ценным бумагам относятся акции, облигации и векселя.

Акция - это эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. Проще говоря, акция делает ее владельца собственником части предприятия. Акциями могут владеть как юридические, так и физические лица. Владельцы акций еще называются акционерами. Акционерное общество, выпускающее акции, называется эмитентом [2, С. 34].

Акции бывают двух основных видов – обыкновенные и привилегированные. Разница между ними заключается в правах, которые они предоставляют акционерам.

Обыкновенная акция – это акция, владелец которой получает право голоса на собрании акционеров, то есть возможности влиять на управление компанией, однако ему не гарантируется выплата дивидендов. Дивиденды по обыкновенным акциям выплачиваются, если за отчетный период предприятие сумело заработать прибыль, решение о выплате дивидендов было принято собранием акционеров, и только после того, как дивиденды были выплачены владельцам привилегированных акций.

Привилегированная акция, в отличие от обыкновенной, обычно не предоставляет владельцу право голоса, однако гарантирует выплату дивидендов, часто фиксированного размера, в процентах от номинальной стоимости акции.

Акции выпускаются для объединения свободных денежных средств участников предприятия в виде акционерного капитала и закрепления прав участников на долю этого капитала в виде владения акциями. Акционеры объединяются и образуют акционерное общество.

Первичное размещение или первичный рынок — это рынок первоначального размещения ценных бумаг. Именно на первичном рынке предприятия получают средства от размещения акций для финансирования своего производственного процесса. Различают размещение открытое и закрытое.

Закрытое размещение (*private placement*) — это размещение бумаг среди заранее известного круга инвесторов по заранее согласованной с ними цене. В качестве первичных инвесторов, выкупающих эмиссию по закрытой подписке, выступают либо основные акционеры и аффилированные с ними структуры, либо консорциум институциональных инвесторов. Особенностью такого размещения бумаг, называемой еще частным размещением, является закрытый характер сделки и, как правило, отсутствие необходимости публичного раскрытия информации об эмитенте и проспекте эмиссии. В частности, по закрытой подписке могут привлекать средства закрытые акционерные общества (ЗАО).

Открытое или публичное размещение (*public offering*) позволяет приобрести размещаемые бумаги любому инвестору. Такое размещение доступно лишь для компаний, организованных в форме открытого акционерного общества (ОАО). В случае открытого размещения, прежде чем продать хотя бы одну новую ценную бумагу, компании необходимо провести регистрацию проспекта эмиссии. Регистрацию проспекта эмиссии осуществляют специальные государственные регулирующие органы. В России таковым органом является Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР). После регистрации проспекта эмиссии компания имеет право размещать ценные бумаги в соответствии с этим проспектом. После окончания размещения ценных бумаг новой эмиссии компания отчитывается перед ФСФР о произведенном размещении. ФСФР утверждает результаты этого размещения, после чего держатели бумаг вступают в свои законные права собственности [1, С. 75].

Первоначальное публичное размещение (*initial public offering, IPO*) у компании бывает один раз в жизни. Обычно оно предшествует выводу бумаг компании на биржевой рынок - биржу. Для организации публичного размещения бумаг компании привлекают финансовых консультантов и андеррайтеров (*underwriter*), которые берут на себя организацию представления эмитента широкому кругу инвесторов и размещения его ценных бумаг.

Компания может осуществлять и дополнительные выпуски акций - проводить дополнительные эмиссии. Дополнительная эмиссия — это увеличение уставного капитала предприятия за счет выпуска (эмиссии)

дополнительного количества акций. Если в результате дополнительной эмиссии круг инвесторов не увеличивается, происходит лишь перераспределение долей существующих участников и увеличивается уставный капитал предприятия. Если же в результате дополнительной эмиссии приходят новые, сторонние инвесторы, то доля старых инвесторов уменьшается пропорционально величине дополнительной эмиссии и одновременно повышается уставный капитал предприятия.

Дальнейшее обращение, то есть переход акций от одних владельцев к другим, называется вторичным обращением или вторичным рынком акций.

Таким образом, акция - это ценная бумага, владельцем которой получает права на участие в управлении коммерческой организацией. Владелец любой доходной ценной бумаги имеет право на получение того или иного дохода по ней, но лишь владелец акции имеет еще и право на участие в управлении.

#### **Использованные источники:**

1. Акулов А.В. Анализ концепции реформирования нефтегазовой отрасли России // ЭКО. - 2012. - № 6. - С. 69-78
2. Игиатишин Ю. Российский рейтинг IPO. Исследование процессов первичного публичного размещения акций нефтегазовых компаний в 2011 г. // РЦБ - 2011. - № 10 (313). - С. 34-37

*Резяпкина Е.В.*

*студент 4 курса*

*экономический факультет*

*«Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева»*

*Россия, г. Саранск*

### **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА АКЦИЙ**

Аннотация: В статье проанализированы факторы, влияющие на современное состояние рынка акций

Ключевые слова: акция, цены, ценообразование, ОАО «Газпром».

ОАО «Газпром» реализует значительную часть добываемого природного газа в Западной и Центральной Европе, что является для Общества основным источником валютных поступлений и стабильных денежных потоков. Экспорт природного газа в европейские страны осуществляется ОАО «Газпром» и его предшественниками более 40 лет преимущественно в рамках долгосрочных контрактов по ценам, в основном индексируемым в соответствии с изменением мировых цен на конкурирующие нефтепродукты.

Следует отметить, что единой общепринятой формулы цены на газ в Европе нет, поскольку нет единого газового рынка. Конкретные уравнения, применяемые для определения стоимости газа в каждом отдельно взятом контракте, являются закрытой коммерческой информацией.

Ценообразование основано на увязке цены на газ с ценой альтернативных энергоносителей – обычно «корзины нефтепродуктов»: газойля и мазута с различными весами, отражающими особенности национальной структуры потребления газа. В формуле цены возможно появление и других альтернативных видов энергоносителей: нефти, угля, электроэнергии и т.д. Альтернативные виды энергоносителей, как правило, являются биржевыми товарами, что делает возможным опосредованное определение биржевой цены на газ.

В силу специфики ценообразования на европейском газовом рынке, выражающейся, в частности, в наличии опорного периода (чаще всего 9 месяцев) в формуле индексации цены газа, динамика экспортных цен на природный газ отстает от изменения цен на жидкое топливо. Эти цены могут претерпевать значительные колебания под воздействием целого ряда факторов, находящихся вне контроля ОАО «Газпром».

К числу таких факторов относятся:

- экономические и политические события в нефтедобывающих регионах мира, в первую очередь на Ближнем и Среднем Востоке и Северной Африке;

- текущее соотношение спроса и предложения, а также прогноз спроса и предложения жидкого топлива на перспективу;

- способность ОПЕК, а также нефтедобывающих стран, не входящих в эту организацию, регулировать добычу нефти с целью поддержания уровня цен;

- активность биржевых спекулянтов («сырьевой» пузырь);

- военно-политическая ситуация в мире, включая угрозу террористических актов;

- состояние мировой общехозяйственной конъюнктуры;

- цены на альтернативные энергоносители;

- развитие новой техники и технологии;

- погодные условия;

- пересмотр планов по строительству АЭС в связи с недавним инцидентом в Японии;

- требования по снижению выбросов парниковых газов.

На рынках европейских стран ОАО «Газпром» сталкивается не только с межтопливной конкуренцией. Отмечается острая конкуренция и со стороны традиционных поставщиков трубопроводного природного газа, особенно Норвегии, Алжира, Нидерландов. Конкурентами Общества также являются производители СПГ, прежде всего, Катар и Нигерия.

Определенный риск для ОАО «Газпром» представляет диспаритет цен по долгосрочным контрактам Общества и цен газа на спотовых рынках. В условиях превышения предложения газа над спросом высокие цены по долгосрочным контрактам Общества могут оказать негативное влияние на отбор газа покупателями.

Для устойчивого функционирования газовой отрасли России ОАО «Газпром» стремится в долгосрочной перспективе сохранить группу Газпром в качестве вертикально интегрированной компании, обеспечивающей надежное функционирование Единой системы газоснабжения, включающей добычу, транспортировку, хранение и поставку газа.

Одним из факторов, в существенной степени определяющим конкурентные позиции работающих на мировом нефтегазовом рынке компаний, является фактор использования технических и технологических инноваций.

Применение новых технологий позволяет нефтегазовым компаниям получать дополнительные конкурентные преимущества за счет повышения эффективности разведки и разработки запасов углеводородов, увеличения продолжительности эксплуатации месторождений и объемов извлекаемых разведанных запасов, существенного снижения негативного воздействия на окружающую среду при одновременном сокращении издержек полного проектного цикла.

Перспективы деятельности ОАО «Газпром» связаны с реализацией проектов в регионах со сложными и специфическими природно-климатическими и горно-геологическими условиями, в связи с этим будет возрастать и потребность в уникальной технике, создаваемой специально для этих проектов.

В целях обеспечения Компании новой техникой требуемого качества и в необходимых объемах, ОАО «Газпром» на постоянной основе осуществляет деятельность в области НИОКР по созданию высокоэффективных газовых технологий, новой техники и материалов. В Обществе разработан управленческий и финансовый механизм реализации полного инновационного цикла и доведения научно-технических разработок ОАО «Газпром» до стадии серийного производства.

Повышение цен на природный газ и научно-технический прогресс в последние десятилетия обусловили рост интереса к разработке нетрадиционных ресурсов природного газа.

Ресурсы нетрадиционного природного газа (газ плотных пород, метан угольных пластов, сланцевый газ и др.) значительно беднее по концентрации запасов, чем традиционные скопления газа, а для их добычи требуется постоянное бурение новых скважин.

Интерес к теме нетрадиционного газа в последние годы обусловлен беспрецедентно быстрым ростом добычи сланцевого газа в США. Промышленная добыча сланцевого газа на данный момент ведется только в Северной Америке. Увеличение добычи сланцевого газа привело к практически полному отказу США от импорта СПГ и перенаправлению части объемов СПГ на другие мировые рынки и, как следствие, к усилению конкуренции на газовых рынках и снижению цен на газ. В настоящее время

при текущих ценах на газ в США стоимость добычи нетрадиционных ресурсов Северной Америки для большинства компаний оказывается выше цены его реализации. Ожидается дальнейшее увеличение объемов добычи сланцевого газа и его доли в общей структуре добычи в этом регионе при одновременном снижении добычи традиционного природного газа. В случае сохранения значительной разницы в ценах на природный газ на мировых рынках (прежде всего, между азиатским и американским) в среднесрочной перспективе можно ожидать начало экспортных поставок североамериканского СПГ преимущественно на рынки стран АТР.

В Европе работа по оценке потенциала и возможностей добычи сланцевого газа ведется в Польше и Украине. Однако, отношение к сланцевому газу стало более сдержанным после, того, как польский геологический институт на порядок понизил оценку ресурсного потенциала страны с 5,3 трлн. до 0,3-0,8 трлн. куб, а американская нефтяная компания Exxon Mobil по результатам бурения двух скважин объявила о своем намерении выйти из всех шести польских проектов, в которых она участвовала.

Помимо Польши и Украины перспективными регионами добычи сланцевого газа в Европе считаются Германия, Нидерланды и Великобритания.

Однако, для развития европейской добычи сланцевого газа существуют определенные препятствия, такие как необходимость бурения большого числа скважин и использование химикатов в процессе гидроразрыва пласта, что может быть затруднительно в густонаселенной Европе, которая уделяет особое внимание вопросам экологии и качества питьевого водоснабжения.

Геологоразведочные работы на сланцевый газ в европейских странах столкнулись с сильным противодействием экологов из-за применения технологии ГРП. Первой полный мораторий на применение ГРП на своей территории в 2011 году ввела Франция. К настоящему моменту запреты или ограничения на развитие добычи сланцевого газа существуют в Болгарии, Чехии, Швейцарии, Румынии, Великобритании.

Начало промышленной добычи сланцевого газа в Европе ожидается не ранее 2015 года. При этом объемы добычи сланцевого газа не позволят кардинально изменить ситуацию на газовом европейском рынке в связи с падением добычи традиционного газа в регионе.

В Азии наиболее перспективной страной с точки зрения развития добычи сланцевого газа по-прежнему остается КНР.

Таким образом, в среднесрочной перспективе поставки российского природного газа на традиционные рынки ОАО «Газпром» останутся конкурентоспособными.

В целях сохранения конкурентоспособности производства и поставок природного газа, добытого традиционными методами, ОАО «Газпром»:

- контролирует инвестиционные и эксплуатационные затраты на производство;

- совершенствует и внедряет новые технологии, повышающие эффективность добычи традиционного газа.

С другой стороны, Россия также имеет крупные ресурсы нетрадиционного газа, а ОАО «Газпром» развивает технологии для их разработки.

В соответствии с изменениями политической и экономической конъюнктуры и в целях совершенствования банковской, судебной, налоговой, административной и законодательной систем Правительство Российской Федерации проводит ряд последовательных реформ, направленных на стабилизацию современной российской экономики и её интеграцию в мировую систему. В течение процесса реформирования деловой и законодательной инфраструктуры сохраняются такие риски, как неконвертируемость национальной валюты за рубежом, низкий уровень ликвидности на рынках долгосрочного кредитования и инвестиций, а также уровень инфляции, превышающий инфляцию развитых стран.

Глобализация экономической деятельности является одной из основных тенденций развития современного мира. Последствия глобализации отражаются на экономическом развитии практически всех стран мира, включая Россию, которая находится на пути активной интеграции в мировую экономику.

Факторы глобализации, к которым относятся формирование единого энергетического пространства, усиление международного сотрудничества, развитие глобальных вертикально интегрированных компаний, создание консорциумов для реализации крупных инвестиционных проектов приводят к повышению конкуренции, усилению конкурентных позиций отдельных компаний и росту зависимости партнеров вследствие необходимости реализации совместных проектов.

В эпоху глобализации высокая взаимозависимость рынков приводит к синхронизации различных экономик, и, как следствие, к возможности быстрого переноса спадов либо кризисов из экономики одной страны в другую. В таких условиях могут возрастать рыночные риски ОАО «Газпром».

Замедление темпов мировой экономики после периода рецессии, продолжающийся долговой кризис в Евроне свидетельствуют о сохранении высокой неопределенности относительно возникновения второй волны мирового финансового кризиса.

Неблагоприятные экономические условия могут оказать негативное влияние и на деятельность Группы.

ОАО «Газпром» проводит политику, которая обеспечивает финансовую устойчивость, улучшение финансового состояния и

оптимизацию долгового портфеля, что позволит адекватно реагировать на возможное ухудшение ситуации.

Одними из основных принципов построения стратегии Группы Газпром являются диверсификация и расширение деятельности - новые рынки, новые транспортные маршруты, новые продукты. В настоящее время продуктовый портфель Группы включает трубопроводный природный газ, нефть, нефтепродукты, нефтехимические продукты, газомоторное топливо, сжиженный углеводородный и природный газы, электро- и теплоэнергию. Обществом осуществляется выход на экспортные рынки Китая, Японии, Южной Кореи. Выход на новые рынки связан как с возможностью получения дополнительных преимуществ, так и с рисками недооценки экономической и политической ситуации в странах региона.

Изменение индекса потребительских цен оказывает определенное влияние на уровень рентабельности ОАО «Газпром» и, как следствие, на финансовое состояние и возможность выполнения обязательств, однако это влияние не является фактором прямой зависимости.

Малая зависимость рентабельности ОАО «Газпром» от изменения индекса потребительских цен обусловлена, в основном, тем, что в периоды умеренного роста инфляции, когда кредитно-денежная политика Центрального Банка обычно направлена на поддержание обменного курса рубля, в результате чего происходит падение величины покупательной способности национальной валюты, рост расходов ОАО «Газпром» будет компенсироваться увеличением доходов от продаж на внутреннем рынке, поскольку в соответствии с тарифной политикой Российской Федерации предполагается поэтапное увеличение цен на газ темпами, сопоставимыми с темпами роста инфляции.

Несмотря на то, что даже при значительном увеличении уровня потребительских цен ОАО «Газпром» сохранял рентабельность деятельности, нет никаких гарантий, что возможное увеличение или уменьшение потребительских цен не приведет к падению уровня рентабельности ОАО «Газпром» в будущем. Предсказать критический уровень инфляции для ОАО «Газпром» не представляется возможным, поскольку кроме уровня потребительских цен необходимо учитывать изменение реальной покупательной способности рубля, конъюнктуру на экспортных рынках газа и дальнейшую политику государства в отношении тарифов на природный газ.

Таким образом, стратегической целью ОАО «Газпром» является становление Общества как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством диверсификации рынков сбыта, обеспечения надежности поставок, роста эффективности деятельности, использования научно-технического потенциала с целью увеличения капитализации компании.

*Резяпкина Е.В.  
студент 4 курса  
экономический факультет*

*Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЫНКА АКЦИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ**

Аннотация: В статье рассмотрен зарубежный опыт развития рынка акций, проанализированы возможности его использования в отечественной практике.

Ключевые слова: акция, капитализация, модели структуры собственности на капитал.

Акции зарубежных компаний отличаются от рынка ценных бумаг в России. В крупных развитых странах рынок корпоративных бумаг всегда больше рынка государственных ценных бумаг. Наибольшую роль акционерный капитал играет в странах с английскими нормами права (США, Австралия, Новая Зеландия, Великобритания, Канада), а также в странах, испытывавших сильное влияние США после второй мировой войны (Южная Корея, Япония).

Рынок акций только в двух странах превышает рынок долговых обязательств – Великобритания и Китай. 51% всех акций в мире выпущено корпорациями США. В России эта доля составляет 0,25%. За последние 20 лет капитализация мировых фондовых рынков выросла в 13 раз.

Капитализация возрастает под влиянием двух факторов [2, С. 40]:

1. Для развивающихся стран – это появление новых компаний, выпускающих акции
2. Для развитых стран – это рост стоимости акций

Стоимость акций растет: если растет прибыль компании, если растет инфляция и при наличии спекуляции.

Популярна такая точка зрения: «В долгосрочной перспективе акции зарубежных компаний приносят прибыль». Анализ финансового сектора показывает, что это утверждение справедливо для четырех англосаксонских стран – Австралия, США, Канада, Великобритания. В таких странах как Италия и Франция реальная стоимость ценных бумаг сокращается. Причина – при подсчете капитализации фактор инфляции не учитывается. С учетом инфляции за последние 70 лет рынок акций США вырос только в 3 раза, в Великобритании в 1,5 раза, в Японии – не вырос, в Германии – в 6 раз.

Чем больше база собственников акций, тем выше уровень развития акционерной собственности. В США где-то 49% всех корпоративных ценных бумаг принадлежит населению. В большинстве государств

население владеет 20% акций. Большинство акций принадлежит финансовым учреждениям.

Модели структуры собственности на капитал [3, С. 187]:

1. Инсайдерская модель. Предполагает владение крупными пакетами акций государством, при этом невозможно враждебное поглощение (Япония, Швеция, Германия, Швейцария, Австрия, Нидерланды)

2. Аутсайдерская модель. Владельцами корпоративных ценных бумаг являются значительная группа индивидуальных и институциональных собственников. В таких странах лучше раскрываемость информации и выше ликвидность рынка, но возможно враждебное поглощение (англосаксонские страны).

Сейчас во всем мире предпочтение отдается аутсайдерской модели.

Акции зарубежных компаний имеют схожую суть с российскими ценными бумагами и в то же время значительно отличаются.

В англосаксонских странах обычно нет общенациональных законов, в которых дается характеристика акции и связанных с нею прав. В США Устав Акционерного общества является более важным документом, чем закон. В нем прописываются основы функционирования компании и обращения ее ценных бумаг.

В России важнее является Федеральный закон «О РЦБ» и «Об АО», данные законодательные акты закрепляют обязательные права по акциям.

В Великобритании права акционеров оговариваются в законе о компаниях, но более важными документами являются Устав и Меморандум. В Меморандуме содержится экономическая характеристика компании и ее ценных бумаг, а в Уставе прописываются процедурные вопросы и права акционеров.

В странах с континентальной системой права права акционеров и характеристики ценных бумаг прописываются в общенациональных законах.

Прежде чем приобретать акции в англосаксонских странах следует ознакомиться с внутренними документами компаний.

В англосаксонских странах обыкновенные акции часто выпускаются без номинала, но исключением являются ценные бумаги финансовых компаний и банков.

В США существует две основные разновидности обыкновенных акций – различаются правами голосования. Обычно выпускаются классом А и В. Например, примерно 9% акций компании Ford имеют класс В, которые нельзя купить на открытом рынке. Эти ценные бумаги контролируют 40% голосов. Акции компании Microsoft 58% класса А – только они участвуют в голосовании, а класса В – не голосующие.

В 90-х годах в США начали выпускать целевые акции Tracking Stock – это разновидность обыкновенных акций, которые котируются наряду с другими ценными бумагами, но выпускаются не на все активы компании, а только на определенную часть, указанную в проекте эмиссии.

Необходимость в Tracking Stock возникла, т.к. бумаги крупных диверсифицированных компаний недооценены по сравнению с более мелкими компаниями, работающими в той же отрасли.

При выпуске Tracking Stock материнская компания сохраняет контроль над своим подразделением и избегает потенциальной опасности поглощения его конкурентами, как если бы высококоротельная часть фирмы была выделена в отдельное юридическое лицо.

Tracking Stock обеспечивают право голоса и собственности во всей компании, а не только в выделенной части, а дивиденды выплачиваются по результатам деятельности подразделения.

Впервые целевые акции выпустила компания General Motors в 1984 г. после приобретения Electronic Data Systems. Это были бумаги класса E. После покупки в 1985 г. еще одной компании General Motors выпустила акции класса H.

Во Франции привилегированные акции предоставляют право голоса. Кроме того, если бумага находится у акционера более двух лет, то она дает двойное право голоса (1 акция = 2 голоса). Во Франции также есть и не голосующие привилегированные бумаги.

В развитых странах популярны кумулятивные, без участия и не погашаемые привилегированные акции. Причем все выпускаемые акции имеют кумулятивное значение. Некумулятивные привилегированные бумаги не пользуются популярностью у инвесторов и эмитентов [4, С. 81].

Интересным примером процесса разработки законодательства являются ставшие достоянием гласности дебаты по вопросу допуска банков на рынок акций. Хотя интерес банков к этому рынку пока еще не проявляется в полной мере, стремление зарезервировать эту деятельность выразилось в высокой активности банковского лобби, стремившегося обеспечить доступ банков на рынок акций на равных с прочими организациями условиях (точнее, на иных условиях, так как деятельность банков контролируется не Министерством Финансов, а Центральным банком). Позиции банков противостояла позиция независимых брокерских контор, выразивших опасение, что большие и богатые банки слопают мелких брокеров. Характерно, что в качестве аргумента эта сторона приводила пример США, где действия банков на рынке ценных бумаг были ограничены по совершенно иным причинам, пока еще полностью не актуальным в нашей стране.

В настоящее время практически не уделяется внимания технологическим аспектам функционирования рынка акций. В результате разрешительные фразы, попадающие в документы благодаря настойчивости отдельных специалистов-фондовиков, повисают в воздухе и только с большим трудом позволяют сделать нечто реальное и хоть в какой-то мере отвечающее тем западным образцам, на которые якобы ориентируются разработчики.

Строгая регламентация деятельности участников рынка в виде повального лицензирования всех видов деятельности объясняется стремлением защитить инвестора от неквалифицированного или нечестного профессионала. При этом игнорируется основной и проверенный западной практикой механизм защиты: требования полной открытости. Ставка делается скорее на полный надзор государственных органов. Попытки предотвратить еще не происходившие в жизни события обычно не достигают успеха. Можно с уверенностью утверждать, что на рынке сформируются способы обмана, обходящие заложенные в нынешнем законодательстве ограничения. Ни существующий, ни любой мыслимый уровень контроля со стороны государства не позволит отследить весь объем происходящих событий. Можно лишь повторить, что если в ближайшее время не будет сделана ставка на саморегуляцию рынка акций, то репрессивные меры либо загонят этот рынок в подполье, либо полностью парализуют его деятельность. Представляется, что общей причиной появления запретов является архаическая позиция государственных органов и государства в целом. Воспринимая рынок на уровне атрибутики, государство и определенная часть общества все еще пытаются охранять священный характер производственных отношений, еще не расстались со взглядом на государственного служащего как на своеобразного жреца, которому только и открыты невидимые для других законы, который только и имеет право на изменение действительности, причем без контроля со стороны изменяемого.

В этой связи перенос акцентов в законодательной работе по решению задачи организации рынка на требования большей открытости, означало бы (или, по крайней мере, могло бы интерпретироваться как) изменение позиции государства, принятие им идеи саморегулирования. Пока, к сожалению, таких примет немного. С другой стороны, практически каждый конкретный вопрос в законодательстве решается с «позиции силы» [1, С. 119].

Как это ни печально, в законодательных актах до сих пор не появилось даже адаптированного к современности определения ценной бумаги. Уже неоднократно отмечалась бессмысленность использования «бумажной» терминологии на современном этапе функционирования рынка. Увы, до сих пор из самых разных уст можно услышать речи о том, что «простые граждане хотят пощупать бумагу с золотым обрезом и восемью степенями защиты». Между тем практика деятельности крупных эмитентов уже доказала мягко говоря несоответствие истине этого тезиса.

Среди реально неработающих норм следует упомянуть ограничения, требующие полного распределения уставного капитала среди учредителей на момент учреждения общества. В условиях практически ненасыщенного рынка это требование будет восприниматься как досадная помеха и эмитентами, и инвесторами. Видимо, следует разрешить открытую подписку

в момент учреждения общества, поставив лишь одно ограничение: оплата учредителями своей доли уставного капитала является обязательным условием регистрации выпуска ценных бумаг.

#### **Использованные источники:**

1. Антонова Е.А. Мифы рыночных преобразований российской нефтегазовой отрасли // ЭКО.- 2011. -№ 8. - С. 109-121
2. Барейша И. IPO в России: альтернативный порядок // РЦБ. - 2012. - № 3 (306). - С. 40-42;
3. Гулькин П.Г. Практическое пособие по первоначальному публичному предложению акций нефтегазовых компаний (IPO). СПб.: АЦ Альпари СПб, 2012. — 212 с.
4. Гулькин П.Г., Теребынькина Т.А. Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок акций нефтегазовых компаний. — СПб.: АЦ Альпари СПб, 2012. - 190 с.

*Резяпкина Е.В.*

*студент 4 курса*

*экономический факультет*

*Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева*

*Россия, г. Саранск*

#### **НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ РЫНКА АКЦИЙ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ**

Аннотация: В статье рассмотрены пути оптимизации рынка акций нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: акция, рынок акций, фондовая биржа.

Государственная политика правительства в сфере нефтегазовой отрасли выражена в следующих более менее планомерно реализуемых курсах [1, С. 46]:

- максимальное привлечение государственного управление в стратегические нефтегазовые активы, проекты и месторождения;
- при этом, подразумевается участие зарубежных компаний (особенно это касается разработки шельфовых месторождений) с их технологиями но без получения контроля над добычей;
- налоговые послабления, призванные стимулировать инвестиции высвободившихся средств в разведку и добычу;
- создание условий максимальной выработки изношенных месторождений (также за счет налоговых послаблений);
- активное участие государства в управлении экспортными потоками (ВСТО).

Поэтому введение ВСТО сейчас для государства является важной стратегической задачей, которая поможет и нефтяным компаниям расширить границы экспорта и получать критически важную для капитализации

компаний и отбивания средств, инвестированных в освоение нефтегазовых горизонтов Восточной Сибири, так и для бюджета государства, который в ближайшее время вынужден будет претерпеть бремя ответственности за выход страны из кризиса.

В соответствии с принятой Стратегией до 2020 года необходимо решить следующие задачи развития финансового рынка:

- повышение емкости и прозрачности финансового рынка;
- обеспечение эффективности рыночной инфраструктуры;
- формирование благоприятного налогового климата для его участников;
- совершенствование правового регулирования на финансовом рынке.

В рамках решения задачи по повышению емкости и прозрачности российского финансового рынка требуется:

- внедрение механизмов, обеспечивающих участие многочисленных розничных инвесторов на финансовом рынке и защиту их инвестиций;
- расширение спектра производных финансовых инструментов и укрепление нормативной правовой базы срочного рынка;
- создание возможности для секьюритизации широкого круга активов;
- повышение уровня информированности граждан о возможностях инвестирования сбережений на финансовом рынке.

В рамках решения задачи по обеспечению эффективности инфраструктуры финансового рынка предусматривается [2, С. 52]:

- унификация регулирования всех сегментов организованного финансового рынка;
- создание нормативно-правовых и организационных условий для возможности консолидации биржевой и расчетно-депозитарной инфраструктуры;
- создание четких правовых рамок осуществления клиринга обязательств, формирования и капитализации клиринговых организаций финансового рынка, а также функционирования института центрального контрагента;
- повышение уровня предоставления услуг по учету прав собственности на ценные бумаги и иные финансовые инструменты.

Как видно из перечисленных выше задач, одним из приоритетных направлений является развитие и повышение эффективности инфраструктуры финансового рынка, неотъемлемой частью которой являются фондовые биржи.

Проект госпрограммы развития финансового рынка предполагает рост годового объема биржевых торгов на российском рынке до 240 триллионов рублей к 2020 году с 63 триллионов рублей в 2012 году.

При этом годовой объем публичных размещений акций на внутреннем рынке к 2020 году должен составить 1,8 триллиона рублей. В 2013 году

объем публичных размещений акций на российском рынке должен составить 0,4 триллиона рублей.

Доля иностранных ценных бумаг в обороте российских биржевых площадок также будут расти, полагают авторы госпрограммы: в 2013 году она составит 1,7%, а в 2020 году вырастет до 6,2%.

Также будет расти оборот торгов корпоративными облигациями на российском фондовом рынке, считают авторы проекта. К 2020 году оборот данным видом ценных бумаг достигнет 15,49 триллиона рублей, что почти в четыре раза больше оборота в 2012 году (3,98 триллиона рублей).

В проекте госпрограммы подчеркивается, что особенностью системы регулирования российского финансового рынка в последние годы является «сложное распределение регулятивных и надзорных полномочий в сфере финансового рынка между несколькими ведомствами (ФСФР, Минфин, Банк России, Минэкономразвития)».

Такая система регулирования и надзора на финансовом рынке характеризовалась раздробленностью, недостаточной гибкостью в отношении потребностей рынка, отсутствием контроля за системными рисками. Для построения конкурентоспособного финансового рынка необходимо формирование унифицированной и прозрачной регулятивной системы, основанной на единых принципах регулирования и надзора для экономически идентичных отношений и функций, осуществляемых на различных секторах финансового рынка, и обеспечивающей мониторинг всех сегментов финансового рынка, а также создание условий для эффективной работы регуляторов, саморегулируемых организаций и участников рынка.

Говоря о регуляторной и надзорной функции ФСФР, авторы проекта госпрограммы отмечают, что «в настоящее время деятельность ФСФР, требования к участникам финансовых рынков и регламентация работы финансовых рынков распределены по многочисленным нормативным актам, не систематизированы, что усложняет осуществление функций контроля и надзора», поэтому необходима «гармонизация надзорных полномочий ФСФР во всех сегментах финансового рынка».

Соответственно, госпрограмма до 2020 года предусматривает: «отход от фрагментарной системы контроля над финансовыми институтами; усиление контроля за рисками финансовой системы с целью оперативного выявления и противодействия кризисным ситуациям; распространение эффективного регулирования на сектора, которые традиционно не были охвачены регулированием; создание эффективных механизмов координации действий между регуляторами разных стран.

#### **Использованные источники:**

1. Пансков В.Г. Формирование системы финансового рынка как стратегическая задача государственного строительства // Российский экономический журнал. - 2012 - № 5-6.

2. Степашин С.В. Новые задачи — новые способы решения. // Финансовый контроль. - 2012 - № 1.

*Репина О.А.*  
*студент 3-го курса*  
*Яковлева Н.А., к.э.н.*  
*доцент*  
**ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ**  
*Россия, г. Орёл*

## **ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ МОЛОКА НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ ХОЗЯЙСТВ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Аннотация:* в данной статье рассматривается индексный анализ прибыльных предприятий Орловской области по продажам молока, факторы, оказывающие наибольшее влияние на прибыль и рентабельность.

*Ключевые слова:* прибыль, рентабельность, индексный анализ, индексы, структурные сдвиги, индексный метод.

Главной целью деятельности любого предприятия является получение прибыли как основного источника финансовых ресурсов предприятия. В условиях рыночных отношений каждое предприятие, независимо от формы собственности и хозяйствования, заинтересовано в получении максимальной прибыли.

Отметим, что большинство сельскохозяйственных предприятий Орловской области являются убыточными, на данный момент предприятия обладают недостаточным потенциалом для получения прибыли. Высокая себестоимость продукции является главным аспектом стагнации данного сектора экономики области, но рассчитав показатели динамики для всех прибыльных предприятий в Орловской области по производству молока, выявилась тенденция незначительного увеличения прибыли (за изучаемый период прибыль увеличивалась ежегодно в среднем на 0,057тыс. руб.) или на 15,17%. Это говорит о том, что в целом предприятия юго-восточной зоны Орловской области убыточны, но среди них есть 11 прибыльных предприятий по реализации молока. Для того, чтобы выяснить какой фактор оказывает наибольшее влияние на рентабельность и прибыль проведем индексный анализ.

Индексный метод – это метод статистического исследования, позволяющий с помощью индексов соизмерять сложные социально-экономические явления путем приведения анализируемых величин к некоторому общему единству.

С помощью индексного анализа решаются следующие задачи:

1. обобщение количественных характеристик уровня плановых заданий, оценка их выполнения по группе разнородной продукции,

2. индексы позволяют отразить изменение сложных массовых явлений в динамике,

3. установить меру различий в уровнях сложных массовых явлений в пространстве,

4. определить меру влияния каждого фактора на результативные показатели, в том числе оценить и влияние структурных сдвигов.

На изменение прибыли от продажи продукции оказывают влияние следующие факторы:

1. изменение количества проданной продукции ( $q$ );

2. изменение полной себестоимости единицы продукции ( $z$ );

3. изменение средней цены единицы продукции ( $p$ ).

Таблица – Данные по предприятиям Орловской области для расчета индексов за 2011-2012 годы

Название предприятия	Количество проданного молока, ц		Полная себестоимость единицы продукции, тыс. руб.		Средняя цена единицы продукции, тыс. руб.	
	2011 г. $q_0$	2012 г. $q_1$	2011 г. $z_0$	2012 г. $z_1$	2011 г. $p_0$	2012 г. $p_1$
ЗАО Славянское	37987	49927	0,663	0,802	1,451	1,583
СПК Мичурина	23048	23448	0,803	0,871	1,201	1,496
КХ им. 50 лет Октября	26941	28999	0,991	1,026	1,309	1,474
ЗАО Орловское	11909	13561	0,91	1,021	1,348	1,452
ТВ Речица	16032	19798	1,127	1,043	1,346	1,338
ООО Верховскагро	5027	4461	0,756	0,846	0,969	1,087
ЗАО Казанское	10292	11928	1,153	1,109	1,127	1,249
АОНП Успенское	25694	30870	0,982	1,104	1,265	1,228
ООО Коротыш	13573	14365	0,937	1,03	1,115	1,152
ОАО ПЗ Им. А.С. Георгиевского	27834	38333	1,007	1,163	1,327	1,281
СПК Екатериновка	6726	7338	0,904	1,193	1,206	1,252

Таблица составлена на основе свода данных годовых отчетов предприятий. На основе данных таблицы проведем индексный анализ предприятий.

Влияние этих факторов определяют при помощи системы взаимосвязанных индексов:

$$I_{\Pi} = I_q * I_z * I_p [1] \quad (1)$$

Взаимосвязь абсолютных приростов:

$$\dots\dots\dots \Delta \Pi = \Delta \Pi_q * \Delta \Pi_z * \Delta \Pi_p [1] \quad (2)$$

Индивидуальные индексы прибыли - рассчитываются по отдельным видам продукции или по отдельным предприятиям, их можно представить как отношение массы прибыли отчетного периода к базисному:

$$i_{\Pi} = \frac{(p_1 - z_1) * q_1}{(p_0 - z_0) * q_0} \quad (3)$$

Рассчитаем данные индексы для наших предприятий:

1. ЗАО Славянское:  $i = 1,303$
2. СПК Мичурина:  $i = 1,598$
3. КХ им. 50 лет Октября:  $i = 1,516$
4. ЗАО Орловское:  $i = 1,121$
5. ТВ Речица:  $i = 1,663$
6. ООО Верховскагро:  $i = 1,004$
7. ЗАО Казанское:  $i = 6,24$
8. АОНП Успенское:  $i = 0,526$
9. ООО Коротыш:  $i = 0,725$
10. ОАО ПЗ Им. А.С. Георгиевского:  $i = 0,508$
11. СПК Екатериновка:  $i = 0,213$

Общий индекс прибыли - характеризует общее изменение прибыли в отчетном периоде по сравнению с базисным под влиянием всего комплекса факторов:

$$I_{\Pi} = \frac{\sum(p_1 - z_1) * q_1}{\sum(p_0 - z_0) * q_0} = \frac{91606,41}{77829,94} = 1,18 \quad (4)$$

Изменение прибыли можно рассчитать по формуле:

$$\Delta\Pi = \sum(p_1 - z_1) * q_1 - \sum(p_0 - z_0) * q_0 = 91606,41 - 77829,94 = 13776,47 \text{ тыс. руб.} \quad (5)$$

Таким образом, прибыль в отчетном периоде по сравнению с базисным под влиянием всего комплекса факторов увеличилась на 18 %, а абсолютное увеличение дохода в отчетном периоде по сравнению с базисным составило 13776,47 тыс. руб.

Общий индекс физического объема продукции – характеризует изменение чистого дохода за счет изменения объема проданной продукции:

$$I_q = \frac{\sum(p_0 - z_0) * q_1}{\sum(p_0 - z_0) * q_0} = \frac{94587,82}{77829,94} = 1,21 \quad (6)$$

Изменение чистого дохода в абсолютном выражении за счет изменения объема проданной продукции:

$$\Delta\Pi_q = \sum(p_0 - z_0) * q_1 - \sum(p_0 - z_0) * q_0 = 94587,82 - 77829,94 = 16757,888 \text{ тыс. руб.} \quad (7)$$

Несмотря на общее увеличения прибыли, изменение чистого дохода за счет изменения объема проданной продукции за анализируемый период показало позитивную динамику, и рост прибыли в отчетном периоде по сравнению с базисным составил 21 %, в абсолютном выражении величина составила 16757,888 тыс. руб.

Общий индекс себестоимости - характеризует изменение чистого дохода за счет изменения себестоимости единицы проданной продукции:

$$I_z = \frac{\sum(p_0 - z_1) * q_1}{\sum(p_0 - z_0) * q_1} = \frac{72116,93}{94587,82} = 0,76 \quad (8)$$

Изменение чистого дохода в абсолютном выражении за счет изменения себестоимости единицы проданной продукции:

$$\Delta \Pi_z = \sum(p_0 - z_1) * q_1 - \sum(p_0 - z_0) * q_1 = 72116,93 - 94587,82 = -22470,9 \text{ тыс. руб.} \quad (9)$$

Исходя из рассчитанных данных, можно говорить о том, что за счет изменения себестоимости единицы проданной продукции прибыль в отчетном периоде по сравнению с базисным снизилась на 24 %, в денежном выражении убыток составил 22470,9 тыс. руб.

Общий индекс цен - характеризует изменение прибыли за счет изменения цены единицы проданной продукции:

$$I_p = \frac{\sum(p_1 - z_1) * q_1}{\sum(p_0 - z_1) * q_1} = \frac{91606,41}{72116,93} = 1,27 \quad (10)$$

Изменение чистого дохода в абсолютном выражении за счет изменения цены единицы проданной продукции:

$$\Delta \Pi_p = \sum(p_1 - z_1) * q_1 - \sum(p_0 - z_1) * q_1 = 91606,41 - 72116,93 = 19489,48 \text{ тыс. руб.} \quad (11)$$

Значение общего индекса цен равно 1,27 показывает, что изменение прибыли за счет изменения цены единицы проданной продукции продемонстрировало положительную динамику, и прибыль в отчетном периоде по сравнению с базисным увеличилась на 27 %, в денежном выражении прибыль составила 19489,48 тыс. руб.

Однако при анализе прибыли по группе продуктов на ее размер оказывают влияние не только цена, себестоимость и объем продукции, но и структурные сдвиги в объеме проданной продукции.

Влияние структурных сдвигов определяется следующим индексом:

$$I_{стр} = \frac{\sum(p_0 - z_1) * q_1}{\sum(p_0 - z_0) * q_0} = \frac{72116,93}{77829,94} = 0,93 \quad (12)$$

Изменение прибыли под влиянием структурных сдвигов в денежном выражении исчисляется по формуле:

$$\Delta \Pi_{стр} = \sum(p_0 - z_1) * q_1 - \sum(p_0 - z_0) * q_0 = 72116,93 - 77829,94 = -5713,01 \text{ тыс. руб.} \quad (13)$$

Таким образом, под влиянием структурных сдвигов прибыль в отчетном периоде по сравнению с базисным сократилась на 7% или на 5713,01 тыс. руб.

Этот индекс, в свою очередь, можно представить как произведение двух общих индексов: влияния себестоимости и физического объема:

$$I_{стр} = I_q * I_z \quad (14)$$

$$I_{стр} = 1,21 * 0,76 = 0,9196 \approx 0,93 - \text{верно}$$

$$\Delta \Pi_{стр} = 16757,888 - 22470,9 = -5713,01 \text{ тыс. руб.} - \text{верно} \quad (15)$$

На изменение уровня рентабельности оказывают влияние следующие факторы:

1. изменение структуры проданной продукции;
2. изменение себестоимости продукции;
3. изменение цен на проданную продукцию.[1]

Факторная модель рентабельности выглядит следующим образом:

$$R = \frac{\sum pq - \sum zq}{\sum zq} \quad (16)$$

Влияние этих факторов определяют при помощи системы взаимосвязанных абсолютных приростов:

$$\Delta R = \Delta R_{\text{стр}} + \Delta R_z + \Delta R_p \quad (17)$$

Абсолютное изменение рентабельности продукции в отчетном периоде по сравнению с базисным в целом и за счет каждого фактора может быть вычислено на основе следующих формул:

Влияние всех факторов:

$$\begin{aligned} \Delta R &= \frac{\sum p_1 * q_1 - \sum z_1 * q_1}{\sum z_1 * q_1} - \frac{\sum p_0 * q_0 - \sum z_0 * q_0}{\sum z_0 * q_0} = \\ &= \frac{335533,2 - 243926,8}{243926,8} - \frac{264852,3 - 187022,3}{187022,3} = -0,0406 \end{aligned} \quad (18)$$

Таким образом, можно сделать вывод о том, что изменение рентабельности продукции за счет всех факторов в отчетном периоде по сравнению с базисным составило -0,0406

Влияние изменений в структуре проданной продукции:

$$\begin{aligned} \Delta R_{\text{стр}} &= \frac{\sum p_0 * q_1 - \sum z_0 * q_1}{\sum z_0 * q_1} - \frac{\sum p_0 * q_0 - \sum z_0 * q_0}{\sum z_0 * q_0} = \frac{316043,8 - 221455,9}{221455,9} - \\ &- \frac{264852,3 - 187022,3}{187022,3} = 0,010965 [3, c124] \end{aligned} \quad (19)$$

За счет влияния изменений в структуре проданной продукции рентабельность изменилась на 0,010965

Влияние изменения себестоимости продукции:

$$\begin{aligned} \Delta R_z &= \frac{\sum p_0 * q_1 - \sum z_1 * q_1}{\sum z_1 * q_1} - \frac{\sum p_0 * q_1 - \sum z_0 * q_1}{\sum z_0 * q_1} = \\ &= \frac{316043,8 - 243926,8}{243926,8} - \frac{316043,8 - 221455,9}{221455,9} = -0,13147 \end{aligned} \quad (20)$$

Изменение себестоимости, также оказало влияние на рентабельность: изменение на -0,13147

Влияние изменения цен на проданную продукцию:

$$\begin{aligned} \Delta R_p &= \\ &= \frac{\sum p_1 * q_1 - \sum z_1 * q_1}{\sum z_1 * q_1} - \frac{\sum p_0 * q_1 - \sum z_1 * q_1}{\sum z_1 * q_1} = \frac{335533,2 - 243926,8}{243926,8} - \\ &- \frac{316043,8 - 243926,8}{243926,8} = 0,79899 [3] \end{aligned} \quad (21)$$

Влияние цен на рентабельность составило: 0,79899

Проверим достоверность рассчитанных данных по следующей формуле:

$$\Delta R = 0,010965 + (-0,13147) + 0,79899 = -0,0406 \text{—верно.} \quad (22)$$

Исходя из индексного анализа, основными причинами изменения прибыли является изменения цены единицы проданной продукции и себестоимость продукции, увеличение цены привело к увеличению прибыли в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 27%, а увеличение объема выпускаемой продукции привело в свою очередь к увеличению себестоимости единицы продукции, из-за ее увеличения прибыль уменьшилась на 24%. Наибольшее влияние на рентабельность оказал фактор – себестоимость, под ее влиянием рентабельность составила -0,13147.

На основе проведенного индексного анализа группы предприятий Орловской области, для повышения рентабельности продаж и прибыльности изучаемых предприятий можно предположить след мероприятия: техническое перевооружение и модернизация существующих ферм и комплексов для повышения рентабельности их работы, снижение потерь и уменьшение расходов энергии, повышение качества и условий труда персонала предприятия. Все эти мероприятия требуют огромных затрат. Однако основными источниками окупаемости капитальных вложений при модернизации предприятий должны быть, прежде всего, прирост производства продукции за счет увеличения продуктивности животных и уменьшение издержек производства на основе экономии всех видов производственных ресурсов, повышение качества реализуемой продукции и поиск более выгодных рынков сбыта, снижение себестоимости продукции.[2]

Рынок ставит в одинаковые условия предприятиям АПК и предприятиям других отраслей, являющиеся более эффективными и прибыльными, поэтому необходим поиск всех возможных путей, чтобы максимизировать положительный результат производственной деятельности, увеличив тем самым конкурентоспособность и способность выжить в условиях рыночной борьбы.

#### **Использованные источники:**

1. Долгушевский, Ф.Г., Христинич А.Г. Сельскохозяйственная статистика с основами экономической статистики: Учебное пособие/ Ф.Г.Долгушевский – 2-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Статистика. – 2011. – С.406.
2. Яковлева Н. А. //Диссертация: Экономические основы повышения устойчивости и прогнозирование производства зерна: на материалах Орловской области/г. Орел, 2006 г., с. 241.
3. Официальный сайт центра дистанционного образования МГУП//Васнев.С. А., Статистика/[Электронный ресурс] Режим доступа URL: <http://hi-edu.ru/e-books/xbook096/01/part-010.htm> (Дата обращения: 24.03.2014)

*Роганян И. Р.  
Косенчук О.В., к. с/х.н.  
научный руководитель, доцент  
НОУ ВПО «Омская Гуманитарная Академия»  
Россия, г. Омск*

## **БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Безопасность труда** – система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя социально-экономические, организационно-технические, реабилитационные и иные мероприятия.

Основной целью безопасности труда является организация работы по обеспечению безопасности, снижению травматизма и аварийности, профессиональных заболеваний, улучшению условий труда на основе комплекса задач по созданию безопасных и безвредных условий труда.

Согласно законам Российской Федерации об охране труда и здоровья граждан, является приоритетным направлением в политике государства. И в соответствии со ст. 7 Конституции РФ охраняется здоровье и труд всех людей, а также устанавливаются гарантии социальной защиты. Другими словами - это триада объектов защиты граждан: здоровье, труд и социальные права.[1]

На сегодняшний день особое внимание уделяется проблемам обеспечения условий безопасного труда на Омских предприятиях. Анализируя статистические данные в 2009г в организациях Омской области на производстве от несчастных случаев, пострадало 1246 человека, что на 11% меньше чем в 2012 году. Также снизилось количество смертельных несчастных случаев на производстве на 15% в сравнении с данными 2012 года.

Нередки случаи получения травм в результате падения при спуске или подъеме с неочищенного от снега и наледи крыльца или неосвещенной лестницы зданий магазинов, офисов компаний и учреждений. Посетитель имеет шанс поскользнуться и получить травму не только на лестнице и крыльце, но и в помещениях предприятий, учреждений, в результате ненадлежащей влажной уборки или по причине наличия на полу мусора. Известны случаи получения травм гражданами в супермаркетах в результате падения стеллажей с товаром.

Общим для указанных случаев является то, что виновное лицо не обеспечило для посетителей возможности безопасного пользования помещением, недобросовестно исполнило свои обязанности по принятию достаточных мер для предотвращения несчастных случаев.

Из анализа состояния производственного травматизма по отраслям экономики следует, что наиболее высокий уровень травматизма наблюдается в строительстве и обрабатывающей промышленности. Поэтому очевидно, что приоритетными задачами заинтересованных структур и специалистов в

повышении безопасности труда на рабочих местах должно быть снижение уровня несчастных случаев в выявленных наиболее травма - опасных отраслях экономической деятельности.[2]

В целях организации работы по выполнению государственных нормативных требований охраны труда и обеспечения сохранения жизни и здоровья граждан в процессе трудовой деятельности в Омской области создана и функционирует многоуровневая система управления охраной труда в Омской области.

На протяжении уже 15 лет межведомственная комиссия по охране труда Омской области осуществляет координацию взаимодействия органов исполнительной власти и социальных партнеров с федеральными органами государственного надзора и контроля в области охраны труда, органами социального страхования.

Основными задачами комиссии являются проведение в Омской области единой государственной политики в сфере безопасности труда, обеспечение взаимодействия в работе по профилактике производственного травматизма и профессиональных заболеваний, определение приоритетных направлений в разработке и реализации мер по охране труда.

В рамках системы управления охраной труда осуществляется мониторинг условий и безопасности труда в организациях. Проведение мониторинга обеспечивает качественный анализ работ по охране труда на всех уровнях управления и разработку рекомендаций по ее улучшению.

В целях обеспечения наиболее безопасных условий труда, снижения числа случаев травматизма, а так же в целях предупреждения травматизма, провести следующие мероприятия:

- улучшить контроль над выполнением требований и инструкций по технике безопасности;
- улучшить организацию рабочих мест, укомплектовать их технологической отметкой;
- уделить особое внимание и провести курсовое обучение охране труда и техники безопасности с рабочими;
- провести проверку знаний техники безопасности персонала, обслуживающего электроустановки, грузоподъемные машины;
- устранить в оборудовании конструктивные недостатки, последствия которых могут привести к травмам. [3]

#### **Использованные источники:**

1. Организация охраны труда // [www.klerk.ru](http://www.klerk.ru) URL: [www.klerk.ru/law/articles/173859](http://www.klerk.ru/law/articles/173859) (дата обращения: 05.03.14).
2. Оценка безопасности труда в организациях Омской области, 2013г. // [Elibrary.ru](http://Elibrary.ru) URL: [http://Elibrary.ru/query\\_results.asp](http://Elibrary.ru/query_results.asp) (дата обращения: 05.03.14).
3. Безопасность и охрана труда на предприятии. // [www.5fan.ru](http://www.5fan.ru) URL: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=752>. (дата обращения 05.03.14).

*Рогов Р.В.*  
*финансовый директор ООО «Интеграция»*  
*РФ, г. Волгоград*

## **ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В СФЕРЕ ЗАРУБЕЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА**

*В статье рассмотрен эволюционный процесс формирования формальных институтов в сфере зарубежного строительства.*

*Ключевые слова: институт, формальные правила, зарубежная практика, строительство*

По мере становления сложных обществ происходит движение в направлении неписаных традиций и норм поведения к писаным законам, осуществляется постепенная формализация правил. Часто при этом формальные институты возникают на основе неформальных правил.

Первые писанные кодексы коммерческого поведения стали возможными благодаря существованию множества неформальных правил, которые регулировали жизнь общества на ранних стадиях его развития. Но и позже в традиции общего права действовал принцип: «Судьи должны найти обычное право». Судьи в общем праве в соответствии со старинным принципом юриспруденции, не могут принимать закон, пока не обнаружат социальную норму, которая заслуживает того, чтобы за ее соблюдение следило государство.

Формальные правила включают:

1. политические правила,
2. экономические правила,
3. контракты.

На самом верху иерархии находятся конституция, которая представляет собой правило установления других правил. Затем идут законодательные акты парламента и своды законов (гражданский кодекс, уголовный кодекс и т.д.), за ними следуют постановления административных органов, которым государство делегирует подобные правомочия, затем законодательные постановления и распоряжения местных органов власти, а в основании иерархии находятся индивидуальные контакты. Чем выше уровень этой иерархии, тем с большими издержками связано с изменением формального правила. Пересмотр индивидуальных контрактов обходится дешевле, чем изменение распоряжения местного органа власти. Сложнее и дороже всего изменение конституции. Подобная организация формальных правил обеспечивает стабильность институциональной структуры общества, которая очень важна для того чтобы институты могли выполнять свои функции: снижать неопределенность, делать поведение предсказуемым.

Политические правила определяют в общем виде иерархическую структуру общества, процедуры принятия политических решений и устанавливают способы осуществления контроля за политическими процедурами. Экономические правила определяют права собственности, ограничивают доступ других лиц к ресурсам, находящимся в исключительной собственности и определяют способы использования собственности и получения доходов от нее. Контракты содержат конкретные договоренности об обмене.

Под формальными правилами понимают такие правила, которые создаются централизованно, осознанно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и(или) письменной форме и обеспечены легальной и специализированной защитой со стороны государства. Формальные правила есть не что иное, как правовые нормы, поскольку особенностью последних является наличие специализирующихся на обеспечении их соблюдения групп людей.

Все типы институциональных изменений, которые описаны в экономической литературе, можно сгруппировать следующим образом:

1. Инкрементные институциональные изменения за счет закрепления неформальных правил, норм, институтов в относительно малых группах с семейно-родственными связями. Эффективно снижают транзакционные издержки для членов группы.

2. Эволюция институтов. Возникающие неформальные практики постепенно закрепляются общепризнанными в формальных институтах.

3. Революционные институциональные изменения. Обычно проявляются при экзогенном заимствовании институтов, или при их импорте.

Таким образом, на основе теоретического исследования формальных правил проведем анализ зарубежного опыта процессов институционализации в сфере строительства.

«ФТ-500» - список крупнейших корпораций мира и отдельных регионов, ежегодно публикуемый на страницах английской газеты «Financial Times». Главный его оценочный рейтинг – это объем капитализации компаний. Следует говорить о полном и объективном портрете мирового строительного бизнеса.

Начав 25 лет назад с довольно скромного, ограниченного только рамками Западной Европы рыночного анализа, ФТ-500 стремительно трансформировался в рейтинг глобального характера. Каждый год он дополняется новыми элементами.

Подводя итоги 2011 года, ФТ-500 не обманул ожиданий: расширил список крупнейших корпораций мира с 100 до 500 позиций, а также впервые включил в рейтинг российские компании. Таким образом, впервые представилась возможность соотнести ведущие строительные корпорации и компании-производители строительных материалов с гигантами других

отраслей: ведь в «список 100» строители вообще не попадали. Впрочем, и в «списке 500» они представлены более чем скромно. Крупнейший в мире французский строительный концерн «Сен-Гобен» занимает только 259-е место. По сравнению с прошлым годом он был выше чем на 19 пунктов, объем его рыночной капитализации вырос с 9,9 до 11,78 млрд долл.

Японская «Каджима корп.» заняла 358-ое место. В последней сотне «Списка 500» обосновались еще три японские строительные группы – «Симиау корпорейшн» (424-е место), «Секисуи хауз» (428-е) и «Дайва хауз индастри» (456-е). Японские компании откатились значительно назад по сравнению с 2010 г.: «Каджима» - с 259-го на 63 пункта, «Сидмидзу» - с 371-го на 53 пункта, «Секусуи» - с 349-го (79 пунктов), «Дайва» - с 391-го (65 пунктов). Причем объем их рыночной капитализации остается на уровне прошлого года. Лидер японского рынка стройматериалов – компания «Асахи глас» - в результате укрупнения (с 12,5 млрд долл. в 2007 году до 13,2 млрд долл. в 2011 году) была перекалвалифицирована в «производителя различной промышленной продукции» и уже не учитывается как предприятие строительного сектора.

Впрочем, компания отступила в глобальном рейтинге: с 211-го на 232-е место. В европейском рейтинге «Сен-Гобен» также продвинулся: с 78-го на 72-ое место. Компания «Лафарт» отступила со 125-го на 158-ое место, сохранив титул второй строительной компании Старого Света. Третью ступень удерживает швейцарская «Холдербанк менеджмент».

Продолжает удивлять высоким темпом британская «Ар-Эм-Си групп»: в 2010 году она в шестерке крупнейших британских строительных фирм не уступила, а даже прошла на 6 пунктов вперед с 225-го на 199 место, что позволило ей обойти швейцарскую корпорацию «Сканска» и стать четвертым номером в строительном секторе Европы. «Сканска» тоже перешла с 217-го на 209-е место, но биржевой рост англичан оказался значительнее.

Шведы, таким образом, замыкают пятерку лидеров. Следом идет другая английская фирма – «Блю секл индастриз», вышедшая на 210-е место. Да и «Вулси» стремится вверх: с 239-го до 211-го места (в 2001 году – 201-е место). Конъюнктура английского строительного рынка улучшилась.

В Германии строительный застой продолжается. «Хохтиф» - номер пять по отрасли и 147-я по общеевропейскому рейтингу в 2009 году, теперь уже соответственно десятая и 268-ая. «Хейдельбергер Цемент» занимала 235-ое место в 2009 году, 309-ое в 2010; и 326-ое в 2011 году. Доминирующие тенденции – обостряющийся спад в Германии, напротив, улучшение конъюнктуры в Скандинавии и во Франции, уверенный рост в Англии. В списке 50-ти самых крупных компаний Восточной Европы не уцелел ни один из четырех прошлогодних участников рейтинга от строительной индустрии (три чешских и один польский). Теперь она представлена в нем двумя новичками – чешской компанией «Вертекс» (43-ое

место) и польской «Горадже» (50-ое). Наиболее печальный сюрприз преподнесла своим акционерам французская «Богге», которая в рейтинге 2010 года чуть ли не единственная среди французских корпораций улучшила свое положение, закрепившись на 293-ом месте. Теперь катастрофически рухнула на 390-ое место.

В Латинской Америке традиционно сильные строительные корпорации сохраняют весьма прочные позиции. Строительный рынок продемонстрировал устойчивость, учитывая мощные конъюнктурные всплески в ряде стран, которые связаны с последствиями финансового кризиса. Региональный лидер – мексиканский производитель цемента «Семекс» - спустился с 13-го на 25-ое место. Положение в строительной отрасли Мексики отражает общую экономическую ситуацию в стране, когда преуспевают только крупные производители экспортной продукции, а компании, ориентированные на внутренний рынок, добиваются различных результатов.

Наиболее впечатляющий поворот переживает фондовый рынок Венесуэлы, который в 2010 году сокращался, и показал прирост – 137%. Аналитики объясняют этот феномен переменой экономического курса правительства, явным успехом приватизационного процесса, повышением мировых цен на нефть. На волне биржевого бума в рейтинг «ста лидеров» впервые вошли сразу пять венесуэльских компаний, в том числе строительная «Венесуэла Сементос» (78-ое место). Появился в списке еще и новичок из Чили – компания «Кристалериас де Чили» (91-ое место).

Таким образом, в сфере закрепления и развития формальных правил эффективной является эволюционная институционализация, которая делает поведение экономических субъектов предсказуемым. Формальные правила должны находиться в гармонии с неформальными правилами. Тесная увязка, соответствие формальных правил неформальным нормам поведения способствует эффективному функционированию организации или всей экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М. : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. 180 с.
2. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Экономический факультет МГУ, «ТЕИС», 1999. 465 с.
3. Рейтинг FT Global 500. Крупнейшие компании мира // [www.global-finances.ru](http://www.global-finances.ru)

*Родина Е.Ю.*  
*студент 4 курса*  
*экономический факультет*  
*направление подготовки «Менеджмент»*  
*«Мордовский государственный университет имени Н.П.Огарёва»*  
*Российская Федерация, г. Саранск*

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ**

В данной статье рассмотрены основные аспекты стратегического управления кадровым потенциалом на примере ОАО «Ростелеком».

*Ключевые слова:* кадровый потенциал, кадры, стратегическое управление, кадровая стратегия.

Зарубежный и отечественный опыт работы многих предприятий свидетельствует о том, что успешность их деятельности, выживаемость и конкурентоспособность зависят не только от размеров материальных и финансовых ресурсов, имеющих в их распоряжении, а также от кадрового потенциала данных предприятий.

Кадровый потенциал предприятия – это обобщающая характеристика совокупных способностей и возможностей постоянных работников предприятия, имеющих определённую квалификацию, прошедших предварительную профессиональную подготовку и обладающих специальными знаниями, трудовыми навыками и опытом работы в определённой сфере деятельности эффективно выполнять функциональные обязанности и давать определённые экономические результаты в соответствии с текущими и перспективными целями предприятия[5, с. 39].

В.Я. Афанасьев и И.К.Корнев определяют кадровый потенциал «как совокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определённые задачи. Кадровый потенциал заложен в тех функциях, которые он исполняет как профессионал и в силу своих способностей, знаний опыта[1, с. 43].

Сущность кадрового потенциала отражает качественные и частично количественные характеристики трудового потенциала работников предприятия. Главной составляющей такого определения являются кадры. Чем выше уровень развития кадрового потенциала, с точки зрения совокупности его профессиональных знаний, навыков, способностей и мотивов к труду, тем эффективнее работает организация [1. с. 46].

К основным компонентам кадрового потенциала большинство отечественных и зарубежных экономистов относят здоровье, образование, нравственность, творчество, профессионализм.

Стратегическое управление представляет собой, по сути, одну из функций управления, которая сводится к выбору основных целей деятельности предприятия и путей их достижения. Стратегическое управление – сознательное и планомерное воздействие на производственную и иную деятельность хозяйствующего субъекта для качественного

удовлетворения существующих и потенциальных запросов потребителей, подкрепленное своевременной диагностикой внешней среды и соответствующими изменениями в системе управления, что позволяет достигать конкурентных преимуществ и поставленных целей развития [3, с.75].

Кадровая стратегия в XXI веке включает два исходных элемента: намерения и направления.

1. Стратегические намерения. Миссия Специалиста по человеческим ресурсам в современной высококонкурентной среде – наращивать кадровый потенциал предприятия, чтобы реализовать его бизнес-стратегию. Обеспечить высокую конкурентоспособность фирмы без партнёрства с человеческим капиталом становится всё более трудным делом для руководства предприятия.

2. Стратегические направления. Этот компонент стратегии раскрывает пути достижения стратегических целей предприятия. Структурированное видение будущего организации (доля продаж и позиции на рынках, организационная структура, технологии основной и вспомогательной деятельности, стиль менеджмента, доминирующие организационные культуры, маркетинговая политика, профессиональные и персональные характеристики кадрового потенциала) во многом предопределяет стратегические направления [2, с. 57].

Стратегическое управление кадровым потенциалом носит двойственный характер. С одной стороны, оно является одним из функциональных направлений в рамках стратегического управления организации (наряду с маркетингом, инвестициями и др.), с другой – оно реализуется посредством конкретных функций управления персоналом, направленных на выполнение стратегии управления персоналом, и с этой точки зрения является функциональной подсистемой системы управления персоналом.

Рассмотрим систему стратегического управления кадровым потенциалом на примере ОАО «Ростелеком».

Сегодня ОАО «Ростелеком» – это национальная телекоммуникационная компания, обеспечивающая качественную связь, отвечающую мировым стандартам, позволяющая услышать и увидеть друг друга вне времени и расстояния, связь, которая дает больше возможностей для каждого.

Бренд компании ОАО «Ростелеком» как привлекательного работодателя предполагает серьезный и качественный отбор кандидатов.

Несколько лет ОАО «Ростелеком» работает с ВУЗами и реализует программу трудоустройства молодых специалистов. Организуются ознакомительные и производственные практики, дополнительные программы повышения квалификации на базе ВУЗов и программа трудоустройства «Ты принят на работу», которая позволяет

заинтересованным студентам получить сертификат о гарантированном поступлении на работу после окончания обучения и дополнительную именную стипендию на время обучения. В марте 2012 года в рамках программы инновационного развития компании ОАО «Ростелеком» была открыта кафедра «Инновационные технологии коммуникаций» на базе Поволжского государственного университета телекоммуникаций и информатики (г. Самара). Для студентов – это шанс найти себя в современной востребованной, профессии, для ОАО «Ростелеком» – это возможность обеспечить компанию квалифицированными молодыми специалистами.

Компания проповедует подход «выигрыш-выигрыш»: развивая персонал, ОАО «Ростелеком» достигает высоких стандартов в достижении стратегических целей компании. На сегодняшний момент реализуются несколько программ развития работников.

1. Корпоративный университет ОАО «Ростелеком» – это целый комплекс проектов и программ обучения и развития сотрудников. По направлению внутреннего обучения в качестве тренеров выступают сами сотрудники, внешнего – партнёры, успешные и результативные компании-провайдеры.

2. Наставничество – проект, нацеленный на ускорение процесса профессиональной адаптации работников, повышение эффективности работы новичков с первых месяцев.

3. Корпоративная программа «Управление талантами». Её участники – сотрудники, обладающие уникальными обширными знаниями и навыками, максимально ориентированные на дальнейшее профессиональное и личное развитие. Для «талантов» формируются индивидуальные планы развития в целях дальнейшей реализации при поддержке наставника.

4. Масштабная программа обучения сотрудников SYNERGOS – Ростелеком. Три взаимосвязанных блока: «SYNERGOS-Рост», «SYNERGOS-Талант» и «SYNERGOS-Команда» направлены на развитие потенциала действующих и будущих руководителей для решения задач стратегического и тактического управления, формирования единого корпоративного взгляда на цели и ценности компании. Активно используются дистанционные формы обучения: в формате онлайн-вебинаров, видеосвязи, корпоративной системы дистанционного обучения, где сотрудник сам определяет учебную нагрузку и выбор курсов.

ОАО «Ростелеком» декларирует ценность и уникальность каждого работника, позволяя реализовать самые смелые мечты в профессиональном и личном развитии. Динамичное движение компании позволяет предлагать интересные задачи и постоянное развитие для сотрудников ОАО «Ростелеком».

Активное участие сотрудников в профессиональных конкурсах мастерства, занятие в спортивных секциях, возможность организовать

экскурсии для детей в День знаний, «зажигать» на корпоративных мероприятиях: выступать в качестве ведущих и записывать собственные песни, снимать ролики со своим участием – всё это позволяет руководству ОАО «Ростелеком» говорить о том, что в компании работают личности, желающие быть успешными не только в профессиональном плане. Компания в свою очередь дает сотрудникам возможность для самореализации.

Итак, кадровый потенциал предприятия – это совокупная характеристика различных качеств персонала организации, которые включают численность, физические возможности работников, их знания, профессионально-квалификационные навыки, отношение к труду и др., необходимые для достижения целей организации. В условиях нестабильности экономики и неустойчивости финансового рынка необходимы создание эффективной системы стратегического управления кадровым потенциалом и обеспечение ее функционирования.

#### **Использованные источники:**

1. Афанасьев В.Я. Введение в государственное управление / В. Я. Афанасьев, И.К. Корнев. – М.: Кнорус, 2003. – 192с.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2000. – 288 с.
3. Загвозкин М.В. Сельскохозяйственное производство как объект стратегического управления: специфика, значение и направления / М.В. Загвозкин // Экономика и управление в аграрной сфере АПК: проблема и решения: Сборник научных трудов. – Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2013. – С. 74-77.
4. Исмайлова Ш.Т. Стратегическое планирование как основа эффективного развития строительного предприятия / Ш.Т. Исмайлова, Х.О. Османова, Ш.З. Чамаев // Проблемы теории и практики народнохозяйственного комплекса региона. Часть 5. – Махачкала: ДГТУ, 2005. – С. 78-81.
5. Кадровая политика и стратегия управления персоналом / под. ред. А.Я. Кибанова. – М.: Проспект, 2012. – 64 с.

*Рожков В.А., к.э.н.  
докторант*

*Северо-Кавказский научный центр высшей школы  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **НОВЫЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В МОДЕРНИЗИРУЮЩЕЙСЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ**

### **Аннотация**

В статье представлено обоснование новой роли государства в модернизации электроэнергетической отрасли России в двух ракурсах – как

макрорегулятора и как квазисобственника; показаны основные направления соответствующего развития институциональной инфраструктуры отрасли.

**Ключевые слова:** энергетическая сферы, государство, электроэнергетические компании, модернизация, макрорегулятор, квазисобственник.

Стратегические приоритеты модернизационных преобразований энергетической отрасли определяют формирование особой системы отношений между ее субъектами в силу специфики природы функционирования и рыночного поведения компаний. Эта специфика наиболее ярко проявляется в отношении определения сферы и степени государственного регулирования развития отрасли и обусловлена тем, что электроэнергетика одновременно сочетает в себе признаки естественной монополии, общественной инфраструктуры и институционального посредника.

До начала 90-х годов электроэнергетика считалась исключительно естественно-монопольной сферой деятельности, объединявшей в рамках вертикально-интегрированной структуры производство, передачу и сбыт электроэнергии, поскольку, по словам С. Хант и Г. Шаттлуорта, именно благодаря эффекту от масштаба можно обеспечить строительство крупных высокоэффективных электростанций, обеспечивающих удовлетворение постоянно растущего спроса на электроэнергию [1]. Разграничение естественно-монопольных и конкурентных видов деятельности в ходе реформирования электроэнергетики создало определенную дилемму: внедрение конкурентных механизмов в отдельные сегменты деятельности отрасли предполагает снижение степени государственного регулирования, но одновременно результативность развития данных механизмов в условиях недостаточности рыночных институтов во многом определяется эффективностью государственных управленческих воздействий на развитие электроэнергетики.

Непосредственно выбор механизмов и инструментов государственного регулирования и уровень их распространения на отдельные виды взаимодействий субъектов электроэнергетики определяется так называемыми «границами рынка». Как известно, границы рынка – это те ограничения, очерчивающие сферы экономической деятельности, в которых конкуренция:

- а) невозможна в силу специфики технологического процесса производства;
- б) экономически неэффективна;
- с) противоречит государственным интересам;
- д) неэффективна с точки зрения общественной полезности [2].

Для электроэнергетики границы рынка определяются, прежде всего, технологическими особенностями функционирования энергосистем:

отсутствием возможности хранения электроэнергии, что не позволяет производителю адекватно реагировать на изменение цен, а также низкой маневренностью генерирующего оборудования. Сложность технологического процесса приводит к тому, что рынок электроэнергии и мощности не дает адекватных сигналов об объемах спроса и предложения на энергоресурсы, что определяет необходимость диспетчеризации. Кроме того, Е.В. Любимова выделяет следующие технико-производственные особенности электроэнергетики, несколько расширяющие сферу государственного регулирования отрасли, определенную парадигмой ее либерализации:

- снижение надежности передачи электроэнергии при увеличении числа участников рынка;
- необходимость диверсификации типов мощностей, как по типам станций, так и по типам используемого топлива, обусловленная требованиями энергетической безопасности и надежности электроснабжения, что приводит не к конкуренции, а к дополнению генерирующих мощностей;
- невозможность конкуренции между станциями различного типа (гидро-, тепловые, атомные и др.) вследствие объективных различий себестоимости, в том числе за счет того, что электростанции, построенные в СССР, прошли полную амортизацию;
- неэластичность в краткосрочной перспективе спроса и предложения электроэнергии по цене;
- неэффективная координация развития частей единой энергосистемы, принадлежащих разным собственникам, неточность прогнозов объемов будущего спроса [3].

Экономическая неэффективность конкуренции имеет отношение в большей степени к передаче электроэнергии, поскольку сомнительно, что выгоды от экономии на издержках производства за счет конкуренции между ее владельцами превысят затраты на создание параллельно функционирующих передающих сетей. Помимо этого, как справедливо отмечает Г.С. Огневенко, для естественных монополий характерна так называемая X-неэффективность (X-inefficiency) или организационная слабость (managerial slack), поскольку когда фирма приобретает монопольную власть и не ощущает давления конкурентов, она не имеет стимулов к сохранению своих издержек на конкурентном уровне [4]. В результате отсутствие стимулов для естественной монополии к восприятию инноваций ведет к снижению качества деятельности и росту издержек производства [5].

Потребность в государственном регулировании развития энергетики в значительной степени определяется также политическими причинами. Отметим, что любая монополия в случае отсутствия государственного контроля способна оказывать влияние на институты государственной власти, причем, как указывают современные классики экономики МакКоннелл К.Р. и

Брю С.Л., не всегда в пользу общественных интересов [6]. Помимо этого, государственное регулирование аргументируется необходимостью изъятия части сверхприбылей естественных монополий с целью обеспечения выполнения ими обязательств в отношении социальной политики, а по мнению Р. Джоскова, также является возможным и в субъективных целях и интересах отдельных политических групп [5].

Наконец, наиболее значимым аргументом в пользу сохранения государственного регулирования развития электроэнергетики выступает тот факт, что данная отрасль отождествляется с понятием общественной инфраструктуры, в силу чего в ряду естественных монополий электроэнергетика занимает особое положение. Под общественной инфраструктурой (public utilities), в соответствии с определением К.Ю. Зендрикова и М.Г. Флямера, понимается сеть точек доступа, в которых любому и каждому пользователю за определенную и общественно приемлемую цену оказывается услуга, признаваемая данным местным сообществом значимой для жизнеобеспечения [7]. Принципиально новая инфраструктурная роль электроэнергетики как части ТЭК России определена в Энергетической Стратегии РФ до 2035 г., отражающей новый императив развития национальной экономики – переход на несырьевую модель развития. В основе данной стратегии лежит концепция общеэкономической эффективности а центральной идеей является переход от ресурсно-сырьевого к ресурсно-инновационному развитию ТЭК на основе синергетического взаимодействия институциональной среды, инфраструктуры и инноваций.. При этом новая роль ТЭК в экономике страны будет состоять в переходе от «локомотива развития» к «стимулирующей инфраструктуре», создающей условия для модернизационного развития российской экономики на основе инноваций, включая ее диверсификацию, рост технологического уровня, минимизацию инфраструктурных ограничений.

Стратегическая значимость и общественная полезность электроэнергетической отрасли определяется тем, что ее продукция присутствует в себестоимости практически всех товаров и услуг, а также непосредственно «потребляется» населением. В связи с этим, регулирование следующих основных характеристик электроэнергетики является неотъемлемой частью функций государства:

– доступность потребителю – речь идет о территориальном размещении инфраструктуры так, чтобы это было удобно для жизнеобеспечения и ведения бизнеса (территориальная доступность); о наличии общеизвестных и доступных правил подключения и использования услуги (организационная доступность); о посильности оплаты услуги абсолютному большинству потребителей (ценовая доступность);

– мощность инфраструктуры – способность обслужить весь имеющийся поток заявок от потребителей;

– надежность и устойчивость работы – способность бесперебойного оказания услуг как безусловно значимых для общества.

Однако несмотря на предпринимаемые государством меры в сфере регулирования электроэнергетики, реализация основных целей государственной политики – повышения аллокативной эффективности (рост общественного благосостояния) не происходит. Как известно, модернизация требует развития экономики в условиях подъема жизненного уровня населения. Учитывая, что затраты на энергоносители в структуре себестоимости продукции в России примерно в 1,7 раза выше, чем в Китае, в 7 раз – чем в США, в 12 – чем в ЕЭС [8], рост тарифов на электроэнергию, ощущаемый, главным образом населением, а также малым и средним бизнесом, приводит к попытке переложить «оплату модернизации электроэнергетики» на потребителей. Это нарушает один из основных принципов, выдвигаемых ЕС – «главное условие функционирования экономики состоит в эффективной защите прав потребителей», – и противоречит Директиве Еврокомиссии по электроэнергии о доступности цен на электроэнергию [9].

Следует отметить, что очерчивание границ электроэнергетического рынка не означает сохранение монополии в отрасли. Речь идет о необходимости решения трудно совместимых задач развития конкурентных механизмов при выделении той сферы отношений, которая в силу общественной и стратегической значимости должна регламентироваться, регулироваться и контролироваться государством. Это одновременно предполагает, с одной стороны, сдерживание дополнительной инвестиционной нагрузки на потребителей, с другой – использование привлеченных средств, то есть баланс между доходностью и рисками проектов и ограниченностью возможностей прямых государственных расходов на финансирование инвестиций в электроэнергетике.

Анализ нормативно-правовой базы функционирования электроэнергетической отрасли позволяет сделать вывод, что проблематика регулирования ее развития рассматривается в контексте регулирования деятельности субъектов естественных монополий. В частности, в ФЗ «Об электроэнергетике» определено: «Государственное регулирование и государственный контроль (надзор) в отнесенных законодательством Российской Федерации к сферам деятельности субъектов естественных монополий сферах электроэнергетики, осуществляются в соответствии с законодательством о естественных монополиях, в том числе регулирование инвестиционной деятельности субъектов естественных монополий в электроэнергетике» [10].

Как в России, так и за рубежом, независимо от сферы деятельности, границ либерализации отрасли и применяемых методов государственного управления на протяжении всего времени полномочия государства осуществляются в двух направлениях: тарифное и антимонопольное. Это

соответственно очерчивает объектную область деятельности Федеральной службы по тарифам России (ФСТ) и Федеральной антимонопольной службы России (ФАС) (таблица 1).

Таким образом, государственное регулирование развития электроэнергетики представляет собой сложное, многоканальное и поликомпонентное воздействие, имеющее целью обеспечение устойчивости функционирования народнохозяйственной системы в целом посредством организации и налаживания соответствующих механизмов (экономических, организационных, институциональных, информационных и прочих). Очевидно, что данное воздействие непосредственно связано с интересами общественного развития: повышением социально-экономических показателей регионов и их хозяйствующих субъектов, качества жизни населения, а также обеспечением роста экономической эффективности и устойчивости функционирования самой электроэнергетической отрасли.

Таблица 1

Объектная область деятельности ФСТ и ФАС России в сфере регулирования электроэнергетики

Регулятор	Основные функции
Федеральная служба по тарифам России	Установление предельных уровней тарифов на электроэнергию (мощность), предоставляемую населению, на тепловую энергию, тарифов на электроэнергию (мощность) продаваемую в целях экспорта (импорта) и технологического обеспечения совместной работы ЕЭС России и энергетических систем иностранных государств, регулируемых цен (тарифов) продаваемую на ОРЭМ, индикативных цен для покупателей в неценовых зонах
	Установление максимальных экономически обоснованных расходов
	Установление тарифов на услуги коммерческого оператора ОРЭМ, на услуги по оперативно-диспетчерскому управлению, на услуги по передаче электроэнергии по ЕНЭС и платы за техническое присоединение к ней, предельных уровней тарифов по передаче электроэнергии по субъектам РФ
	Определение требований к программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности для сетевых компаний и контроль соблюдения их выполнения
	Мониторинг цен на электроэнергию (мощность) для конечных потребителей, почасовых равновесных цен в узлах расчетной модели РЭМ,
	Расчет и согласование величины субсидии на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования
	Формирование и утверждение сводных прогнозных балансов, расчет и анализ прогнозного стоимостного баланса ОРЭМ, анализ их фактических показателей
	Определение ценовых параметров генерирующих объектов
	Разработка и совершенствование форм и макетов отчетности, разработка и утверждение нормативно-правовых и иных актов, регулирующих вопросы ценообразования и порядок расчетов за

	электроэнергию
	Анализ тарифных последствий от применения методических указаний
<b>Регулятор</b>	<b>Основные функции</b>
Федеральная антимонопольная служба России	Контроль функционирования оптового и розничного рынка электроэнергии
	Определение условий участия в конкурентных отборах мощности субъектов электроэнергетического рынка, правила функционирования оптового и розничного рынка электроэнергии (мощности)
	Возможность применения в качестве антимонопольных мер в отношении нарушителя следующих действий: <ul style="list-style-type: none"> <li>– государственное регулирование цен (тарифов);</li> <li>– ограничение цен в ценовых заявках;</li> <li>– введение ограничения в виде условия о подаче только ценопринимающих заявок;</li> <li>– ограничение цен в ценовых заявках;</li> <li>– введение ограничения в виде условия о подаче только ценопринимающих заявок;</li> <li>– обязательство участника оптового рынка предоставить на оптовый рынок в максимально возможном объеме всю электрическую энергию и мощность, вырабатываемые с использованием принадлежащего ему генерирующего оборудования.</li> </ul>

#### **Использованные источники:**

1. МакКоннелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. – Таллин: АО «Римол», 1993. – Т. 2.
2. Хант С., Шаттлуорт Г. Конкуренция и выбор в электроэнергетике // Институт свободы. Московский либертариум. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.libertarium.ru/files/lib\\_energy\\_con/russbook.pdf/](http://www.libertarium.ru/files/lib_energy_con/russbook.pdf/).
3. Саакян Ю. Государственное регулирование естественных монополий и его границы // Журнал Федеральный справочник. 2008. [Электронный ресурс]. URL: <http://ipem.ru/news/publications/398.html>.
4. Любимова Е.В. Направления трансформирования институтов поддержания надежности электроснабжения // Вестник НГУ. - 2009. - №4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.nsu.ru/exp/ref/Media:4ef1a2db8846c8c01300028f18.pdf>.
5. Огневенко Г.С. Теоретические аспекты регулирования естественных монополий в электроэнергетике // Проблемы современной экономики. – 2008. - №1 (25). [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1794>.
6. Joskow P.L. Regulation of Natural Monopolies / Massachusetts Institute of Technology, Center for Energy and Environmental Policy Research, (05–008 WP), April 2005 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://web.mit.edu/>

7. Регулирование электроэнергетики как общественной инфраструктуры. Сферы возникновения нефинансовых рисков и рисковые ситуации (информационно-аналитическая записка) // Информационный портал РосТепло.ru. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.rosteplo.ru/Tech\\_stat/stat\\_shablon.php?id=721](http://www.rosteplo.ru/Tech_stat/stat_shablon.php?id=721) Дата обращения 15.01.2014.
8. Вступительное слово академика РАН Примакова Е. на заседании «Меркурий-клуба» на тему «Проблемы развития электроэнергетики в свете задач модернизации России» 18.03.2011. // Парламентский клуб «Российский парламентарий». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.parliament-club.ru/articles,special,1,844.htm>
9. Directive 2003/54/EC of the European Parliament and of the Council of 26 June 2003 concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 96/92/EC. [Электронный ресурс]. URL: <http://eur-lex.europa.eu/>
10. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ «Об электроэнергетике» (с изменениями и дополнениями). Глава 5. Ст. 20. п.2. // Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: [http://base.garant.ru/185656/5/#block\\_500](http://base.garant.ru/185656/5/#block_500)

*Романова Н.Г.  
ассистент*

*кафедра «Организации производства и  
экономики промышленности»*

*Северо-Кавказский горно-металлургический институт  
(государственный технологический университет)*

*Россия, г. Владикавказ*

### **ОБ УРОВНЕ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РСО - АЛАНИЯ**

**Аннотация:** в данной статье рассматривается проблема качества и уровня жизни населения Республики Северная Осетия-Алания, что является наиболее важной социальной категорией, характеризующей структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения.

**Ключевые слова:** уровень жизни, качество жизни, численность населения, динамика покупательной способности населения.

Проблемы качества жизни стали объектом исследования различных наук со второй половины XX века. Качество жизни является наиболее важной социальной категорией, которая характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения.

В Республике Северная Осетия – Алания в период июнь-сентябрь 2013 года проводился опрос населения. Его цель – выявление субъективных показателей, получаемых путем оценок, а не официальной статистикой, а необходимых дополнений к общеизвестным экономическим показателям.

На протяжении последнего десятилетия уровень материального благополучия граждан Осетии является тем критерием, который определяет отношение граждан к событиям в жизни Республики, настроение и ожидание населения, то есть отражает их социальное самочувствие. От уровня материального благополучия зависит социально-демографическая ситуация в Республике. Важной характеристикой материального положения является покупательная способность людей.

По данным Росстата численность населения Республики Северная Осетия-Алания на 1 января 2012 года составляла 709, 4 тыс. человек. Из них городское население – 453,7 тыс., а сельское население – 255, 6 тыс. человек. [2]

В период с 1990 по 2012 год численность населения неуклонно возрастала. Динамика численности отражена на рис.1.

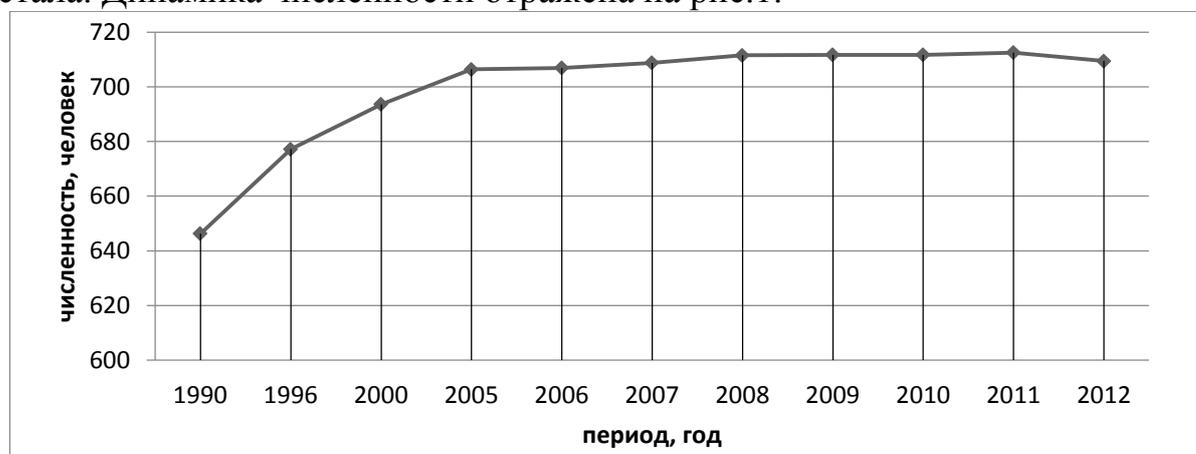


Рис.1 - Динамика численности населения РСО-Алания в период с 1990 по 2012 год.

Осетия-Алания является одной из самых многонациональных территорий России. По данным Всероссийской переписи населения 2010 года представители около ста национальностей проживают на территории республики. Среди народов, населяющих Осетию, преобладающие по численности населения - осетины 65,1% от общей численности населения республики, на втором месте находятся русские 20,8% (147 090 тыс. чел.), а также армяне, греки и другие национальности.

Опрос показал, что в структуре населения Республики не доминируют среднеобеспеченные слои. Доля слоя, для которого приобретение вещей происходит редко, а деньги, в основном, тратятся на продукты питания в 2013 году составила 49 % (диаграмма 1).

Высока доля слоя в общей структуре (23%), для которого приобретение вещей происходит регулярно. **На низшей ступени** находятся порядка 18% опрошенных, которые испытывают дефицит средств даже на продукты. А вот 9% владикавказцев отнесли себя к представителям наиболее обеспеченной части общества, которые могут позволить себе без особых

ограничений приобрести дорогостоящие вещи, такие как автомобили, недвижимость и т.д.

### Самооценки покупательной способности населения г.Владикавказ (в % от общего числа опрошенных)



Динамику покупательной способности населения проследим на рис.2.

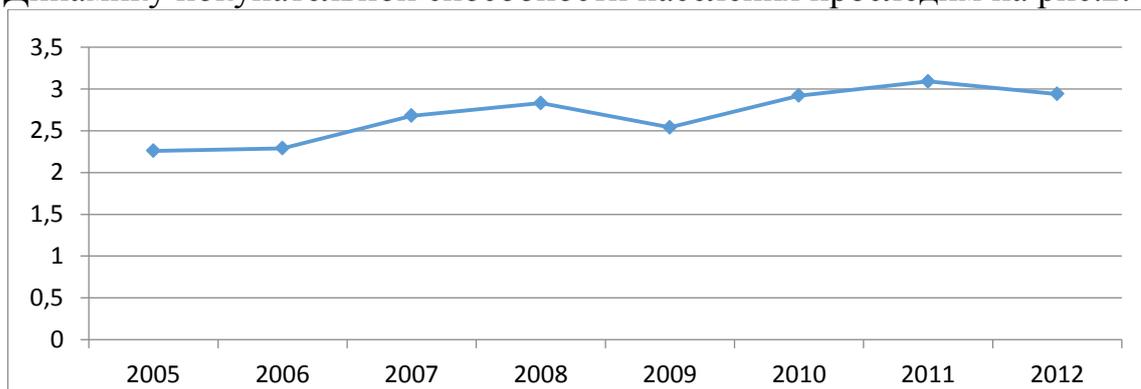


Рис.2 - Динамика покупательной способности населения РСО-Алания (количество наборов прожиточного минимума – среднедушевых денежных наборов).

Показателем покупательной способности населения является состояние розничной торговли и сферы услуг. Как видно из диаграммы, повышение динамики покупательной способности населения в 2007 году произошло благодаря следующим факторам: оборот розничной торговли вырос на 15,2 %, объем платных услуг - на 14,2 %. В бюджетную систему всех уровней поступило налогов и сборов на сумму 7735 млн.рублей, что на 13,8% выше, чем в 2006 году, в т.ч. в консолидированный бюджет республики более 5 млрд.рублей – рост 19 %. Реальные доходы населения выросли на 21,3%. При этом укрепилась устойчивая тенденция превышения денежных доходов населения над денежными расходами (более 20 млрд.

рублей.). Таким образом, в 2007 году выросли денежные накопления населения - потенциальные инвестиционные ресурсы. Уровень средней заработной платы в целом по республике превысил уровень прожиточного минимума в 2,4 раза. Среди наиболее крупных инвестиционных проектов, реализация которых началась в 2007 году, магистральный газопровод Дзуарикау-Цхинвал, строительство Зарамгских ГЭС, организация производства по глубокой переработке древесины (фирма «Рокос»), введение в эксплуатацию несколько животноводческих комплексов, оснащенных современным зарубежным оборудованием. Таким образом, реальная заработная плата увеличилась на 15,6%.

Изменение покупательского поведения в сторону уменьшения в 2008-2009 годах связано с кризисом в России.

Показательным для республики явился 2011 год. [1]

В 2011 году наибольший удельный вес (69,5%) в обороте оптовой торговли занимали малые, микро предприятия и индивидуальные предприниматели. Оборот оптовой торговли крупных и средних организаций уменьшился по сравнению с 2010 годом на 59,1%. Количество официально ликвидированных организаций составило 1016 единиц. Наибольший прирост цен был отмечен на: мясо и птицу – 18,2%, рыб и морепродукты – 13,6%, яйца – 12,0%, кондитерские изделия – 9,3%, хлеб и хлебобулочные изделия – 8,8%, макаронные изделия – 5,0%, алкогольные напитки – 4,1%. Стоимость минимального набора продуктов питания в декабре 2011 года в республике составила в расчете на месяц 2284,52 рубля, что на 7,3% меньше, чем в декабре 2010 года.

Из 83 наблюдаемых субъектов Российской Федерации по стоимости этого набора, начиная с наименьшей, в декабре 2011 года республика занимала 32 место. Потребительские цены на непродовольственные товары росли в течение всего 2011 года. За год прирост цен по этой группе товаров составил 7,1% (в 2010 году – 3,8%). По итогам 2011 года, среди наблюдаемых видов непродовольственных товаров, наиболее выросли цены на: табачные изделия – на 17,6%, мебель, моющие и чистящие средства – на 12,2%, одежду и белье – на 8,2%, обувь – на 7,1%, строительные материалы – на 5,9%, медикаменты – на 4,4%, печатные издания – на 3,5%. Также выросли цены на бензин - на 14,1%. Из услуг пассажирского транспорта, которые в 2011 году в среднем подорожали на 2,%, наибольшее увеличение цен и тарифов отмечалось на услуги воздушного транспорта – на 10,9%. Услуги железнодорожного транспорта подорожали на 7,3%.

Тарифы на жилищно-коммунальные услуги в 2011 году выросли на 10,1%, в том числе жилищные услуги стали дороже на 2,5%, коммунальные услуги – на 13,4%.

Согласно данным Статуправления РСО-Алания за 2012 год, численность населения с денежными доходами ниже величины

прожиточного минимума составила 9,5% или 67,9 тыс. человек от общей численности населения. [2]

В ходе опроса граждане определили, что материальное положение населения Республика Северная Осетия-Алания нельзя оценить как положительное. Республика входит в группу регионов с относительно сложной социальной ситуацией, и, по мнению граждан, это связано с повышенным уровнем безработицы, невысоким уровнем среднедушевых денежных доходов и миграционным оттоком населения.

#### **Использованные источники:**

1. Социально-экономическая ситуация Республики Северная Осетия – Алания в 2011 году Статсборник / Северная Осетиястат - Владикавказ, – 2011. 205стр.
2. Социальное положение и уровень жизни населения РСО – Алания. 2012: Статистический сборник / Северная Осетиястат - Владикавказ, 2012. 167 стр.

*Романюк А.Д.  
студент 3 курса  
финансово-экономический факультет  
Оренбургский государственный университет  
Россия, г. Оренбург*

### **АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ**

**Аннотация:** в статье дается краткая характеристика понятия «специальный налоговый режим», проводится анализ статистической налоговой отчетности за период 2012 - сентябрь 2013 гг., а также рассмотрен перечень основных проблем, касающихся налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса.

**Ключевые слова:** специальный налоговый режим, субъекты малого и среднего бизнеса, налоговая система России, налоги на совокупный доход, упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход, единый сельскохозяйственный налог, проблемы налогообложения деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

Особенностью современной налоговой системы России является наличие специальных налоговых режимов, которые нацелены на создание более благоприятных экономических и финансовых условий функционирования организаций, относящихся к сфере малого предпринимательства, а также индивидуальных предпринимателей.

Получение помощи от государства связано, как правило, с необходимостью предоставления субъектом экономической деятельности большого количества документов. При этом факт наличия документов еще

не гарантирует принятие органом власти положительного решения. Это, несомненно, является сдерживающим фактором обращения предпринимателя за содействием в органы публичной власти, а иногда органы власти при всем желании не имеют возможности оказать поддержку.

На данном этапе развития экономической системы финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства осуществляется разными способами (например, посредством предоставления инвестиционного налогового кредита, компенсации процентной ставки по кредиту и так далее), но, на наш взгляд, именно применение специальных налоговых режимов является одним из наиболее действенных методов стимулирования деятельности предпринимателей.

Необходимо учитывать, что определенные виды деятельности и организационно-правовые формы субъектов предпринимательства требуют обязательного использования того или иного режима налогообложения (например, обязательность применения общей системы налогообложения для открытых акционерных обществ или использование системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для организаций, оказывающих услуги общественного питания).

Важно отметить, что при выборе оптимального режима налогообложения для субъектов малого предпринимательства в первую очередь необходимо сравнить существующий уровень налоговой нагрузки предприятия при применении общей системе налогообложения и при специальном режиме налогообложения.

Как пишет Н.М. Турбина: «Налоги по специальным налоговым режимам, применяемым субъектами малого и среднего бизнеса, не входят в состав основных доходобразующих налогов России». [1, с. 326] Тем не менее, их поступления играют важную роль в стимулировании экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Анализируя поступления от трех специальных налоговых режимов, Н.М. Турбина делает вывод о том, что «в 2011 г., по сравнению с 2010 г. произошел значительный рост поступлений налогов. Налоги на совокупный доход, взимаемые с субъектов малого предпринимательства увеличились на 26,5 млрд руб. Если в 2010 г. поступления от налогов на совокупный доход составили 207,7 млрд руб., то в 2011 г. они возросли на 26,5 млрд руб. и составили 234,2 млрд руб.». [1, с. 326]

Используя данные форм статистической отчетности Федеральной налоговой службы, аналогичным образом проанализируем поступления налогов на совокупный доход за 2012 г. (таблица 1).

Таблица 1 – Поступления налогов на совокупный доход от субъектов малого и среднего предпринимательства в консолидированный бюджет России по итогам 2012 г., млрд р [2]

Наименование показателей	Значение показателей			
	Поступило всего	Удельный вес, %	в том числе:	
			организации	ИП
<b>УСН, в том числе:</b>	175,3	67,7	106,1	69,2
С объектом налогообложения:				
- доходы	134,8	52,1	76,1	58,7
- доходы, уменьшенные на величину расходов	40,5	15,6	30,0	10,5
Сумма минимального налога	16,3	6,3	14,1	2,2
<b>ЕНВД</b>	79,9	30,9	28,8	51,1
<b>ЕСХН</b>	3,7	1,4	2,7	1,0
<b>Всего:</b>	<b>258,9</b>	<b>100</b>	<b>137,6</b>	<b>121,3</b>

Данные таблицы показывают, что наибольший удельный вес от поступлений налогов приходился на упрощенную систему налогообложения в 2012 (67,7%). Почти третья часть от всех поступлений приходилась на ЕНВД – 30,9%.

Теперь обратимся к анализу тех же специальных налоговых режимов уже на основе статистических данных за январь – сентябрь 2013 г.

Таблица 2 – Начисление и поступление налогов на совокупный доход от субъектов малого и среднего предпринимательства в бюджетную систему Российской Федерации, тыс. р.[3]

Специальный налоговый режим	Значение показателей	
	Поступило - всего, тыс. р	Удельный вес, %
<b>ЕНВД</b>	55 782 696	25,0
<b>ЕСХН</b>	3 847 083	1,7
<b>УСН</b>	163 480 628	73,3
<b>Всего:</b>	<b>223 110 407</b>	<b>100</b>

Как мы видим, наибольший удельный вес в сентябре 2013 г. снова приходится на упрощенную систему налогообложения (73,3%), четверть поступлений - на единый налог на вмененный доход.

В настоящий момент можно выявить несколько основных проблем, касающихся налогообложения деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства:

- проблема высоких и сложных для расчета налогов;
- функция предварительного контроля носит слишком общий характер и не гарантирует повсеместного соблюдения правил внешнеэкономической деятельности;

- налоговые органы не могут наводить порядок в бухгалтерском учете по просьбе организаций в связи с ограничением функций и жестким планом работы;

- с целью повышения рентабельности малые предприятия переводят деятельность в «тень»;

- меры государства по контролю за уклонением от уплаты налогов носят временный характер, а также достаточно трудоемки и затратны для государства;

- наблюдается тенденция к повышению удельных издержек на ведение налогового учета.

Конечно, это далеко не полный перечень проблем в рассматриваемом аспекте, требующий постоянного внимания государства и контролирующих органов.

С целью поддержки сферы малого и среднего бизнеса, на наш взгляд, следует предпринимать меры по снижению налоговой нагрузки, финансированию отдельных отраслей хозяйства, выделяя наиболее приоритетные направления развития экономики страны, а также укреплению существующей системы гарантий кредитования.

#### **Использованные источники:**

1 Турбина Н.М., Совершенствование налогообложения по специальным режимам как фактор развития малого и среднего предпринимательства в России / Н.М. Турбина // Социально-экономические явления и процессы, №12 (046), 2012. – С. 326-331.

2 Федеральная налоговая служба, Данные по формам статистической налоговой отчетности. [Эл.ресурс]– Дата обращения 23.12.2013. – Режим доступа: [http://www.nalog.ru/nal\\_statistik/forms\\_stat](http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat) .

3 Единая межведомственная информационно-статистическая система, Начисление и поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации. [Эл.ресурс] – Дата обращения: 21.01.2014. – Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>.

*Ромашечкин С.А.*

*Сахаров С.В.*

*Батунина А.А.*

*Комкова А.В.*

### **К ПРОБЛЕМЕ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЛОВЫХ ПРОЦЕССОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ КЛАСТЕРЕ ПО ДОБЫЧЕ И ПЕРЕРАБОТКЕ ЦЕМЕНТНОГО СЫРЬЯ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

В настоящее время основным вектором для отрасли является «Стратегия развития промышленности строительных материалов и индустриального домостроения на период до 2020 г.», разработанная в 2010 г. В том же году Министерство экономического развития РФ предложило свой подход для развития основных отраслей – систему кластеров, в том

числе и для отрасли производства строительных материалов.

Рязанская область занимает второе место в Центральном федеральном округе по залежам цементного сырья. В настоящее время запасы составляют около миллиарда тонн. Цемент является одним из основных строительных материалов, поэтому – создание в регионе промышленного кластера по добыче и переработке цементного сырья, который будет обеспечивать продукцией не только Рязанскую область, но и европейскую часть Российской Федерации – стратегическая задача.

Различают несколько видов цемента: портландцемент, БТЦ (быстротвердеющий портландцемент), ВНВ (вяжущее низкой водопотребности), пуццолановый портландцемент, сульфатостойкий портландцемент, алинитовый портландцемент, шлакопортландцемент, водонепроницаемый портландцемент, напрягающийся портландцемент, низкощелочной портландцемент, глиноземистый портландцемент, гипсглиноземистый расширяющийся портландцемент. Самым массовым и дешёвым является обычный портландцемент. Это вяжущее вещество, быстро твердеющее при контакте с воздухом и водой.

Потребление и спрос на цемент стабильно высокий. В России работает несколько крупных цементных заводов и масса мелких, местного значения. Цементному рынку присуща региональность.

Стоимость цемента по стране неоднородна. Рассматривая розничный рынок, цена в зависимости от производителя и марки цемента — от 170 до 250 рублей за мешок 50 кг. При большом количестве предприятий, конкуренция должна способствовать выравниванию и снижению цен. Однако вмешивается фактор региональности производств. По сути, в каждом регионе свой монополист. К тому же, большинство предприятий работает на морально устаревшем оборудовании, и не в состоянии дать требуемые рынку объемы.

По итогам 2012 года потребление цемента в Рязанской области составило около 500 тыс. тонн, что на 21% больше, чем в 2011 году, ввод в действие жилых домов увеличился на 9%. Столь высокий рост потребления требует существенного увеличения производства цемента, которое невозможно без модернизации существующих мощностей. Формирование центров ускоренного инвестиционного развития является одной из важнейших задач инвестиционной политики Рязанской области. Кластеризация рассматривает вопросы объединения предприятий в более широком порядке по сравнению с технологическим сотрудничеством. При этом возможны разные структуры строительного кластера. Ядром его видятся базовые предприятия – лидеры промышленности стройматериалов, строительные компании.

Холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ групп» - международный вертикально интегрированный промышленный холдинг, является лидером российского производства строительных материалов и входит в десятку крупнейших

цементных компаний мира. Он объединяет 16 цементных заводов в России, на Украине и в Узбекистане, а также заводы по производству бетона, ЖБИ, карьеры по добыче нерудных материалов и предприятия по промышленному строительству. Производственная мощность предприятий, входящих в холдинг, составляет 40,0 млн т. цемента. В 2013 году холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ групп» подписал инвестиционное соглашение с Рязанской областью. Предметом соглашения, является реализация инвестиционного проекта по строительству новой технологической линии по производству цемента «сухим» способом мощностью 10 000 тонн клинкера в сутки.

В состав холдинга входит «Михайловцемент», являющийся крупнейшим производителем цемента в Рязанской области. Продукция предприятия пользуется широкой известностью и высокой репутацией среди потребителей строительного комплекса Москвы, Рязанской, Московской, Тульской, Ивановской, Владимирской областей и других регионов России. Производственная мощность предприятия – 1, 962 млн тонн цемента в год. В 2011 году продукции предприятия был присвоен сертификат «EcoMaterial 1.3. Экологически безопасные строительные материалы». Получение сертификата подтверждает, что продукция предприятия соответствует всем экологическим нормам, безопасна для человека, а в производстве продукции используются передовые технологии и оборудование, которое минимизирует воздействие на окружающую среду. Благодаря своим экологическим свойствам продукция завода рекомендована при строительстве и реконструкции жилья, дошкольных учреждений, школ, лечебно-профилактических учреждений.

Вхождение в 2002 году в состав «ЕВРОЦЕМЕНТ групп» позволило «Михайловцемент» расширить и обновить производственную базу, провести реконструкцию складов, а также сделать важнейший шаг к успеху – произвести газификацию завода. В результате увеличились объемы производства цемента, значительно уменьшилась его себестоимость, улучшились условия труда работников завода. В итоге завод «Михайловцемент» получил награды в программе «Российское качество».

В 2013-2014 году в реконструкцию действующего производства и строительство новой технологической линии на заводе «Михайловцемент» холдинг «ЕВРОЦЕМЕНТ групп» вложит 9 млрд рублей. Новая технологическая линия ЗАО «Михайловцемент» по производству цемента «сухим» способом позволит не только вдвое увеличить производственные мощности предприятия и на 30% снизить себестоимость производства цемента, но и значительно улучшить экологическую обстановку. В частности, предполагается уменьшение энергозатрат на 30% и снижение потребления природного газа более чем в 2 раза. В итоге выпуск цемента экологичным «сухим» способом вырастет с 1,9 до 3,6 млн тонн цемента в год.

С запуском новой линии на ЗАО «Михайловцемент» будут открыты

порядка 400 рабочих мест, дополнительную загрузку получают и смежники: энергетики, РЖД, газовое хозяйство. Появятся порядка 3000 дополнительных рабочих мест. Срок строительства составит три года, при этом действующее предприятие продолжит выпуск продукции без остановки. Предстоит проработать вопросы комплексного использования в новом производстве отходов нефтеперерабатывающего завода, что также улучшит экологическую ситуацию в регионе.

Серебрянский цементный завод — пример успешного международного сотрудничества с целью создания в России современного, конкурентоспособного, эффективного и экологически чистого производства мирового уровня. Завод производит высококачественный цемент марок ЦЕМ I 32,5 Н и ЦЕМ I 42,5 Н, а также быстротвердеющий цемент ЦЕМ I 42,5 Б «сухим» способом по новейшим технологиям. Мощность предприятия — 1,8 млн. тн. продукции в год. Предприятие введено в эксплуатацию в 2013 году. В его строительство инвестировано более 10 миллиардов рублей. Создано 450 рабочих мест, ежегодные налоговые отчисления в бюджеты всех уровней составят 1,3 миллиарда рублей.

Продукция «Серебрянского цементного завода» характеризуется быстрым набором прочности и высокими прочностными характеристиками. Даже цементы марки 42,5 (500) показывают «резерв» по прочности на 28 сутки твердения около 5 Мпа сверх требуемых ГОСТом значений. В ближайшее время планируется наладить выпуск цемента с минеральными добавками (ЦЕМ II 42,5).

По итогам исследования, проведенного в 2011 году порталом Superjob.ru среди работающих в России компаний-работодателей, Серебрянский цементный завод назван «Привлекательным работодателем-2011».

На сегодняшний день Рязанская область имеет несколько перспективных направлений развития, одним из наиболее важных среди них является создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа в Пронском районе Рязанской области.

В области активно развиваются кластерные инициативы – уже можно говорить о сложившемся цементном кластере, создаются инновационный, промышленно-производственный кластеры.

К 2017 году за счёт кластеров в Рязанской области планируется создать 150 тыс. современных рабочих мест.

#### **Использованные источники:**

1. <http://its.grandsmeta.ru/actual/1657/>
2. <http://www.ecorussia.info/ru/news/ecocluster>
3. [http://www.eurocement.ru/cntnt/rus/press/rus\\_news/n9196.html](http://www.eurocement.ru/cntnt/rus/press/rus_news/n9196.html)
4. [http://www.ustroy.ru/zavod\\_cement/?region=62](http://www.ustroy.ru/zavod_cement/?region=62)
5. [http://voprosotvet.net/otoplenie/cement\\_obzor\\_rynka\\_cen.html](http://voprosotvet.net/otoplenie/cement_obzor_rynka_cen.html)

*Румянцева М.И.*  
*студент 2-го курса*  
*«Организация работы с молодежью»*  
*Чурапчинский Государственный Институт*  
*Физической культуры и спорта*  
*Республика Саха (Якутия), с. Чурапча*

## ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ЧУРАПЧИНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНСТИТУТА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Управление персоналом и организация его труда признается одной из наиболее важных сфер жизни предприятия, способного многократно повысить ее эффективность, а само понятие «управление персоналом» рассматривается в достаточно широком диапазоне: от экономико-статистического, до философско-психологического.

Теоретическая значимость исследования заключается в обосновании темы. Изложенный материал и его анализ в будущем поможет исследователям осознать сущность качественного управления персоналом и его планирования, выделить особенности предоставления услуг труда.

Организация труда — организационная система, имеющая своей целью достижение наилучших результатов использования живого труда в процессе производства.<sup>10</sup>

Организация производства — это процесс, обеспечивающий соединение рабочей силы со средствами производства для достижения определенной производственной цели.<sup>11</sup>

Организация труда опирается на познание и использование экономических законов, законов физиологии и психологии труда, данные исследований социологической науки, а также математики и кибернетики, базируется на знаниях юридической науки. В том случае, если практическому внедрению конкретных мероприятий по организации труда предшествует научный анализ трудовых процессов и условий их выполнения, а данные практические меры базируются на достижениях современной науки и передового опыта, мы имеем дело с научной организацией труда (НОТ).<sup>12</sup>

Наиболее распространенными формами разделения труда в организации являются:

- функциональное разделение труда — распределение всего комплекса работ между различными категориями работников в зависимости от характера и специфики выполняемых ими работ, в соответствии с той ролью, которую работник выполняет в коллективе;

---

<sup>10</sup> А.Я. КИБАНОВА 370

<sup>11</sup> А.Я. КИБАНОВА 370

<sup>12</sup> А.Я. КИБАНОВА 370

- профессионально-квалификационное разделение труда, осуществляемое с учетом специальности работников и сложности выполняемых ими работ;
- предметное (по детальное) разделение труда между работниками, специализирующимися на выполнении относительно законченного объема работ или изготовлении определенного изделия (детали);
- пооперационное разделение труда, обусловленное расчленением процесса изготовления изделия (детали) на составные части (операции), выполняемые различными работниками.<sup>13</sup>

Научная организация труда персонала управления предполагает определенную степень регламентации труда по содержанию и времени. Регламентация труда означает установление и строгое соблюдение определенных правил, инструкций, нормативов, основанных на объективных закономерностях, присущих научной организации труда.<sup>14</sup>

Чурапчинский государственный институт физической культуры и спорта

Система управления ФГОУ ВПО «Чурапчинский государственный институт физической культуры и спорта» осуществляется в соответствии с организационно – правовыми и нормативными документами Российской Федерации и локальными документами вуза. Является сочетание спортивного, гуманитарного и социально-педагогического образования с высоким уровнем профессиональной подготовки в области физической культуры, спорта и социальной сферы.

Общее руководство институтом осуществляет выборный представительный орган – Ученый совет, в состав которого входят ректор, являющийся его председателем, проректоры. Другие члены Ученого совета избираются на конференции путем тайного голосования. Состав действующего совета 17 человек.

Субъектами учебного процесса в Институте являются студенты, преподаватели и сотрудники Института.

Управление институтом осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, Типовым положением об образовательном учреждении высшего профессионального образования, утвержденном Постановлением Правительства Российской Федерации и Уставом вуза.<sup>15</sup>

Суть организации труда заключается в установлении определенного порядка построения и осуществления трудового процесса.

#### **Используемые источники:**

- 1) Учебник/Под ред. А.Я. Кибанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 638 с. — (Высшее образование).

<sup>13</sup> А.Я. КИБАНОВА 381

<sup>14</sup> А.Я. КИБАНОВА 381

<sup>15</sup> <http://www.webkursovnik.ru/kartgotrab.asp>

2) интернет: <http://www.webkursovnik.ru/kartgotrab.asp>

*Рыковская Л.А.  
соискатель  
кафедра учета и аудита  
Луцкий национальный технический университет  
Украина, г. Луцк*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ**

*Обоснованы новые подходы к решению вопросов организации учета, контроля и анализа финансовых результатов деятельности предприятия в соответствии с современными требованиями управления. Разработаны предложения относительно усовершенствования порядка составления финансовой отчетности.*

*Ключевые слова: финансовая отчетность, баланс, отчет о финансовом результате, актив, пассив.*

Управление любым предприятием требует точной, оперативной и систематизированной информации о его деятельности. Данные, которые представляются для анализа, должны быть соответствующей формы, структурированные и последовательные для того, чтобы руководитель мог принять необходимое и своевременное решение. Кроме того, существует большое количество внешних пользователей, которым необходима короткая и оперативная информация о деятельности предприятия, чтобы проанализировать показатели эффективности, рентабельности и др. Поэтому, предприятия составляют отчетность, которая является связующим звеном между хозяйственной деятельностью и руководителями различных уровней, которые принимают решение.

Финансовая отчетность, а соответственно, финансовый учет и финансовый анализ деятельности предприятий в Украине осуществляются не достаточно эффективно с точки зрения рыночных условий ведения хозяйства. Поэтому актуальность данной статьи обусловлена необходимостью усовершенствования методологии составления финансовой отчетности в Украине.

Исследованиям относительно совершенствования методологии финансовой отчетности посвящены труды отечественных ученых-экономистов: Голова С.Ф., Коробко Р.Н., Кучеренко Т.Е., Хомина П.Я., Чижевской Л.В. и др.

Систему учета и составления финансовой отчетности в Украине, можно признать системой континентального типа, основная идея которой – ориентация бухгалтерского учета на удовлетворение требований государственных контролирующих органов. В странах, где применяется эта модель, бухгалтерский учет регламентируется в законодательном порядке и

отличается консерватизмом. Это соответственно предопределяет то, что информация, которая отражается в финансовой отчетности, не всегда является полной, достоверной и полезной для внешних пользователей. Но в рыночных условиях ведения хозяйства финансовая отчетность должна ориентироваться не на государство, как это было во времена командно-административной экономики, а на инвесторов и покупателей ценных бумаг предприятия, для обеспечения их короткой, но полной информацией о результатах деятельности. Поэтому, является необходимым пересмотреть некоторые стандарты бухгалтерского учета, чтобы изменить такую ситуацию, то есть финансовая отчетность должна включать данные, которые действительно разрешат пользователям оценить реальную деятельность предприятия, изменения его состояния во времени и проанализировать последствия принятия хозяйственных решений.

Примером этого может быть одна из ключевых форм годового финансового отчета – Баланс (форма № 1). В Балансе отражаются состав имущества предприятия и источники его формирования в виде остатков по синтетическим счетам бухгалтерского учета.

Баланс украинских предприятий почти полностью построен в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Статьи актива Баланса представлены в оптимально свернутой форме, одновременно они содержат информацию, которая действительно будет интересовать пользователей отчетности, особенно относительно стоимости основных средств, материальных средств, нематериальных и других оборотных и оборотных активов. Но все же возникают сомнения, относительно правильности размещения отдельных статей актива. В частности, большинство украинских ученых соглашаются в едином мнении, что износ основных средств необходимо и возможно считать активом только в том случае, когда он отражает обновленную, усовершенствованную или возобновленную за счет амортизационных отчислений часть основных средств производства. В данное время он используется лишь как расчетный элемент для определения остаточной стоимости. По нашему мнению, это признается принципиальной ошибкой, потому что сумма износа в представленном в Балансе виде не является активом. Аналогичным является подход относительно правильности отражения в Балансе износа нематериальных активов.

Статьи пассива Баланса, в отличие от статей актива не являются достаточно полными и точными относительно отражения источников приобретения ресурсов, что в свою очередь затрудняет восприятие информации. В частности, источником приобретения основных средств может быть как нераспределенная прибыль или резервный капитал, так и долгосрочные кредиты банков или другие инвестиции. Обычно многократное расширение статей баланса может привести к обратному результату, когда чрезмерное количество информации будет вызывать

запутанность и недоразумение, но выведения отдельных наиболее важных статей, которые отражают стоимость основных средств и некоторых других расходов в активе, которые сгруппированы по источникам приобретения и содержания этих ресурсов в пассиве Баланса, являются достаточно целесообразными.

Многие ученые, которые изучают особенности учета активов и составления отчетности предприятий, отмечают наличие сложной и противоречивой проблемы. Она заключается в том, что основная составляющая процесса производства, и воспроизводства капитала, а именно – рабочая сила, которая является достаточно весомой за своим экономическим назначением, остается за пределами финансовой отчетности и не отражается в Балансе предприятия, то есть не считается активом. Непрямое отражение рабочей силы фиксируется в форме оплаты труда в пассиве Баланса, как текущее обязательство, а также как элемент операционных расходов в Отчете о финансовых результатах (ф. 2) вместе с расходами на сырье, материалы и другие расходы. Ученые отмечают, что оценка стоимости рабочей силы может быть осуществлена за совокупностью накопленных человеком профессиональных знаний, умений и навыков, которые учитывают интеллектуальные, психологические, физиологические, образовательно-квалификационные и другие возможности участников трудовой деятельности. Поэтому, при условии объективной оценки стоимости рабочей силы человеческие ресурсы предприятия могут быть отражены в активе Баланса. Кроме того, рабочая сила, как и основные средства, изнашивается и нуждается в определенных амортизационных возмещениях на свое возобновление в виде расходов на отдых, оздоровление, лечение, повышение квалификации и тому подобное. В зависимости от характера этих расходов и их целевого назначения они могут быть зафиксированы в пассиве Баланса как долгосрочные или краткосрочные обязательства и в целом – как операционные расходы на производство рядом с амортизацией и другими элементами расходов в Отчете о финансовых результатах.

Финансовая отчетность за национальными стандартами в ряде случаев не обеспечивает достаточного массива достоверной и содержательной информации по ключевым финансовым и не финансовым показателям деятельности, которая снижает качество анализа как текущего состояния хозяйствующего субъекта, так и стратегии его развития. Можно выделить две существенных проблемы финансовой отчетности: недостаток долгосрочных показателей и недостаток методов стратегического анализа и принятия решений как внутренними, так и внешними пользователями отчетности. То есть, пользователи не могут сравнить показатели, которые представлены в отчетности с прошлыми периодами, а соответственно, не могут провести их оценку в часовом разрезе и осуществить прогноз. Соответственно, потенциальные инвесторы не заинтересуются отчетностью,

которая не позволяет им предсказать будущие доходы и риски. Поэтому, отчетность должна содержать самые главные показатели за несколько лет, что позволит пользователям в определенной степени делать обоснованные прогнозы на будущее. Кроме того, отчетность должна включать не только табличные данные, но и описание отдельных фактов отчетного периода, которые являются важными для предприятия. Это позволит пользователю анализировать не только количество и динамику, но и качество хозяйственной деятельности организации. Также важным аспектом эффективности финансовой отчетности является возможность сопоставления финансовой информации разных хозяйственных субъектов, что и представляет главный интерес для инвестора.

Актуальным является вопрос внедрения международных стандартов финансовой отчетности. Привычные для Украины стандарты бухгалтерского учета отличаются от международных в основном тем, что традиционные формы отчетности предусматривают единственный стандарт для всех отраслей, тогда как международные стандарты учитывают особенности каждой из них и характеризуются более свободной формой. Существенным недостатком традиционных форм учета также является слишком придирчивое внимание к несущественным суммам, которые за международными стандартами в отчетности не учитывают. Следовательно, актуальным является внедрение международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), целью которых является возведение к минимуму расхождения финансовой отчетности разных стран и обеспечения на этой основе сравнимости и надежности информации для разных пользователей.

В Украине существуют проблемы относительно внедрения МСФО. Главными проблемами является то, что отсутствуют образовательные программы относительно МСФО, отсутствует достаточное количество специалистов по МСФО, не определена процедура включения международных стандартов в правовое поле Украины. Внедрение требует подготовки специалистов, которые владеют методологией трансформации украинской финансовой отчетности в международную, а также, поскольку украинские предприятия работают в условиях ограниченных ресурсов, соответственно, они не имеют достаточных средств для самостоятельного перехода на МСФО.

Подводя итог, можно сказать, что совершенствование финансовой отчетности за изложенными направлениями позволит не только повысить объективность и достоверность результатов анализа и эффективность управленческих решений, но и будут способствовать повышению престижа украинских предприятий на международном рынке, поскольку позволит инвесторам получать точную, полную и лаконичную информацию о предприятии. Соответственно, это будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности украинской экономики.

### **Использованные источники:**

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: [пер. с англ. за ред. С.Ф. Голова]. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.
2. Біла Л.М. Про гармонізацію фінансової звітності / Л.М. Біла // Збірник наук. пр. Вип. 10. – Кам'янець-Подільський. – 2002. – С. 187-189.
3. Коробко О.М. Бухгалтерська фінансова звітність: методологія складання і практика використання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / О.М. Коробко. – Київ. – 2003. – 23 с.
4. Кучеренко Т.Є. Генезис функції і концепції фінансової звітності в системі управління / Т.Є. Кучеренко // Вісник ТНЕУ. - 2009. - № 3. – С. 94-104.
5. Шеверя Я.В. Фінансова звітність у системі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)” / Я.В. Шеверя. – Житомир. – 2011. – 23 с.
6. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Баланс» // <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO.aspx>

*Саитбатталова Л.Ф.*

*факультет економіки и управління*

*Хусаинова С.В., к.э.н.*

*научный руководитель, старший преподаватель*

*Елабужский институт*

*Казанского(Приволжского)Федерального Университета*

*Россия, г. Елабуга*

### **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РЕФОРМЫ ЖКХ**

Ключевой проблемой реформирования ЖКХ является совершенствование системы договорных отношений, обусловленное появлением в этой сфере хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм. Появление новых видов собственников обусловлено потребностями в иных формах и методах инвестирования развития объектов жилищно-коммунального назначения в условиях ограниченности бюджетных средств. При этом наряду с диалогом «заказчик - подрядчик (предприятие ЖКХ)» формируются сложные многосторонние взаимоотношения, участниками которых являются:

– инвестиционные, строительные и эксплуатационные

организации различных форм собственности, осуществляющие финансирование, строительство, содержание объектов ЖКХ и управление ими;

- собственники жилищного фонда и объектов коммунального хозяйства, представляющие их органы и управляющие компании;

- потребители услуг – владельцы, наниматели и арендаторы жилых помещений, товарищества собственников жилья, другие организации.

Следует иметь в виду, что реформирование жилищно-коммунального хозяйства направлено на повышение роли органов местного самоуправления, самостоятельности и ответственности хозяйствующих субъектов различных форм собственности, обеспечивающих непосредственное обслуживание потребителей жилищно-коммунальных услуг и имеющих правовые и финансовые возможности не только для осуществления текущей эксплуатационной деятельности, но и для развития объектов жилищно-коммунального назначения. При решении указанных проблем особое внимание следует уделить:

- проведению субъектами Российской Федерации, органами местного самоуправления необходимых преобразований в сфере управления, финансирования и ценообразования, направленных на обеспечение более эффективного функционирования ЖКХ;

- формированию структур (службы заказчика, управляющие организации, товарищества собственников жилья и другие), представляющих интересы всех собственников жилья и защищающих права потребителей жилищно-коммунальных услуг;

- введению договорных отношений на всех этапах производства и предоставления жилищно-коммунальных услуг, включая собственника - домовладельца, производителя услуг и их потребителя;

- завершению процесса передачи в муниципальную собственность ведомственных объектов ЖКХ.

В основу системы управления ЖКХ могут быть положены рациональное разделение функций и организация взаимоотношений между собственником - домовладельцем, управляющей организацией, подрядными организациями различных форм собственности, осуществляющими обслуживание жилищного фонда и объектов инженерной инфраструктуры, и органом, уполномоченным осуществлять государственный контроль за предоставлением населению жилищно-коммунальных услуг необходимого качества, за использованием и сохранностью жилищного фонда независимо от его принадлежности [1. С.278].

При выборе варианта управления целесообразно руководствоваться принципом предоставления собственнику - домовладельцу права решать, кто

будет обслуживать принадлежащую ему недвижимость и управлять ею. Органам местного самоуправления, как собственникам объектов ЖКХ, следует стремиться к формированию на территории муниципального образования единой социальной и финансовой политики в сфере ЖКХ. Подрядные жилищные и коммунальные организации несут ответственность за соблюдение нормативно - технических требований к содержанию и использованию жилья и объектов коммунального назначения, за эффективное использование ограниченных финансовых ресурсов при качественном и надежном обслуживании потребителей, обеспечении сохранности жилищного фонда и объектов коммунального хозяйства. На муниципальном уровне следует завершить процесс разграничения и оформления прав собственности на объекты жилищно-коммунального хозяйства в соответствии с порядком, предусмотренным распоряжением Президента Российской Федерации от 18.03.1992 г. № 114-рп. При этом право дальнейшего управления муниципальным жилищным фондом рекомендуется передавать службам заказчика (управляющим организациям). Основные фонды подотраслей коммунального хозяйства целесообразно подразделять на две группы. Одна (так называемые технологические фонды) включает инженерную инфраструктуру – сети, котельные, насосные станции, очистные сооружения и тому подобное. Вторая (производственные фонды) состоит из объектов, обеспечивающих обслуживание фондов первой группы. Сюда входят гаражи, мастерские, производственные здания и тому подобное. Собственник объектов коммунального назначения может передавать эти фонды в хозяйственное ведение или оперативное управление коммунальным организациям - подрядчикам. Объекты коммунального назначения обслуживаются муниципальными предприятиями или акционерными обществами при сохранении за органом местного самоуправления контрольного пакета акций.

При акционировании предприятий ЖКХ необходимо учитывать различный порядок приватизации производственной и технологической частей основных фондов. Организации, специализирующиеся в сфере управления помимо прочего осуществляют рациональное распределение финансовых ресурсов между производителями тех или иных жилищно-коммунальных услуг. Собственник - домовладелец может выполнять эти функции сам либо нанять специализированную управляющую организацию, которая может быть муниципальной (служба заказчика), или стороннюю управляющую организацию, в том числе частную. Управляющая организация по поручению собственника может осуществлять также сбор платежей, заключение договоров с подрядными организациями и контроль за их исполнением, а также заключение договоров найма. Функцией обслуживающей подрядной организации является своевременное и качественное выполнение работ, оговоренных в договоре подряда. Муниципальные организации по обслуживанию жилья как самостоятельные

хозяйствующие субъекты не следует жестко закреплять за соответствующей территориальной единицей. Это позволит при организации конкурсов на обслуживание жилищного фонда стимулировать конкуренцию не только между муниципальными организациями и частными компаниями, но и между самими муниципальными организациями. При этом целесообразно создать равные условия работы, как для частных, так и для муниципальных организаций (предоставление нежилых помещений без взимания арендной платы, равные условия предоставления служебной жилой площади и тому подобное). Службы заказчика выполняют роль управляющих организаций для муниципальных объектов. Для управления жилищным фондом других форм собственности (товарищество собственников жилья, жилищно-строительные кооперативы и тому подобное) может быть нанята также специализированная управляющая организация, привлекающая на условиях подряда ремонтно-эксплуатационные организации и организации коммунального хозяйства. Подрядные организации освобождаются от несвойственных им регистрационно-учетных функций, паспортно-учетной работы, сбора платежей с населения за жилье и коммунальные услуги, оформления льгот и субсидий и от других форм социального обслуживания населения. Объекты коммунального назначения могут обслуживаться организациями различных форм собственности при наличии лицензии на право обслуживания объектов инженерной инфраструктуры [2. С.110].

В небольших населенных пунктах функции заказчика по содержанию и развитию объектов жилищно-коммунального назначения целесообразно осуществлять подразделению органа местного самоуправления, которое заключает договоры с подрядными организациями на содержание, техническую эксплуатацию и развитие указанных объектов. На современном этапе реформирования жилищно-коммунального хозяйства система договорных отношений включает в себя:

- договор между собственником объектов жилищно-коммунального назначения и хозяйствующим субъектом (включая управление жилищным фондом и его обслуживание, коммунальное обслуживание), заключаемый в том числе на конкурсной основе;
- договор между собственником жилищного фонда и нанимателем (владельцем) жилого помещения;
- договор между хозяйствующими субъектами (например, между водо- и теплоснабжающими организациями);
- договор между организациями, предоставляющими коммунальные услуги, и потребителями этих услуг.

Таким образом, важнейшей составляющей социальной безопасности граждан и социальной стабильности в контексте новых геополитических реалий является устойчивое функционирование жилищно-коммунального хозяйства страны. Жилищно-коммунальные услуги для населения имеют особое значение и являются не столько показателем комфортности, сколько

жизненной необходимостью.

**Использованные источники:**

1. Чернышев Л.Н. Жилищно-коммунальная реформа в России. Финансо-во-экономические особенности. Нормативные документы. - М.: МЦФЭР, 2010. - 413 с.
2. Чернышев Л.Н. Формирование рыночных отношений в ЖКХ. - М.: МЦФЭР, 2003. - 145 с.

*Сасова Л.А.*

*Алексеев А.И.*

*доцент*

*Старостина Н.А.*

*технолог, инженер-строитель, доцент*

*МАМИ(Рязанский филиал)*

*Россия, г. Рязань*

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССА  
МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМ КОММУНАЛЬНОЙ  
ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Отсутствие комплексного планирования своих территорий муниципальными образованиями и несистемный подход к ремонту и реконструкции коммунального комплекса со стороны муниципальных предприятий приводит к значительному износу технологического оборудования. Это приводит к значительным технологическим потерям и как следствие росту тарифов на ЖКУ. При этом муниципальные власти, передав муниципальным коммунальным предприятиям в хозяйственное ведение или аренду имущество коммунальных комплексов, не имеют возможности и ресурсов изменить ситуацию, а региональные органы власти не имеют реальных рычагов воздействия на ситуацию.

Недостаточные инвестиции в жилищно-коммунальный комплекс обусловлены отсутствием гарантий возврата инвестиционных вложений.

Федеральный Закон № 210-ФЗ, предусматривающий механизм возврата инвестиционных вложений, как правило, не реализуется. Не в каждом муниципальном образовании приняты инвестиционные программы организаций коммунального комплекса по развитию систем коммунальной инфраструктуры.

Постановление N 109 предусматривает два механизма возврата инвестиций организаций электро- и теплоснабжения: через тарифы на электрическую (тепловую) энергию на розничном рынке; через тарифы на услуги, в том числе плату за технологическое присоединение к электрическим сетям.

Постановление N 109 (п. 15) предусматривает три метода при регулировании тарифов: метод экономически обоснованных расходов

(затрат); метод экономически обоснованной доходности инвестированного капитала; метод индексации тарифов.

Но на практике применяется только метод экономически обоснованных расходов, одним из видов которых являются расходы на капитальные вложения (инвестиции) на расширенное воспроизводство (подп. 1 п. 20).

Расходы на инвестиции в расчетном периоде регулирования определяются на основе согласованных в установленном порядке инвестиционных программ (проектов) развития организаций, осуществляющих регулируемую деятельность.

Такие инвестиционные программы (проекты) должны содержать перечень объектов, объем инвестиций, сроки их освоения, источники финансирования капитальных вложений (необходимая валовая выручка самой организации или заемные средства), расчет срока окупаемости капитальных вложений.

При этом регулирующие органы обязаны учитывать расходы, связанные с возвратом и обслуживанием долгосрочных заемных средств, направляемых на финансирование капитальных вложений, начиная с момента поступления средств на реализацию проекта, а также обеспечить учет таких расходов при расчете тарифов на последующие расчетные периоды регулирования в течение всего согласованного срока окупаемости проекта. Однако данное требование ограничено на практике из-за применения предельных уровней тарифов.

Программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры муниципального образования предназначены, прежде всего, для обоснования необходимости привлечения финансовых ресурсов для реализации реконструкции, модернизации, нового строительства объектов и систем коммунальной инфраструктуры, а так же обеспечения возврата вложенных средств за счет регулируемых тарифов.

Распределение прогнозных инвестиций по годам.



Например, в связи с вступлением в силу Федерального закона от 07.12.2011 № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении» с 1 января 2013 года производственные программы утверждаются органами регулирования тарифов.

В соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2012 г. N 289-ФЗ инвестиционная программа организации ОКК и (или) сроки ее реализации могут быть пересмотрены представительным органом муниципального образования по собственной инициативе: 1) если по результатам мониторинга выполнения инвестиционной производственной программы будет установлено, что рентабельность деятельности этой организации значительно выше или значительно ниже уровня рентабельности, рассчитанного при утверждении данной инвестиционной программы; 2) в случаях объективного изменения условий деятельности организации коммунального комплекса, влияющих на стоимость производимых ею товаров (оказываемых услуг), и невозможности пересмотра надбавки к тарифам на товары и услуги организации коммунального комплекса и (или) тарифа организации коммунального комплекса на подключение.

Прекращение регулирования на основе предельных уровней тарифов, установление долгосрочных тарифов на срок реализации и окупаемости инвестиционных проектов, утверждение методических указаний по расчету инвестиционной составляющей тарифа и применение данного метода на практике, создание четкой нормативной базы реализации механизма финансирования инвестиционных проектов по развитию систем теплоснабжения за счет платы за присоединение к тепловым сетям - должны способствовать совершенствованию механизмов финансирования инвестиционных проектов и возврату инвестиций в коммунальном комплексе.

#### **Использованные источники:**

1. <http://lib.convdocs.org/docs/index-91679.html>
2. <http://base.garant.ru/12138284/2/#ixzz2vfxfXI88>
3. <http://alldocs.ru/download/index.php?id=2231>
4. <http://pb-account.ru/elektrichestvo/generator01348.html>
5. [www.jurnal.org](http://www.jurnal.org)
6. [www.pravoved.ru](http://www.pravoved.ru)
7. [www.audit-gkh.ru](http://www.audit-gkh.ru)

*Саушкина Н.В.  
магистрант  
кафедра менеджмента  
Марусинина Е.Ю., к.э.н.  
доцент  
кафедра менеджмента  
Волгоградский государственный университет  
Россия, г. Волгоград*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Строительный комплекс является ключевой отраслью, которая способствует развитию экономики страны, включая решение технических, экономических и социальных задач. Сегодня строительная отрасль является отражением развития экономики региона и уровня жизни населения.

Новые условия хозяйствования, обусловленные рыночными отношениями в экономике, характеризуются нестабильностью рынков строительной продукции и строительных услуг, значительным уровнем конкуренции строительных организаций на указанных рынках, неопределённостью в объёмах инвестиций и строительства.

По темпам и уровню развития строительной отрасли Волгоградская область значительно отстает от Краснодарского края и Ростовской области. Причиной возникновения такой ситуации является неумение и нежелание учитывать пожелания представителей строительных организаций. Из этого следует, что для качественного исполнения и контроля соответствующих законов необходимо наладить эффективное сотрудничество между районами и руководителями предприятий строительного комплекса Волгоградской области.

Из года в год темпы возведения жилья в Волгоградской области снижались за период с 2007 по 2012 годы. Однако в 2012 году произошел рост объемов строительства первичного жилья. Положительная динамика наблюдается до настоящего времени. За третий квартал 2013 года на территории региона введено в эксплуатацию 430 тыс. квадратных метров жилых площадей, что составляет на 16% больше по сравнению с третьим кварталом 2012 года.

Для Волгоградской области недостаточно такого объема строительства жилья. На 2013 год Министерством регионального развития плановый показатель установлен в размере 1 млн. 32 тыс. квадратных метров жилья. Но достигнуть планового показателя за 2013 год не удалось, так как в прошлом году в регионе было введено в эксплуатацию 660 тыс. квадратных метров жилья.

Основной проблемой строительной отрасли являются административные барьеры. Именно на получение разрешительной

документации уходит много времени у инвесторов, что в свою очередь находит отражение на сроках сдачи объектов.

По уровню административных барьеров Россия занимает 170-е место среди 183 государств [1], что свидетельствует о необходимости модернизации процедур согласования разрешения на строительство жилья.

Исследования показали, что показатель административных барьеров в жилищном строительстве при получении земельных участков на аукционе имеет следующий вид: застройщику необходимо пройти 98 процедур, на что нужно затратить 946 дней, а в денежном эквиваленте это составляет 25 млн. рублей. Однако 80% затрат составляет подключение к сетям инженерной инфраструктуры.

Если земельный участок получен не в рамках аукциона, то количество процедур увеличивается до 104 и дополняется шестью месяцами согласований.

В строительной отрасли наличие административных барьеров является проблемой не только застройщиков, но страны в целом, так как их наличие ограничивает конкуренцию, способствует снижению эффективности инвестиционно-строительного сектора и делового климата в стране, а также приводит к потерям государства и общества.

К проблемам, которые требуют незамедлительного решения, относятся разработка документов территориального планирования, градостроительного зонирования и документации по планировке территорий.

Для решения вышеуказанных проблем необходимо выполнить следующие мероприятия:

- упростить требования к составу и порядку подготовки документов территориального планирования,

- закрепить за органом местного самоуправления принимать решения о разработке правил землепользования и застройки вместо генерального плана,

- создать государственную географическую информационную систему территориального планирования, содержащую карты (схемы) административных границ, особо охраняемых природных территорий, а также существующих и предполагаемых объектов капитального строительства местного, регионального и федерального значения [2].

Для снижения административных барьеров необходимо принимать общесистемные меры, направленные на совершенствование административных механизмов государственного регулирования экономики, а также меры отраслевого характера, связанные с решением проблем, существующих в различных сферах экономической деятельности.

К общесистемным мерам относятся совершенствование механизмов лицензирования и аккредитации, внедрение саморегулирования и расширение использования для допуска на рынок уведомительного порядка

начала предпринимательской деятельности, оптимизация осуществления контрольных функций и предоставления государственных услуг, а также ряд иных мер.

Снижение административных барьеров обусловлено тем, что необходимо упростить процедуру согласований, при этом, не снижая уровня контроля.

Одна из первостепенных проблем связана с недостатком высококвалифицированного персонала, особенно специалистов-универсалов и кадров с рабочими строительными специальностями. Т. к. в настоящее время строительная отрасль является динамично развивающейся, то отсутствие необходимого персонала или его низкая квалификация, может привести к негативным последствиям, а именно, к снижению уровня качества строительства. Проблема отсутствия и нехватки профессионалов высокого уровня является актуальной во многих строительных компаниях. Поэтому строительные организации используют рабочую силу так называемых гастарбайтеров, что часто не лучшим образом отражается на качестве выполнения строительных работ [3]. Но большинство застройщиков используют труд приезжих, поскольку для компании-застройщика это очень выгодно в экономическом плане. На сегодняшний день в связи с низким предложением и высоким спросом на подготовленных специалистов строительная отрасль представляет собой привлекательную область для построения достойной карьеры.

Одной из важнейших проблем в строительной индустрии является слабая развитость инфраструктуры по обеспечению водоснабжением, электроснабжению, газоснабжению, канализационными сетями и т.д. Инфраструктура ЖКХ характеризуется высоким уровнем износа, что предполагает большие инвестиционные вложения, как за счет областного, так и муниципального бюджета. Так, например, эксплуатация давно устаревших сетей водопровода часто является причиной многочисленных аварий, а их число постоянно увеличивается.

В Волгоградской области уличные водопроводные сети нуждаются в срочном ремонте около трети от их общей протяженности. Но коммунальные службы производят в основном аварийно-восстановительные работы вместо планово-предупредительных, причем, проведение аварийно-восстановительных работ способствует в несколько раз большему размеру затрат, чем проведение плановых работ.

Степень износа основных фондов жилищно-коммунального хозяйства составляет около 60 %, изношенность коммуникаций достигает почти 70%. Это приводит к потере 25% теплообеспечения и 40% водоснабжения.

Часто следствием вышеуказанных проблем в сфере ЖКХ является коррупционная составляющая. Результаты проверки Контрольного управления свидетельствуют о том, что более 30% средств капиталовложений было выведено из бюджета ЖКХ. Бывают такие

ситуации, когда люди платят за услуги ЖКХ, а услуг никаких не получают. Одной из форм проявления коррупции в сфере жилищно-коммунального хозяйства являются частые отключения электричества, воды, газа, отопления, которые происходят не только в Волгоградской области, но и в других регионах России.

Решению этих проблем Правительство Российской Федерации уделяет существенное внимание преобразованиям в сфере ЖКХ, совершенствует нормативную базу, а также применяет административные практики в данной области. Актуальным вопросом является поиск источника финансирования. Такие инвестиции требуют привлечения частного капитала для действенных механизмов государственного и частного партнерства целью обеспечения защиты интересов инвесторов и стабильности развития сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Необходимо провести модернизацию всех котельных, расширить систему мини-котельных. Это позволит перейти на экономичное топливо с целью уменьшения тарифов на теплоснабжение.

Комплексные и системные решения должны обеспечить лучший уровень качества жизни населения региона и повысить эффективность ЖКХ. Модернизацию сферы жилищно-коммунального хозяйства следует осуществлять на основании федеральной целевой программы «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства». Решая данные проблемы, необходимо соблюдать интересы общества, создавать стандарты доступности ЖКХ, обеспечивать непосредственное участие государства в контроле и управлении отраслью.

Важной задачей строительных компаний является формирование оборотных средств и источников образования этих средств. Решения данной проблемы – это необходимое условие успешного функционирования строительных организаций и непрерывного процесса ввода строительных объектов.

Оборотные средства строительной компании представляет собой совокупность денежных средств, авансированных в оборотные производственные фонды и фонды обращения, а основное назначение оборотных средств – это обеспечение финансовыми ресурсами непрерывности процесса строительного производства.

Организациям в настоящее время необходимо оптимизировать оборотные средства. Т. к. хозяйственная деятельность строительных предприятий имеет сезонный характер, то при планировании запасов факт сезонности не учитывается, что приводит к увеличению запасов. Отсутствие должного контроля за оборачиваемостью оборотных средств увеличивает риски, которые связаны с избытком оборотных средств

- запасы могут устареть морально или физически испортится,
- на хранение излишков увеличиваются расходы
- увеличивается налог на имущество,

- инфляция значительно уменьшает реальную стоимость дебиторской задолженности и денежных средств.

Следовательно, оптимизация оборотных средств – важная проблема, от которой зависит уровень ликвидности строительной компании. Для решения этой проблемы менеджерами компании необходимо сформировать процесс управления, который должен включать:

- прогнозирование и анализ размеров оборотного капитала,
- разработку производственного и финансового циклов,
- определение оптимальной структуры и состава оборотных средств,
- установление потребности в оборотных средствах,
- разработку методик нормирования оборотных средств.

Основные проблемы, которые характерны для всего строительного комплекса страны в целом, и региона в частности является дефицит современных производственных мощностей, недостаточные объемы производства, использование устаревших и неэффективных технологий. Решать данные проблемы необходимо на уровне субъекта Российской Федерации, разработать программу развития строительной индустрии.

Следует отметить, что Волгоградской области в развитии отрасли поможет реализация программ жилищного строительства и крупные заказы к Чемпионату мира по футболу. Областная целевая программа «Жилище» на 2011–2015 годы, включает подпрограмму «Развитие промышленности строительных материалов и стройиндустрии Волгоградской области», целью которой является проведение реконструкции и технического перевооружения существующих организаций по производству строительных материалов и конструкций, создание новых производств на основе внедрения прогрессивных энерго- и ресурсосберегающих технологий.

В Волгоградской области низкий уровень инвестиционной привлекательности в сфере строительства обусловлен отсутствием должного внимания со стороны исполнительных органов власти и наличием высоких административных барьеров, проблемами инженерной инфраструктуры, существенным уровнем отсутствия подготовленных земельных участков, несоблюдение законов, а также рядом других проблем.

Для обеспечения эффективного развития строительной отрасли и увеличения инвестиционной привлекательности региона в рамках рассматриваемой сферы необходимо предпринять следующие меры:

- возмещать затраты или часть затрат на уплату процентов по кредитам на обеспечение необходимой инфраструктурой участков, которые предназначены под строительство жилья,
- предоставлять субсидии за счет средств областного бюджета,
- использовать средства государственной поддержки не только областного бюджета, но и федерального,
- привлекать в строительство внебюджетные инвестиции.

Таким образом, развитие строительного комплекса является приоритетным направлением Стратегии экономического развития Волгоградской области (2010-2025 гг.), поскольку от его успешной реализации зависит реализация других направлений, в частности, социальной политики в плане обеспечения населения доступным жильем, строительства объектов промышленности, дорог и АПК. Основными направлениями развития строительного комплекса являются увеличение объемов жилищного строительства, развитие строительной индустрии, формирование строительного кластера, развитие ЖКХ.

Чтобы реанимировать отрасль потребуется ни год и ни два. Заниматься этим надо комплексно, начиная с подготовки кадров, попутно решая проблемы выделения земельных участков и заканчивая организацией усиленного контроля самого процесса строительства.

Необходимо использовать средства, которые поступают в регион в рамках федеральных программ по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, молодых семей, ветеранов войны, а также на строительство новых домов и квартир. Жилищный фонд нужно увеличивать именно за счет возведения доступного нового жилья, а не за счет вторичного рынка. Целью возведения доступного жилья является создание комфортных условий для проживания граждан г. Волгограда и Волгоградской области.

#### **Использованные источники:**

1. Тындык Андрей. К барьеру / Эксперт Северо-Запад / А. Тындык. - № 32-33 (579). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2012/33/k-barerui/>.
2. Набиуллина Э.С. Доклад по вопросу «Снижение административных барьеров как фактор экономического роста» 22.09.2010 / Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20100922\\_03](http://www.economy.gov.ru/minec/press/news/doc20100922_03).
3. Некоторые проблемы современного строительства. Строительный портал Бест-строй [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://best-stroy.ru/articles/r19/r19\\_15/1712](http://best-stroy.ru/articles/r19/r19_15/1712).

*Сафуанов А.Н.  
студент 4 курса  
Шапошникова Р.Р.  
ассистент  
кафедра ГМУ  
ФГБОУ ВПО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КАРАИДЕЛЬСКОГО РАЙ ОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

В данной статье рассматривается проблема муниципальных образований, в связи с изменениями, вносимыми Федеральным законом от 06.10.2003 № 131 - ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».[1].

Местное самоуправление есть уровень публичной власти, наиболее приближенный к населению, избираемый населением и обладающий значительной автономией и самостоятельностью в решении вопросов местной жизни.

Федеральный закон от 6 октября 2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» частично вступил в силу с 1 января 2006 года, предполагалось, что закон начнет действовать полностью с 1 января 2009 г., но в настоящее время все еще продолжается переходный период.

Местное самоуправление предполагает самостоятельное решение населением вопросов местного значения на конкретной территории. Для этого необходимо учитывать особенности проживающих на данной территории граждан, их менталитет. Местная администрация является одним из ключевых звеньев в муниципальном управлении.

Рассмотрим, в чем же заключаются современные проблемы становления и развития местного самоуправления, на примере готовности населения к самоуправлению.

Одной из первых проблем, является слабость гражданского общества, недостаточная активность, и не доверие органам местного самоуправления. Многие слои населения привыкли к тому, что за них уже все решено и их выбор, их голос ничего не решит, и они просто «отступают назад». И что у нас получается вроде и создали органы местного самоуправления, они и вроде и действуют, но они не могут учитывать мнение большинства, раз это «большинство» отступило, и считает, что кто-то там решит все их проблемы и позаботиться о них, о простом человеке. [2].

Как говорил один из основателей науки о местном самоуправлении – французский государственный деятель, историк и дипломат Алексис де Токвиль «Изымите у общины ее силу и независимость, и вы найдете в ней лишь управляемых, но тогда не рассчитывайте встретить здесь граждан». [3].

Данное высказывание и по сей день остается актуальным. Доверие людей к власти – важнейшее условие эффективности работы всех сфер жизни. Это должен ясно понимать каждый руководитель.

В чем же заключается недоверие народа? Почему местному самоуправлению мы не можем довериться? Какие же принять меры, чтобы граждане участвовали в управлении государственными делами непосредственно на местном уровне?

На наш взгляд, в рамках имеющихся ресурсов в Караидельском районе Республики Башкортостан важно сохранить уровень социальной поддержки малоимущих многодетных семей, детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, инвалидов и людей пожилого возраста. Ни один нуждающийся не должен остаться без внимания и заботы. Эти вопросы должны быть предметом пристального внимания органов местного самоуправления.

Должен быть определен четкий круг полномочий муниципального образования и его ресурсное обеспечение, необходимо чтоб, достаточно был проработан механизм наделения органов местного самоуправления Караидельского района отдельными государственными полномочиями, включая передачу соответствующих ресурсов (земельных, культурно-массовых сооружений и т.д.).

Еще одним показателем повышения доверия граждан к органам местного самоуправления способствует качественное исполнение служащими своих обязанностей, неуклонное повышение их профессионального уровня.

Караидельский район Республики Башкортостан он уникален во всех отношениях. И сейчас став, на путь к местному самоуправлению, надо дать возможность активному населению реализовать свой потенциал. Необходимо чтоб все усилия были нацелены на продолжение поступательного роста экономики и совершенствование социальной и духовно-культурной сфер, увеличение доходной части бюджета. И появляется возможность, чтобы задачи, изложенные в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» были достигнуты.

#### **Использованные источники:**

1. Бабун Р.В. Организация местного самоуправления: учебное пособие./- 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. -224 с.
2. Об общих принципах организации местного самоуправления в российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: [www.cosultant.ru](http://www.cosultant.ru)
3. Алексис де Токвиль Демократия в Америке [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.wikipedia.org/>

*Саяхова Э.В.*  
*ст. преподаватель*  
**ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»**  
*Россия, г. Уфа*

## **СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

Агропромышленный комплекс является одной из главных составных частей экономики. Его развитие определяет уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе. Сельское хозяйство всегда и в любой стране относится к высокорисковому производству. Наиболее существенными рисками в сельском хозяйстве являются:

1) Погодные риски - воздействие погодных условий, болезней и вредителей растений, технологические изменения, влияющие на сельхозпроизводство, экологические - загрязнение окружающей среды, изменения климата;

2) Риски рынка: колебание экспортных и импортных цен, обменных курсов валют; изменение условий реализации произведенной продукции. Формы его проявления - ухудшение соотношения спроса и предложения и связанное с этим неблагоприятное для производителя изменение рыночных цен, усиление конкурентной борьбы, повышение тарифов на транспортировку или затрат на хранение продукции.

3) Регуляторные риски, возникающие из требований к безопасности продуктов питания, требований по охране окружающей среды.

4) Изменение качеств и количества факторного производства. В сельском хозяйстве это, прежде всего, снижение качества посевного материала, удобрений, комбикормов, неудовлетворительный уровень качества техники, несвоевременная поставка горюче-смазочных материалов и прочее.

Среди них выделяются риски, зарождающиеся в природной сфере, неразрывно связанные с сущностью агропроизводства и оказывающие на него едва ли не самое большое влияние. Погодные риски являются побудителями всех остальных видов рисков и является самым главным фактором торможения развития сельского хозяйства не только в нашей стране, но и во всех странах мира. Они прямо или косвенно, воздействуют на 70% всего мирового бизнеса.

По природно – климатическим условиям большая часть территории России расположена в зоне рискованного сельского хозяйства, вследствие чего АПК каждый год несет колоссальные убытки в результате стихийных бедствий, тем самым значительно снижая развитие отрасли в частности и государства в целом, что обуславливает актуальность данной темы.

Безусловно, полностью избежать негативных последствий неблагоприятных погодных условий, невозможно. Однако каждое аграрное предприятие должно использовать все возможности для минимизации риска.

Учитывая важность вопроса, поставлена цель: изучить основные виды рисков в сельском хозяйстве и определить пути минимизации, для обеспечения его устойчивого развития в настоящее время и перспективе.

В ходе достижения цели необходимо решить следующие задачи:

1) Проанализировать присущие сельскому хозяйству риски, возникающие при производстве и реализации сельскохозяйственной продукции;

2) Определить пути и методы снижения последствий воздействия рисков на деятельность сельскохозяйственных предприятий региона.

Во многих регионах России три-пять лет из каждых десяти бывают неурожайными. Колебания урожайности достигают 30-50% среднегодового уровня за период. Такие явления, как пыльные бури, град, недостаточный снежный покров на полях, наводнения, другие стихийные явления, способны нанести колоссальный ущерб растениеводству, садоводству и прочим отраслям.

Таблица 1 Урожайность зерновых культур в РФ за 2009-2013 гг.

Урожайность	2009	2010	2011	2012	2013
Зерновые и зернобобовые культуры	23,6	19,0	23,3	19,3	22,6

Степень влияния урожайности сельскохозяйственных культур на выручку предприятия огромна. Для примера возьмем показатели СПК «Базы» Чекмагушевского района РБ.

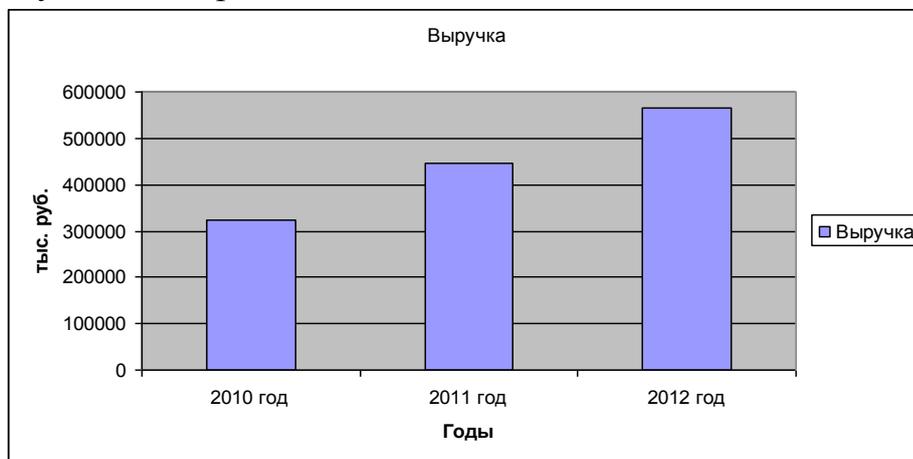


Рисунок 1 Выручка в СПК «Базы» за 2010-2012 гг.

Как свидетельствует рисунок, в период 2010-2012 годы выручка постепенно увеличивается. В 2010 году выручка составляла 322978 тыс. рублей, а в 2012 году – 564139 тыс. рублей. Далее сравним урожайность зерновых за этот же период.

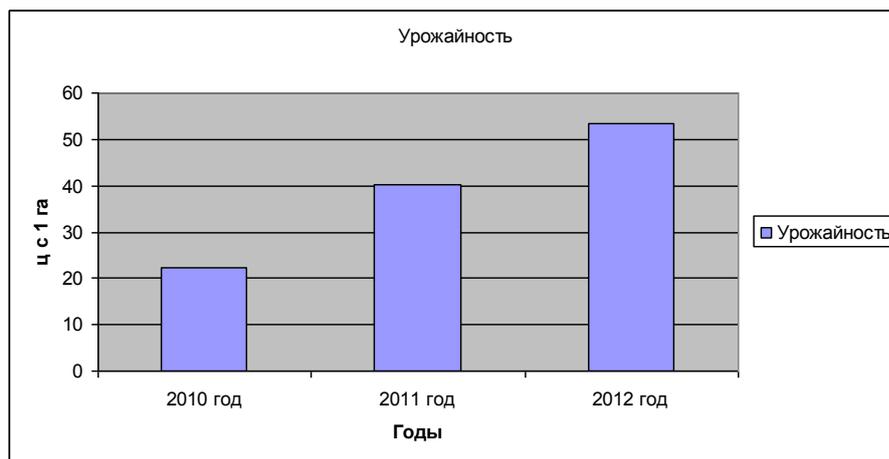


Рисунок 2 Урожайность зерновых в СПК «Базы» за 2010-2012 годы

В 2010 году урожайность зерновых составляла 22,2 ц с 1 га, в 2011- 40,1 и в 2012 – 53, 3. Можно сделать вывод, что динамика урожайности и выручки аналогична, что еще раз доказывает огромную взаимосвязь между двумя показателями.

Главным методом минимизации рисков аграрной сфере, позволяющим разделить ответственность за возникновение убытка с другими участниками бизнеса является агрострахование, которое потенциально может служить эффективным инструментом стабилизации доходов сельскохозяйственных производителей и сельского населения в целом, что является одной из приоритетных задач государства.

Сегодня возникает потребность в государственной поддержке страхования, что, в противовес прямым катастрофическим выплатам из бюджета, позволяет более эффективно использовать бюджетные средства. Общие статистические данные по страхованию сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений с государственной поддержкой в 2010-2012 годах представлены в таблице 2.

Общая площадь по договорам страхования урожая сельскохозяйственных культур, урожая и посадок многолетних насаждений составила в 2012 г. 8 277 тыс. га. При этом удельный вес застрахованных площадей составил всего 13%. В то же время в соответствии с государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утвержденной Постановлением Правительства РФ, предусмотрено, что к 2012 году удельный вес застрахованных посевных площадей должен составлять 40% от общей посевной площади. Поставленные цели не были достигнуты.

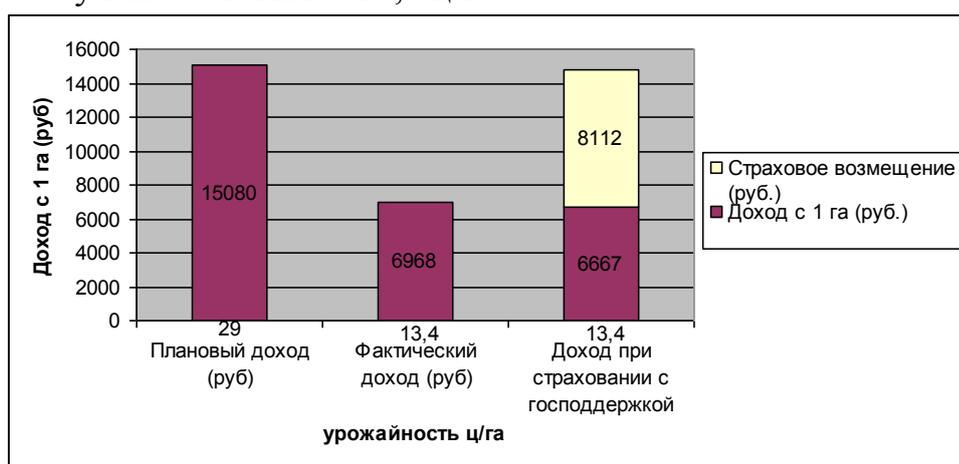
**Таблица 2 Общие статистические данные по страхованию сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений с государственной поддержкой в 2010-2012 годах в РФ**

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Количество хозяйств, заключивших договоры страхования, подлежащие субсидированию, – всего	3 919	4 452	5145
Посевная площадь – всего, млн. га	67,0	70,8	69,7
Страховая сумма, млн. руб.	87982,8	136572,5	175473,2
Сумма уплаченных страховых взносов, млн. руб.	8805,8	13735,9	9699,9
Субсидии, перечисленные из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ, млн. руб.	3503,6	5000	4541,4
Выплаченное страховое возмещение, млн. руб.	5 326	4 480	6 392

В 2012 году в программе страхования участвовало 60 субъектов Российской Федерации и 36 страховых компаний. В 2012 году фактически было застраховано 18,5 % посевных площадей при плановом показателе 40%. Количество хозяйств, заключивших подлежащее субсидированию договоры сельскохозяйственного страхования, увеличилось по сравнению с 2011 года на 14 % и составило 5145. Эти показатели свидетельствуют об интересе сельхозтоваропроизводителей к данному виду государственной поддержке.

В то же время выгоды для аграриев при страховании сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой очевидны.

Нами рассчитаны выгоды страхования на примере СПК «Марс» Чекмагушевского района РБ. В 2010 году планировалась урожайность – 29 ц/га, связи с засухой составила– 13,4 ц/га.



**Рисунок 3 Выгода агрострахования**

Товаропроизводитель, застраховав свой урожай с государственной поддержкой, имел возможность получить доход в размере 14779 руб. с 1 га, т.е в 2,5 раза больше чем без страхования. Выгода бесспорна.

Основные причины сложившейся ситуации:

1. длительный срок страхования, определяющий совокупность страхуемых рисков и влияющий на размер страховых тарифов;
2. специфика объекта страхования (урожай), определяющая порядок абсолютной величины страхового взноса;
3. отсутствие дифференцированного подхода при страховании рисков в различных условиях хозяйствования;
4. высокие значения страховых взносов при страховании урожая сельскохозяйственных культур, что обуславливает крайне низкий потребительский спрос на данный вид страховых услуг;
5. асимметричность информации, заставляющая страховщиков устанавливать высокие процентные ставки.

Для преодоления сложившейся ситуации с 1 января 2012 года вступил в силу Федеральный закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства», согласно которому, в частности, страхователь будет платить лишь 50% страховых взносов, остальные 50% будут перечислены государством на счёт страховщика по письменному заявлению.

Однако, как показывает практика, таких мер недостаточно. Согласно закону, гибелью урожая считается снижение фактического урожая на 30 и более процентов по сравнению с запланированным. Россия представляет совокупность неоднородных по степени риска объектов, что делает не совсем верным использование единого уровня отклонений урожайности (30%) для обоснования наступления страхового случая и страховых выплат. В целом такой достаточно узкий подход затрудняет для целого ряда сельхозтоваропроизводителей получение страховых выплат (особенно для регионов, имеющих высокий уровень урожайности страхуемых культур).

Так, например, страхование посевов на условиях, предоставленных компанией «Росгосстрах», несмотря на государственное субсидирование, покрывающее 50% стоимости страховки, далеко не самый оптимальный вариант. Страхование становится эффективным при снижении урожайности до 42,6 ц/га. В то же время, как показали расчеты, без государственной поддержки на иных условиях страхования предприятие имеет возможность страховаться и получать страховые возмещения.

Таким образом, по нашему мнению, в первую очередь необходимо, ввиду неоднородности регионов по степени рисков, дифференцировать уровень границы потерь урожайности для наступления страхового случая.

Для улучшения ситуации в области сельскохозяйственного страхования особое внимание следует уделить проблеме асимметричности информации. Её решение позволит сделать риски более предсказуемыми, а страховщикам снизить страховые процентные ставки, что привлечет новых страхователей и снизит нагрузку на государство.

Основные пути решения проблем в области снижения рисков следующие:

1. развивать сети метеорологических станций, что позволит лучше предсказывать погоду, а, следовательно, и прогнозировать возможные потери;

2. провести сравнение временных массивов метеорологических данных с показателями урожайности основных культур для разработки справедливых страховых ставок;

3. включить в основные функции ИКС сбор и предоставление информации о погодных условиях и их влиянии;

4. стимулировать конкуренцию среди страховщиков, что заставит их предоставлять страховые услуги на лучших для страхователей условиях.

Работа в области минимизации рисков позволит сельхозтоваропроизводителям обеспечить устойчивое ведение хозяйства, а страхование является одним из самых действенных способов снижения рисков в агробизнесе. Но необходимо признать, что на данный момент в нашей стране система страхования нуждается в существенных доработках.

5. разработать единую тарифную политику. Как правило, добровольное страхование, несмотря на объективно высокие в наших климатических условиях сельскохозяйственные риски, не пользуется повышенным спросом хозяйств, в том числе и по причине дефицита свободных денежных средств. Большинство сельхозпроизводителей по-прежнему просто не могут изымать деньги из оборота для оплаты взносов.

6. дифференцировать страховые тарифы и условия страхования по сельскохозяйственным зонам республики (северная лесостепь, северо-восточная лесостепь, южная лесостепь, предуральская степь, зауральская степь, горнолесная зона), которые существенно отличаются друг от друга по природно-климатическим условиям, развитости инфраструктуры и др., а значит и по уровню рисков.

7. преодолеть неразвитость продуктовой линейки в сфере сельскохозяйственного страхования. Сельхозпроизводитель не может выбрать наиболее значимые для него риски и исключить незначимые, не может установить приемлемый для него уровень покрытия. Предстоит разработать страховые программы на продукцию животноводства. Следует ориентироваться на имеющиеся страховые программы и, используя опыт развитых зарубежных стран, разрабатывать новые.

8. обеспечить необходимый уровень надежности страховщиков. Низкая надежность агростраховщиков привела к массовым невыплатам страхового возмещения в 2010 году - в период экстремальных показателей недобора урожая в целом ряде регионов России. Аналогичная ситуация сложилась и в Республике Башкортостан. Приемлемые рейтинги от зарубежных рейтинговых агентств имеют лишь ОАО ОСАО "Ингосстрах", ЗАО "Страховая группа "УралСиб", ОАО «РОСНО», СК «Согаз», филиалы

которых работают в республике. Рейтинги, присвоенные российскими рейтинговыми компаниями, не могут иметь значительного влияния на принятие страхователем решения о выборе страховщика.

Непростым вопросом для практического применения является и статья Закона о агростраховании о том, что при наличии разногласий сторон договора сельскохозяйственного страхования страховщик проводит экспертизу с привлечением независимых экспертов в целях подтверждения факта наступления страхового случая и определения размера причиненного страхователю ущерба.

Проблема заключается в том, чтобы обеспечить действительную независимость независимых экспертов. В мировой практике значительное число спорных случаев при урегулировании убытков разрешается путем использования индекса погоды. Страховым событием признается падение индекса ниже установленного расчетами значения. При этом достигается очевидное преимущество данной системы: не нужен осмотр посевов, уточнение ущерба, нет антивыбора и морального риска.

Так же мешает развитию агрострахования наличие альтернативной системы поддержки сельхозпроизводителя на случай неурожая: пострадавшим сельхозпроизводителям, не заключившим договор страхования, предоставляются безвозмездные субсидии. В то же время застрахованные аграрии из-за несовершенства процедуры урегулирования убытков могут и не получить страхового возмещения. Это вызывает потерю стимулов у сельхозпроизводителей заключать договора страхования. Как следствие, в случаях возникновения катастрофических убытков, охватывающих территорию республики, касающихся полной гибели посевов и невозможности дальнейшего производства сельскохозяйственной культуры в текущем периоде, сельхозтоваропроизводители, заключившие договоры страхования, теряющие право на получение прямых бюджетных компенсаций. Они вынуждены подолгу доказывать факт и размер фактического ущерба, в то время как незастрахованный производитель может обратиться за получением компенсации ущерба за счет средств, выделенных в бюджете на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций.

Данную проблему можно было бы попытаться решить, применив альтернативную систему поддержки сельхозпроизводителя на случай неурожая, практикуемую в Канаде. Если страховые компании предлагают страхование определенной культуры, то фермер больше не сможет обратиться к государству за помощью. При решении страхователя об отказе от участия в субсидированной программе страхования, он теряет право на получение любых сельскохозяйственных государственных субсидий на протяжении следующих 3 лет.

Так как сельхозтоваропроизводители слабо ориентируются во всех тонкостях страхового права, необходимо разъяснить им принципы

организации сельскохозяйственного страхования, осуществляемого с государственной поддержкой, механизмы урегулирования убытков, содержание прав и обязанностей страхователей.

Для решения этой задачи потребуется использование республиканского телевидения, специализированных печатных изданий, информационного агентства «Башинформ» а также создание и сопровождение специализированного информационного Интернет-ресурса, проведение информационных конференций и круглых столов.

Таким образом, система агрострахования в нашей стране стоит на распутье. Несмотря на активную работу правительства РФ, дискуссии по вопросам развития агрострахования продолжаются. Многое зависит от самих страховщиков, если они смогут продемонстрировать аграриям свой профессионализм и способность работать на перспективу, то ситуацию в области агрострахования можно изменить кардинально. И, наконец, основным фактором успешного развития этого сегмента является – доверие потенциальных клиентов к страховой компании в частности и отрасли в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Васин, С.М., Шутов, В.С. Управление рисками на предприятии: учебное пособие. – М.: Кнорус, 2010. – 304 с.
2. Гончаров, Д. С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний – М.: Вершина, 2008. – 224 с.
3. Федеральный закон от 25 июля 2011 года № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» – Электронные текстовые данные. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/16708.160.htm>
4. Сайт федерального агентства по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства: [http://www.fagps.ru/fagps\\_agent.htm](http://www.fagps.ru/fagps_agent.htm)

*Саяхова Э.В.  
ст. преподаватель  
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»  
Россия, г. Уфа*

#### **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ БАНКА**

Сейчас банкам, чтобы держаться на плаву, приобретать новых клиентов и удерживать старых, приходится идти в ногу с быстро меняющимся и развивающимся миром. Для удовлетворения постоянно меняющихся потребностей клиентов банкам необходимо периодически внедрять новые услуги или совершенствовать уже существующие. Нововведения влекут за собой различные риски. В связи с развитием

современных технологий и расширением спектра услуг, предоставляемых банком, растет влияние операционных рисков на деятельность банков. [8]

Актуальность темы исследования обусловлена возрастанием роли совершенствования управления банковскими рисками в современных условиях, поскольку недооцененные риски могут обернуться невосполнимыми финансовыми потерями для кредитных организаций. Кризисные ситуации определяют необходимость выявления новых подходов к исследованию теоретических и практических проблем формирования комплексной системы управления рисками банков, в том числе и операционными, направленной на обеспечение их устойчивости. [6]

Российский бизнес характеризуется высокой степенью неопределенности и непредсказуемости, что заставляет компании внедрять систему оценки и управления рисками. Сегодня в отечественных компаниях не существует единых стандартизированных механизмов оценки и управления рисками, расхождения возникают даже в базовых определениях. На настоящий момент методология управления рисками наиболее проработана и законодательно установлена лишь в банковской сфере. [5]

Банковский риск — присущая банковской деятельности возможность понесения кредитной организацией потерь или ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними факторами или внешними факторами.

Риски банковской деятельности достаточно четко определены. В частности, Банк России идентифицировал основные группы банковских рисков в своих нормативных документах. Банки самостоятельно целенаправленно занимаются анализом, мониторингом и контролем рисков, готовят информацию и отчетность по вопросам, касающимся управления рисками в своих подразделениях и в банке в целом, а также сдают в Банк России отчетность, в которой показывают состояние тех рисков, которые они на себя приняли. [6]

Система управления рисками, действующая в банках, основана на нормативных требованиях Центрального Банка Российской Федерации, рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору, аудиторских компаний, опыте зарубежных и российских финансовых институтов.

К нормативно-правовым актам, регулирующим деятельность банков, относятся ГК РФ, федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1, федеральный закон «О Центральном банке РФ» от 10.06.2002 № 86-ФЗ, инструкции и письма ЦБ РФ.

Работа банков тесно связана с рядом рисков, которые возникают в ходе реализации финансовых проектов, в том числе формирование кредитного портфеля, выпуск ценных бумаг, обслуживание счетов клиентов, внедрение инновационных и автоматизированных методов ведения бизнеса.

До финансового кризиса 2008г. банки наибольшее внимание уделяли финансовым рискам, не обращая внимание на нефинансовые, в частности операционный риск. [5]

Операционный риск – это риск финансовых потерь в результате ненадлежащего функционирования процедур совершения операций и управленческих систем банка, связанных с несовершенством системы внутреннего контроля, ошибками компьютерных систем, ошибками (в т.ч. мошенничеством) персонала, неадекватными процедурами деятельности.

В экономической литературе пока нет однозначного представления об операционном риске, что приводит к различным манипуляциям сущности данного риска и способам управления им. Большинство определений сущности операционного риска коммерческого банка достаточно развёрнутые, в некоторых из них подробно обозначены причины и области возникновения операционных рисков, но идти по пути последовательного перечисления всех причин возникновения риска не представляется плодотворным, т.к. изменения, как в структуре банковских операций, так рынка в целом генерируют новые факторы риска.

В соответствии с определениями Базельского Комитета «Операционный риск определяется как риск убытка в результате неадекватных или ошибочных внутренних процессов, действий сотрудников и систем или внешних событий. Это определение включает юридический риск, но исключает стратегический и репутационный риски».

В соответствии с рекомендациями Базеля, перед кредитными организациями ставится задача создания системы управления операционными рисками, под которой понимается комплекс мероприятий и процедур по идентификации, измерению, мониторингу, контролю и ограничению операционных рисков, осуществляемых на интегрированной основе в рамках отдельных направлений деятельности и Банка в целом на базе современных информационных технологий.

Основной целью управления операционным риском являются своевременное выявление факторов и источников операционного риска и его минимизация путем улучшения бизнес-процессов. [7]

Источники возникновения операционных рисков можно условно сгруппировать. Этот подход позволяет увидеть, что значительная часть операционных убытков связана с деятельностью персонала. К основным проблемам помимо отсутствия необходимых знаний также можно отнести, не понимание происходящих процессов, а порою даже игнорирование слабых сигналов о первых признаках проявления внутренних и внешних операционных рисков. [6]



Рисунок 1 Источники возникновения операционных рисков коммерческого банка

Риски совершения мошенничества сотрудниками банка минимальны, так как вопрос корпоративной этики и поведения должны обеспечивать защиту от внутренних угроз. Но в то же время убытки кредитной организации могут возникнуть при: возможных ошибках работников; злоупотреблении или противоправных действиях; недостаточности квалификации; неустойчивости штата и др. [6]

Кадровые риски способны усилить любой возможный банковский риск. Также выделяются риски потери талантов. Обусловлено это тем, что при внедрении инноваций и совершенствовании операционных процессов руководство банков полагается на способности персонала, путем стимулирования мотивации. [3]

Разработанный Банком России документ сопоставляет методики, основанные на применении различных типов распределения величины убытка от реализации операционных рисков при различных способах их оценки.

Смущает тот факт, что порядок расчета операционного риска основывается на некой статистике работы иностранных банков (коэффициент 15%) которая и за рубежом воспринимается неоднозначно, а возможность применения этой статистике к российским банкам вызывает большие сомнения.

Одним из основных нормативов банка является норматив достаточности собственных средств капитала банка (Н1), который регулирует риск несостоятельности банка и определяет требования по

минимальной величине собственных средств (капитала), необходимых для покрытия кредитного, операционного и рыночного рисков. [7]

При выявлении и оценки риска персонала вводятся контрольные индикаторы. Оценка состояния индикаторов риска, связанных с деятельностью персонала проводится ежеквартально на основании информации, предоставленной ответственными за текущее состояние по каждому индикатору должностными лицами. В.И. Корнейчук предлагает 22 индикатора риска, связанного с деятельностью персонала, рассмотрим некоторые из них.

Значения данных индикаторов распределяются по степени риска от 0 до 2. Коэффициент текучести кадров при степени риска равном нулю составляет более 10%, при 1 – 5-10%, при 2 – менее 5%. Увеличение коэффициента требует анализа причин выбытия и выявления связи причин выбытия с операционным риском.

Коэффициент оборотов по приему работников при степени риска равном 0 составляет более 50%, при 1 – 20-50%, при 2 – менее 20%. Увеличение коэффициента свидетельствует об обновлении кадров и требует обучения персонала и контроля за работой первые 6 месяцев.

Следующий индикатор – степень подверженности возможным потерям в связи с увеличением среднего размера операций. Данный индикатор при степени риска равном 0 составляет более 25%, при 1 – 10-25%, при 2 – менее 10%. При увеличении операций требует усовершенствования бизнес-процессов, автоматизации операций и набора дополнительного персонала. [7]

Еще одним индикатором является нагрузка на персонал, который при степени риска равном 0 увеличивается более чем на 30%, при 1 от 10 до 30%, при 2 менее чем на 10%. Данный индикатор характеризует перезагрузки персонала, выполняющего объем операций большой, чем это допускается психофизиологическими нормами.

В итоге предельное значение риска, связанного с деятельностью персонала могут быть следующие:

- при низком уровне риска – от 0 до 30%;
- при среднем уровне – от 31 до 60%;
- при высоком уровне – от 61 до 100%.

Для более наглядного представления об оценке рисков, рассмотрим пример операционных рисков банковского сектора на основе данных по Республике Башкортостан.

Таблица 1 Величина операционного риска кредитных организаций РБ (тыс. руб.), включаемая в показатель Н1

№ п/п	Наименование банка	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	ОАО "АФ Банк"	14446,40	33775,77	58741,50
2	ОАО "Башпромбанк"	3855,84	7781,55	11771,60
3	ОАО "Социнвестбанк"	51929,42	74915,65	83879,30

4	ОАО АКБ "Башкомснаббанк"	16878,18	33838,84	58936,85
5	ОАО БАНК "ПСБ"	1489,94	3006,78	5351,45
6	ООО "Башинвестбанк"	11483,24	19357,31	25497,60
7	ОАО "Инвесткапиталбанк"	43333,86	74054,26	119751,40
8	Мой банк. Ипотека (ОАО)	10450,66	17010,91	27110,25
9	ООО "Уралкапиталбанк"	10910,50	22966,48	42470,10
10	ООО "Промтрансбанк"	18451,58	41188,95	66611,05
11	ОАО "Региональный банк развития"	28885,42	46101,65	53989,40
Итого		212115,04	373998,14	554110,50

На рисунке 2 представлена динамика операционного риска по РБ.

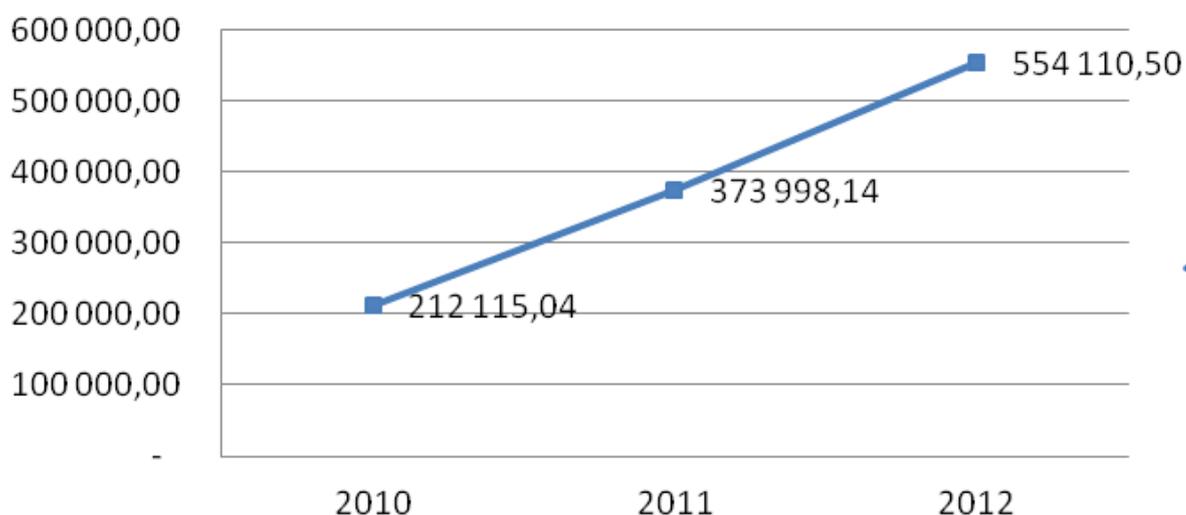


Рисунок 2 Динамика размера операционного риска, тыс. руб.

За рассматриваемый период показатель операционного риска вырос на 161%. Данная тенденция была обусловлена ростом валового дохода и поэтапным включением в расчет норматива достаточности собственных средств. Наибольший удельный вес в общей величине операционного риска составил ОАО Инвесткапиталбанк – 19 751,61 (21,61%), а наименьший - ОАО Банк «ПСБ» - 5 351,45 (0,97%). [7]

Для минимизации риска с персоналом банка должна проводиться постоянная работа по повышению корпоративной культуры работы и уровня знаний об операционном риске персонала, который может возникнуть в связи с невыполнением ими должностных обязанностей. [8]

Одним из методов разрешения проблемы операционного риска, связанного с риском персонала, является разделение полномочий и ответственности в процессе управления данным риском.

Предлагаются административные методы управления операционным риском:

- структурирование всех бизнес- процессов и процессов обработки информации;

- закрепление функций за структурными подразделениями;
- разграничение ответственности при принятии решений с целью создания

интегрированной вертикали, позволяющей в любой момент определить должностное лицо, принимающее решение;

- закрепление служебных инструкций за соответствующими исполнителями;

- наличие утвержденных алгоритмов поведения исполнителей и принятия

решений менеджерами в нестандартных ситуациях.

Очень важно выстроить схему мотивации, основанную на выплате бонусов и премий. Необходимо проводить контроль по данному риску путем мониторинга индикаторов риска. Для укрепления своей надежности, банк должен использовать механизмы реагирования и покрытия всех рисков, в том числе неожиданных. [8]

Выявленные Давыденко А.К. особенности организации системы управления внутренними рисками коммерческого банка, состоят в следующем:

- большинство факторов риска относится к внутренней операционной среде, поэтому здесь трудно установить четкие математико-статистические связи между отдельными позициями, вероятностью и размером операционных потерь для создания эффективной методики расчета;

- последствия внутренних рисков так же, как и всех иных, предполагают наличие двух возможных альтернатив: прибыли или убытка;

- управление внутренним риском в банке само подвержено операционным рискам. Некоторые руководители не желают заниматься вопросами сбоев в информационных системах, низкой квалификации персонала и другими мелкими проблемами, приводящими к большим потерям;

- для эффективного выполнения своих задач менеджеры по управлению рисками должны обладать знаниями и практическим опытом как в области финансов и банковской сферы, так и в области управления. Это позволит им эффективно использовать технологии финансового менеджмента в области управления внутренними рисками: лимитирование концентрации риска, хеджирование, диверсификацию, создание специальных резервных фондов, страхование.

Очевидно, что подходы к оценке внутренних рисков находятся пока в стадии становления. Для их развития необходимо иметь, по крайней мере, два вида оценки: объем ущерба и вероятность потерь. Получение данной

информации, ее регистрация как раз и составляет основную проблему. Для ее решения, например, коммерческие банки Великобритании, Германии и

Франции объединились в своих усилиях по сбору данных об операционных рисках.

Таким образом, кредитным организациям нужно по своей инициативе применять стандартизированные и продвинутые подходы к расчету операционного риска, описанные в Базель II для совершенствования собственной системы управления операционными рисками, несмотря на то, что Положение от 03.11.2009 г. № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска» умалчивает об этих подходах. Если только при этом не будет занижаться значение капитала на покрытие операционного риска, вычисленное в соответствии с названным положением. [7]

Организация системы **управления риском** в коммерческом банке достаточно продолжительный проект, емкий и требующий привлечения квалифицированных кадров. Развивающаяся быстрыми темпами экономика России в последние годы, предоставляет банкам возможность выстроить свою систему управления операционным риском именно сейчас, в режиме стабильного функционирования банка.

#### **Использованные источники:**

1. Васютович А.В. Урок кризиса: нужна универсальная и превентивная система управления рисками//Финансы и кредит. – 2010. - №2. С. 67-69.
2. Дыдыкин А.В. Зарубежный опыт организации управления и снижения банковских рисков // Финансы и кредит. – 2011. - №12. С.59-61.
3. Кондратьева М.Н. Управление банковскими рисками через мотивацию персонала//Финансы и кредит. – 2011.-№20. С.2-4.
4. Корнейчук В.И. Организация управления операционным риском, связанным с деятельностью персонала в кредитной организации// Финансы и кредит – 2011.-№12. С.24-31.
5. Баско О.В. Особенности управления операционными рисками российских банков в условиях глобального финансового кризиса [Текст]: автореферат-диссертация / Ростовский государственный экономический университет. – 2010.
6. Каримова Э. Х. Оценка влияния операционного риска на значение норматива достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций Республики Башкортостан [Текст] / Э. Х. Каримова // Молодой ученый. — 2012. — №11. — С. 160-164.
7. Литовченко С.Е. Подходы к управлению рисками на российских предприятиях [Электронный ресурс] // Деловой мир. – Режим доступа: <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=1971>
8. Скурлатова А.А. Управление операционными рисками в банковской сфере [Электронный ресурс] / Иркутский государственный университет. – Режим доступа: [http://www.buk.irk.ru/library/sbornik\\_11/skurlatova.pdf](http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_11/skurlatova.pdf)

*Селезнева В.Ю., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета и аудита  
Московский университет МВД России  
Россия, г. Москва*

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ И ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ИННОВАЦИИ**

**Аннотация:** Взаимодействие банка с предприятием существенно корректирует банковскую технологию. Возрастающие потребности субъектов хозяйственной деятельности оказывают непосредственное влияние на расширение продуктового ряда всех кредитных учреждений. Внедрение новых банковских продуктов нередко влечет за собой преобразование организационной структуры кредитного учреждения и изменение функций отдельных структурных подразделений.

**Summary:** Interaction bank now essentially corrects banking technology. The growing needs of business entities have a direct impact on the expansion of the product range of all credit institutions. The introduction of new banking products often entails the transformation of the organizational structure of the credit institution and the changing roles of individual structural units.

**Ключевые слова:** взаимодействие, взаимопроникновение, предприятия, кредитные учреждения, финансовые и информационные ресурсы, информационно-коммуникационные технологии.

**Key words:** interaction and interpenetration, enterprises, credit institutions, financial and information resources, information and communication technologies.

Взаимодействие банка с предприятием существенно корректирует банковскую технологию. Современная действительность и потребности субъектов хозяйственной деятельности оказывают непосредственное влияние на расширение продуктового ряда всех кредитных учреждений. Внедрение новых банковских продуктов [1] нередко влечет за собой преобразование организационной структуры кредитного учреждения и изменение функций отдельных структурных подразделений.

При взаимодействии «предприятие - кредитное учреждение» происходит обмен финансовыми и информационными ресурсами [2]. Если обмен финансовыми ресурсами является приоритетным фактором осуществления взаимодействия, то целесообразно при рассмотрении тактики взаимоотношений исследовать влияние субъектов взаимодействия с точки зрения финансового менеджмента.

С позиции финансового менеджмента предприятие и кредитное учреждение оказывают друг на друга воздействие по трем направлениям.

Среди них следует выделять:

1. *Наращивание клиентской базы кредитного учреждения возможно за счет оказания традиционных банковских услуг (кредитование, расчетно-*

*кассовое обслуживание), привлечения на обслуживание цепочек контрагентов предприятия и разработки новых методов работы с клиентами.*

1.1. Оперативное обслуживание (оказание традиционных услуг).

1.2. Обслуживание цепочек контрагентов, партнеров, дочерних предприятий обслуживаемых клиентов способствует сокращению времени на осуществление платежей, увеличению оборачиваемости капитала и повышению рентабельности расчетных операций.

1.3. Разработка новых методов работы с клиентами. В качестве одного из них можно считать подход к совершенствованию механизма взаимодействия предприятий и кредитных учреждений посредством использования договорных отношений, обеспечивающих экономию издержек, как банка, так и предприятия.

Важно отметить, что в современных условиях активизация взаимодействия с предприятием происходит при использовании кредитным учреждением теории построения «банковского супермаркета», предполагающая предложение своим клиентам полного спектра банковских услуг в любом из его территориальных подразделений, а также организация службы телемаркетинга.

Кредитное учреждение, разрабатывая новые методы работы с клиентами, не только применяет принципиально новые приемы, он совершенствует уже существующие, достигая наибольшего удобства для клиентов. Оно может предложить такой продукт как кредитование под инкассируемую выручку. При этом клиенты получают комплексный банковский продукт: кредит, инкассация и расчетно-кассовое обслуживание. Таким образом имеется возможность установить соответствующие скидки на услуги.

С целью повышения эффективности взаимодействия с предприятиями реального сектора экономики многие кредитные учреждения для персонификации и индивидуализации банковского сервиса внедрили так называемую систему «Банк-Клиент», которая не только позволяет экономить время и средства на проведение стандартных банковских операций (получение выписок о состоянии счета, информацию об оборотах по счету, исполнений распоряжений о перечислении средств и т.п.), но и дает возможность любой фирме оперативно управлять счетом с рабочего места.

Совершенствование методов работы с предприятиями может происходить в зависимости от размера клиентов. Одной из особенностей работы кредитного учреждения с малыми предприятиями являются высокие издержки банка. Новый метод работы с такими клиентами - экспресс-микрокредит, который позволяет не только снизить банковские издержки, но и обеспечить большее удобство для предприятия, максимально сократив процедуру оформления документов.

2. *Расширение сферы деятельности кредитного учреждения осуществляется за счет оказания таких услуг, как лизинг, экспортный факторинг и форфейтинг, оказание услуг агентов при заключении*

*внешнеторговых сделок, разработки индивидуальных услуг для VIP-клиентов и консультирования предприятий.* Вышеназванные услуги позволяют клиентам совершенствовать организацию своего бизнеса, сократить риски, оптимизировать налоговые платежи, ускорить оборачиваемость средств.

2.1. Кредитные учреждения могут выступать агентами при заключении внешнеторговых сделок с российскими предприятиями. При этом предприятия получают кредиты в зарубежных банках для финансирования средне- и долгосрочных инвестиционных проектов своих клиентов по более низким ставкам, чем существующие на внутреннем рынке.

Клиенты банка, пользующиеся этими услугами, получают возможность: во-первых, существенно снизить расходы на закупку нового оборудования за счет недорогих зарубежных кредитов, повышая, тем самым, свою ликвидность, во-вторых, увеличить сроки пользования кредитом - пять-восемь лет, а, в-третьих, пользоваться результатами выполненного банком анализа качества управления финансовыми и инвестиционными потоками для внесения необходимых корректив.

2.2. Нередко при осуществлении внешнеторговых сделок предприятиям необходимо воспользоваться форфейтинговыми услугами кредитного учреждения [3]. Такие сложно структурированные сделки занимают незначительную долю в объеме операций кредитных учреждений. Тем не менее, по желанию клиента, банк строит специально для него индивидуальную схему. Эта операция предполагает наличие профессионального менеджмента предприятия и кредитного учреждения, имеющего хорошую репутацию, международный аудит и банка-контрагента, который откроет на российский банк соответствующие кредитные линии, примет на себя риски российского кредитного учреждения под схему форфейтинга.

2.3. Лизинговое финансирование является наиболее оптимальным для предприятия способом приобретения оборудования.

2.4. Консультационные услуги кредитного учреждения по управлению ресурсами требуют глубокого проникновения в суть бизнеса клиента. Кредитное учреждение должно разрабатывать свои предложения исходя из опыта деятельности российских корпораций, и они должны учитывать все особенности российского реального сектора, в том числе то, что не отражается балансом - от проблемы хищения до необходимости вести расчеты в неденежных формах.

В этой связи важным становится взаимодействие промышленного предприятия именно с кредитным учреждением - доверить управление всеми финансовыми потоками своего бизнеса сторонним профессионалам решаются не многие предприятия. В российской практике были прецеденты консультаций иностранных специалистов, специализирующихся, как правило, на решении конкретных проблем. Однако их отдача, безусловно, высокая на производстве, организованном по западным стандартам, в российских условиях падала на три

четверти. Поэтому именно взаимоотношения с кредитными учреждениями позволяют предприятиям разработать модели нормальной корпоративной структуры и понятной системы управления финансовыми потоками индивидуально для каждой крупной компании. При этом кредитным учреждениям необходимо глубоко погружаться в специфику бизнеса предприятий. В результате, клиент становится для банка более понятным и прозрачным, что автоматически повышает его рейтинг как заемщика.

Для удовлетворения нестандартных потребностей VIP-клиентов кредитные учреждения могут разрабатывать индивидуальные услуги, поскольку в настоящее время кредитное учреждение не должно ограничиваться предоставлением полного пакета стандартных банковских услуг. Важно, чтобы, помимо традиционных услуг, предприятие могло получить и юридические услуги, и помощь в налоговом планировании, и консультации по оптимизации финансовых потоков, и депозитарное обслуживание, и брокерские услуги на валютных и фондовых рынках, рынке драгоценных металлов, и выгодное размещение свободных денежных средств компании.

Предоставляя консультационные услуги, кредитные учреждения оказывают в частности помощь предприятиям в оценке, покупке или продаже какого-либо бизнеса. Эти процессы определяют трансформацию организационной структуры предприятия, позволяющую удовлетворить возникновение новых потребностей.

Задача банковских специалистов состоит в том, чтобы помочь выявить потребности клиента, помочь ему определиться, какой вид финансирования является для него наиболее выгодным в настоящий момент — кредит на долгий срок, стратегический инвестор или выход на рынок капитала с помощью выпуска собственных бумаг. Тщательное изучение клиентов и их потребностей позволяет подобрать для них наиболее выгодную схему ведения бизнеса. Для реализации программ расширения бизнеса компаниям требуются значительные финансовые ресурсы на длительный срок. Однако обычное коммерческое кредитование для растущих компаний либо невыгодно, либо вообще невозможно из-за отсутствия у предприятий достаточных объемов активов, запрашиваемых банками в качестве обеспечения. В этой ситуации инвестиционный банк помогает разработать и реализовать оптимальную для клиента структуру долгового или акционерного финансирования [4].

Кредитное учреждение может оказать содействие предприятиям при осуществлении ими слияний и поглощений. Эти процессы более активно идут в среде средних компаний, которые стремятся увеличить свою долю рынка, которые уже исчерпали собственные возможности для этого или выработали свой собственный ресурс к развитию. Кроме того, укрупнение доли рынка через объединение мощностей однородных предприятий может выдвигаться инвестором как условие будущего партнерства [5].

В процессе осуществления таких сделок кредитное учреждение обычно привлекается как независимый эксперт. В сфере его компетенции может находиться подбор на рынке кандидата на присоединение. Однако все процессы, как укрупнения, так и разукрупнения должны быть обоснованы, отслежен достигаемый синергетический эффект, проанализирована финансовая, экономическая сторона бизнеса, система управления.

Задача кредитного учреждения при осуществлении подобных сделок состоит в том, чтобы выявить наиболее оптимальную для предприятия структуру, посредством которой оно будет более эффективно функционировать. В разных ситуациях, возможны различные варианты реорганизации: иногда для предприятия может быть больше выгоды в случае осуществления слияния, присоединения; в другой ситуации, больший эффект может быть достигнут посредством реструктуризации бизнеса: разделения бизнес-объединения на отдельные производства.

Таким образом, оказывая содействие предприятиям при осуществлении процессов слияния и поглощения, кредитное учреждение, тем самым, участвует в трансформации бизнеса, изменяет уровень «корпоративности». Следовательно, при взаимодействии предприятия и кредитного учреждения происходят изменения организационной структуры не только в последнем, параллельно идут процессы трансформации организационной структуры предприятия.

При этом, участвуя в рамках реализации стратегии слияния и поглощения предприятий, кредитное учреждение может приобрести, например, строительную компанию, и тем самым сформировать новое направление своего бизнеса. В таком случае, кредитное учреждение может контролировать весь цикл - от строительства до продажи квартир - и осуществлять своевременное финансирование на всех промежуточных этапах, что дает возможность предлагать клиентам программы по ипотечному кредитованию.

*3. Выявление потенциальных рыночных «ниш» происходит посредством осуществления мониторинга отрасли, региона, экономики по запросу предприятия, обобщения имеющейся базы данных клиентов.*

3.1. В деятельности предприятий при разработке стратегических и текущих планов, особенно полезно ежеквартальное предоставление банками аналитических отчетов о состоянии экономики, отдельных отраслей промышленности, включающие в себя анализ экономической конъюнктуры и рыночных факторов. Такого рода аналитические материалы оказывают влияние на повышение культуры экономического мышления на предприятиях, совершенствование методики собственного финансового анализа. Написанные на профессиональном уровне обзоры стимулируют интерес руководства к проведению экономических исследований на собственном предприятии.

3.2. По запросам клиента возможно создание соответствующего программного обеспечения и формирования специальной базы данных,

содержащей сведения о клиентах, предлагаемых ими товарах и услугах, контактные телефоны, адреса для обращений заинтересованных лиц. При этом необходимо обеспечить доступ персоналу клиентских подразделений и через его сотрудников - каждому заинтересованному клиенту к базе данных во всех филиалах и отделениях банка для поиска потенциальных партнеров по бизнесу и установления деловых связей.

В последнее время в территориальных учреждениях Сбербанка РФ предоставляется новая услуга: предприятия-клиенты одного из филиалов, используя его региональную сеть и электронную почту, направляют бизнес-предложения предприятиям-клиентам другого территориального банка.

Таким образом, взаимодействие с кредитным учреждением позволяет предприятиям существенно ускорить темпы развития бизнеса: расширяется ассортимент продукции, обновляется оборудование и транспорт, растет количество рабочих мест. В результате увеличивается выручка и прибыль производителей, повышается их конкурентоспособность. Все это открывает для потребителей доступ к качественным товарам и услугам [6].

Кредитное учреждение способно стать финансово-технологическим и информационным центром для своих крупных корпоративных клиентов, так как он, безусловно, заинтересовано в их процветании и развитии корпоративного бизнеса, что в современных условиях невозможно без значительных инвестиций в информационную, технологическую, имиджевую составляющие. Объединение корпоративных усилий, возможностей, потенциала является ключом к решению этой невероятно сложной и дорогостоящей проблемы.

#### **Использованные источники:**

1. [1],[2] [4], [5], [6] Селезнева В.Ю. // Монография. М.: Международный центр изучения проблем экономической безопасности противодействия легализации преступных доходов, 2014.
2. [3] Смулов А.Н. Эффективное взаимодействие банка и промышленных предприятий: содействие инновационному росту. //Аудит и финансовый анализ, 2011, № 5.

*Серебрякова И.Ю.  
магистрант РГППУ  
Мясников Д.Ю.  
магистрант РГППУ  
Журухин Г.И., к.э.н.  
профессор  
Российский государственный  
профессионально-педагогический  
университет  
Россия, г. Нижний Тагил*

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОЕКТИРОВАНИИ  
ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.  
СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТАРИИ И ВОЗМОЖНОСТИ  
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ**

*Аннотация:* в статье проанализированы современные инструментарии и возможности бизнес-планирования. Выявлены основные проблемы оценки бизнес-планов на современном этапе социально-экономического развития.

*Ключевые слова:* бизнес-планирование, структура бизнес-плана, инструментарий бизнес-планирования

В современной экономической литературе бизнес-планирование рассматривается как комплексная деятельность по проектированию деловых процессов и моделированию состояния бизнеса на определенный период в будущем. В отечественной практике понятие «бизнес-планирование» сводится, в основном, к факту составления документа «бизнес-план», и не включает в себя весь комплекс управленческих процедур, связанных с процессом мониторинга реализации бизнес-плана, процессом управления рисками и комплексной оценкой результатов деятельности.

На наш взгляд, бизнес-план перспективно рассматривать в качестве универсального и необходимого инструмента управления как традиционной, так и инвестиционной деятельностью предприятия. Организация должна соответствовать или хотя бы быть приближенной к постоянно меняющейся ситуации на рынке. В этом случае минимизируется риск принятия решений на основе устаревших данных. Зачастую, однако, рыночная ситуация бывает столь изменчивой, что использование только лишь экономических показателей при принятии решений может лишь ухудшить обстановку. Чтобы обеспечить стабильный уровень развития организации, ответственные работники должны решать разнообразные задачи, связанные с большой неопределенностью. Решение их с использованием заданного инструментария является в том числе миссией плановой деятельности. Иными словами, под бизнес-планом стоит понимать как своеобразную оценку предпринимательской активности предприятия, и, в то же время,

необходимый инструмент реализации проектно-инвестиционных решений. Именно бизнес-планирование помогает предпринимателям реально оценить свои сильные и слабые стороны, рассмотреть альтернативные решения, предложить своевременные меры по предотвращению рисков.

В проектировании инвестиционного развития предприятия бизнес-план может выполнять множество практических функций, как внешних, так и внутренних, жизненно важных для деятельности самого предприятия. Такими функциями являются:

- стандартизация процесса ознакомления с предприятием и проектами, планируемыми на предприятии;
- привлечение финансовых и материальных средств, с целью развития проекта (партнерство, инвестирование, кредитование);
- адекватная оценка предполагаемых или продолжаемых действий; выявление и локализация проблем развития предприятия;
- четкое определение конечных и промежуточных целей бизнеса;
- контроль и управление, позволяющее планомерно продвигать предприятие к поставленным целям;
- процесс постоянного развития и модернизации процессов на предприятии и сопоставление целей фактическим достижениям [1, с.66].

Следовательно, бизнес-план - это удобный инструмент конструирования инвестиционной стратегии деятельности предприятия. Используя базовый набор показателей деятельности предприятия и соответствующих ожидаемых показателей, можно ясно представить себе конечные результаты деятельности компании на определенный момент времени в будущем. Проведение соответствующих маркетинговых исследований должно либо подтвердить, либо опровергнуть существующие прогнозы касательно деятельности предприятия в перспективе. В случае расхождения прогнозируемых параметров с результатами исследований необходим пересмотр заданных показателей с возможностью их последующей корректировки.

Несмотря на столь широкий спектр возможностей бизнес-планирования при комплексном моделировании бизнес-процессов, в отечественной практике бизнес-планирование зачастую сводится к написанию бизнес-плана или финансово-экономического обоснования инвестиционного проекта [1, с.121].

Бизнес-планирование является как поисковой, так и проектно-исследовательской активностью. Именно благодаря бизнес-планированию можно адекватно оценить свои сильные и слабые стороны, четко увидеть возможные ошибки проекта и приложить усилия по управлению рисками. Бизнес-план можно использовать согласно различным целям организации. Инструментальное многообразие бизнес-плана можно условно подразделить на следующие цели:

- оценка и анализ;

- финансовый контроль и управление;
- управленческий элемент;
- НИОКР;
- моделирование;
- стратегическое и оперативное управление.

Объем и структурные особенности бизнес-плана определяются конкретным видом бизнеса. Однако есть ряд показателей, согласно которым рекомендуется составлять бизнес-планы. Бизнес-план должен быть достоверным (отражающим истинное состояние дел на предприятии и в его внешнем окружении), информативным (включающим в себя необходимый и достаточный набор информации, требуемый для принятия управленческих решений), с понятным, логичным и доступным для восприятия наполнением, с аргументированным и обоснованным доводом [2]. Всю сопутствующую информацию лучше помещать в приложения к бизнес-плану, дабы не перегружать его.

Структура бизнес-плана может варьироваться от проекта к проекту. Однако обобщенно, с точки зрения отечественного и зарубежного опыта, рекомендуется использовать следующие нормы при составлении бизнес-планов:

1. Резюме. Краткая концепция плана.
2. Описание предприятия и отрасли.
3. Характеристика продукции или услуг.
4. Исследование и анализ рынка (рынков) сбыта.
5. Конкуренция и конкурентное преимущество.
6. План маркетинга.
7. План производства.
8. Организационный план.
9. Финансовый план.
10. Финансовая стратегия.
11. Потенциальные риски.

Данная структура при всей ее обобщенности наиболее четко и полно отображает поставленные вопросы, на которые призван отвечать бизнес-план.

Важнейшим вопросом в формировании бизнес-планов является последовательность разработки отдельных разделов проекта. Зарубежные методики предполагают предметно-ориентированный вариант проекта, когда во главу ставится план маркетинга, а задача дальнейшего планирования сводится к обеспечению выпуска необходимой номенклатуры изделий требуемого ассортимента. Выбор этого варианта, прежде всего, обусловлен: высокой гибкостью производства, которая позволяет быстро менять ассортимент выпускаемой продукции; конкуренцией, изменившей отношение к качеству выпускаемой продукции; высокой степенью неопределенности возмущений окружающей среды.

В отечественной практике традиционно применяется технологический подход, когда за основу выбирается план производства. Указанный подход определяется значительным физическим и моральным износом основных производственных фондов, обусловленным отсутствием финансовых средств для их замены или ремонта и отсутствием современных технологий [3, с. 213-217].

Вместе с тем существует также проблема контроля за реализацией бизнес-плана: известно, что реализация лишь малой части проектов заканчивается в срок и с планируемым объемом затрат. Принимая во внимание указанные недостатки, можно описать следующую схему, характеризующую процесс бизнес-планирования в организации: «осуществление бизнес-анализа >> оценка результатов бизнес-анализа >> формирование бизнес-плана >> оценка результатов бизнес-планирования >> определение динамики развития бизнес-плана >> управление ходом реализации бизнес-плана».

В целом можно заключить, что современные методики ориентированы на использование различных пакетов прикладных программ: Project-expert, CO-MFAR, Альт-Инвест, PROSPIN и проч. В этом случае разработка бизнес-плана сводится к расчету некоторого множества показателей.

Оценку результатов, полученных в результате данных расчетов, также можно характеризовать одной из ключевых проблем в бизнес-планировании. Оценку бизнес-планирования, кроме стандартного экономического обоснования, можно проводить, используя функциональный метод оценки. В данном случае предприятие рассматривается как совокупность функциональных подсистем. Бизнес-план как инструмент управления влияет на все предприятие в целом или на некоторые из данных подсистем. Детализируя данные параметры, можно более четко оценить результаты бизнес-планирования. При этом данные подсистемы можно условно подразделить так:

- организационная, характеризующаяся конъюнктурой системы, характер и форма связей элементов внутри нее;
- управленческая, характеризующаяся способом управления заданной системой;
- юридическая, характеризующаяся нормативно-правовыми аспектами деятельности предприятия;
- планирования - разработка и реализация стратегических и оперативных планов;
- техническая и технологическая, включающая в себя соответствующие аспекты системы;
- коммуникационная, описывающая внешние и внутренние характеристики связей системы;
- экономическая - экономические нормы и регламентации функционирования организации;

- социальная - условия труда и отдыха персонала;
- экологическая - влияние производства на экологическую подсистему и природоохранные мероприятия;
- информационная - совокупность информации внутри системы.

Данный перечень с учетом упомянутой концепции может быть существенно расширен и систематизирован.

В целом бизнес-план представляет собой специальный инструмент управления, широко применяемый практически во всех областях современной экономической системы, независимо от масштабов и сферы деятельности предприятия, а также его формы собственности. Бизнес-план - это рабочий инструмент как для вновь создаваемых, так и для действующих фирм; он выступает как краткое, точное, доступное и понятное описание бизнеса, в то же время являясь важнейшим инструментом при рассмотрении большого количества потенциально возможных ситуаций, позволяющих выбрать наиболее перспективные решения и определять средства для их достижения.

#### **Использованные источники:**

1. Гуров В.Г. Бизнес-план как условие стратегического развития организации // Вестник РГГУ. Серия «Управление». М.: РГГУ, 2011. № 4 (66).
2. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Продвинутый курс: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2004. 495 с.
3. Странцов И.А. Обзор современных методик бизнес-планирования инвестиционных проектов //Наука и современность.- 2010.- № 8. - С. 213-217.

*Сигова Ю.О.*

*Смирнова А.В.*

*направление Экономика*

*филиал ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения»*

*Россия, г. Кропоткин*

### **ПОКАЗАТЕЛИ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ**

Определение стратегических приоритетов развития экономики на уровне регионов вызывает необходимость ориентироваться на потребности человека, его экономические интересы.

Субрегиональная экономическая система вносит существенный вклад в приращение конкурентоспособности экономической системы региона [2]. Огромную роль в процессе социально-экономического развития регионов играют предпринимательские структуры. Это, в свою очередь требует их активного участия во взаимодействии с органами государственной власти.

Например, в Краснодарском крае поддержка малого бизнеса способствует развитию предпринимательства, и в частности, увеличению доли предпринимателей занятых в производственной сфере. Программа развития малого бизнеса в Краснодарском крае на 2013-2017 годы предусматривает различные формы финансовой поддержки [3].

Ход экономических изменений демонстрирует высокий потенциал в развитии малого предпринимательства в Краснодарском крае, в том числе на различных отраслевых рынках [1]. По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю на 01.01.2009 г. число учтенных в Статистическом регистре хозяйствующих субъектов предприятий и организаций всех форм собственности и хозяйствования составило 250 тыс. единиц, а в 2012 году их стало уже около 300 тыс.ед. Увеличилась и величина выручки за данный период.

Соответственно, неотъемлемой составной частью процесса развития бизнеса должна стать комплексная система их экономической и социальной оценки.

Оценка социально-экономического развития предпринимательства с использованием интегральных показателей позволяет сравнить уровень предпринимательского потенциала в регионах, что способствует в целом стимулированию социально-экономического развития отдельных территорий. На основе анализа результатов оценивается эффективность мер, предпринимаемых органами управления на субфедеральном уровне по обеспечению развития предпринимательских структур [4].

Социальная эффективность выражается в сокращении уровня безработных, повышении занятости в регионе (по росту количества рабочих мест в предпринимательстве, по уменьшению количества безработных); росте оплаты труда в предпринимательстве; увеличении размера поступлений по единому социальному налогу и налогу по доходам физических лиц; увеличении финансирования региональных социальных программ; развитии инфраструктуры по торговому и бытовому обслуживанию слабо социально защищенных слоев населения.

Экономическая оценка предпринимательской деятельности может быть представлена такими показателями, как валовой региональный продукт, объем промышленного производства, объем товарооборота, поступление налогов и сборов от предпринимательской деятельности в бюджетную систему, финансовые результаты деятельности предпринимательства. Состав социально-экономических показателей может быть дополнен в зависимости от целей оценки развития предпринимательства в регионе.

Оценка основана на сравнении значений выше рассмотренных показателей социально-экономического развития предпринимательства на субфедеральном уровне и представляет собой совокупность двух интегральных показателей [4]:

- интегрального показателя экономического развития ( $K_{\text{инт}}^{\text{ЭК}}$ );
- интегрального показателя социального развития ( $K_{\text{инт}}^{\text{СОЦ}}$ );

Следует заметить, что для более детальной оценки можно выделить финансовые показатели в отдельную группу.

Интегральная оценка уровня социально-экономического развития предпринимательства ( $K_{\text{инт}}$ ) характеризует социально-экономическое положение на субфедеральном уровне в отчетном и прогнозируемом периодах.

Расчет оценки осуществляется поэтапно.

На 1 этапе рассчитывается величина относительного отклонения каждого показателя предпринимательской деятельности конкретного региона от среднероссийского значения показателя.

На 2 этапе рассчитывается интегральный показатель по каждому региону, участвующему в проведении оценки, путем сложения полученных отклонений, скорректированных на весовой коэффициент.

На 3 этапе рассчитывается комплексная оценка уровня социально-экономического развития предпринимательства каждого региона путем сложения интегральных показателей экономического и социального развития предпринимательства, скорректированных на соответствующие весовые коэффициенты.

На основании полученных расчетных данных комплексной оценки уровня социально-экономического развития предпринимательства на субфедеральном уровне производится ранжирование предпринимательства по регионам.

Ранжирование осуществляется от максимального значения к минимальному (чем больше значение, тем выше уровень социально-экономического развития предпринимательства в регионе).

Исходя из расчета величины интегральной оценки производится группировка регионов по уровню социально-экономического развития по 5 группам (от лучшего к худшему):

- 1 группа (с высоким уровнем развития);
- 2 группа (с уровнем развития выше среднего);
- 3 группа (со средним уровнем развития);
- 4 группа (с уровнем развития ниже среднего);
- 5 группа (с крайне низким (депрессивным) уровнем развития).

Для распределения регионов по группам рассчитывается среднероссийское значение комплексной оценки.

Таким образом, на основе анализа результатов развития предпринимательской деятельности оценивается эффективность мер, принимаемых органами управления на субфедеральном уровне по их поддержке, определяются основные направления территориальной политики.

### **Использованные источники:**

1. Королюк Е.В. Вектор экономической политики современной России // Вестник Адыгейского государственного университета. 2011. № 2. С. 27.
2. Королюк Е.В. Современная экономика России: стратегическая ориентация и хозяйственное пространство // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 4. – С.18-25.
3. Мезенцева Е.В. Поддержка малого бизнеса на федеральном и субфедеральном уровнях: актуальные формы и перспективы развития // Международный научный журнал: научный журнал. Москва. - №4, 2013.- с. 3
4. Мезенцева Е.В. Методика сравнительной социально-экономической оценки предпринимательства на субфедеральном уровне // Научно-методический электронный журнал «Концепт» , 2012. – №.9. – С. 49-53 [электронный ресурс]: <http://www.covenok.ru/koncept> (28.09.2012).- 2012.

*Сидорова Е.Ю., д.э.н.  
доцент, заведующий кафедрой маркетинга, внешнеторговой  
деятельности и учета на предприятиях  
Кононистов Д.В.  
магистрант  
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина  
Россия, г. Саратов*

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены взгляды представителей различных школ на проблему налогового регулирования и исследованы экономическая сущность этого понятия, дано авторское определение данного понятия и определено 8 подходов к определению понятия «налоговое регулирование». В заключение рассмотрена общая модель государственного регулирования и принципы, построения налогового регулирования.

**Ключевые слова:** налог, налоговое регулирование, государственное регулирование.

**Раздел:** Социально-экономические аспекты развития современного государства.

Думается, что точное определение сущности налогового регулирования, изучение основных факторов влияющих на его эффективность, умелое использование всех его инструментов, позволяет государству максимально результативно реализовать данный метод регулирования экономики.

Ссылка на исследование налогового регулирования можно встретить в работах начиная с Смита А. Так, в качестве основных механизмов налогового регулирования Смит А. рассматривал высокое налогообложение иностранных товаров и возвратные пошлины для отечественных производителей.

При этом представители разных школ имели разнообразные взгляды на проблему налогового регулирования:

1. Монетаризм рассматривали налоги как фактор, непосредственно влияющий на развитие экономики страны;
2. Рикардо Д. рассматривал налоги как «великое зло», сдерживающее развитие производства;
3. Смит А. рассматривал налоги как фактор уравнивания экономических условий для иностранных и отечественных производителей;
4. Кейнсианство придерживалось мнение, что налоги это эффективный и гибкий регулятор экономической деятельности государства.

Необходимо отметить, что в современной экономической литературе нет единого мнения на понятие «налоговое регулирование». Основные определения понятия «налоговое регулирование» представлены ниже:

1. Налоговое регулирование является составной частью государственной экономической политики и, на наш взгляд, в широком смысле слова представляет собой специфическую форму регулирования экономики, воздействующую на всю систему воспроизводственных отношений и имеющую императивный характер. Императивность налогового регулирования объясняется тем, что оно осуществляется непосредственно самим государством по определенным в законодательном порядке правилам [1, С.10];

2. Налоговое регулирование это комплекс мер не только косвенного, но и прямого воздействия государства на социальные и экономические процессы в регионах [2, С.7];

3. Налоговое регулирование, которое состоит в формировании и реализации совокупности мер целенаправленного воздействия государства с помощью налоговых инструментов на деловую активность хозяйствующих субъектов и граждан с целью улучшения качественных и количественных характеристик уровня развития общества [3, С.3];

4. Налоговое регулирование - это совокупность мер косвенного воздействия государства на развитие производства путем изменения нормы изъятия в бюджет за счет понижения или повышения общего уровня налогообложения, разнообразных специальных налоговых льгот, поощряющих деловую активность в отдельных сферах или регионах (Азрилияна А.Н., Пономарев А.И.);

5. Налоговое регулирование – государственное регулирование, которое способно оказывать как стимулирующее, так и дестимулирующее воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов, влиять на все стадии воспроизводственного процесса, быть ориентированным на разные категории субъектов и осуществляться на федеральном, региональном и местном уровнях [4, С.8];

6. Налоговое регулирование - это регламентированный законодательством и нормативно-правовыми актами региональных органов

управления, исходя из их полномочий, процесс, обеспечивающий поступления в полном объеме налоговых доходов в бюджет при одновременном стимулировании экономического роста и повышении благосостояния населения [5, С.9];

7. В интерпретации Амбарцумова А.А. и Стерлигова Ф.Ф. налоговое регулирование представляет собой совокупность мер косвенного воздействия государства на развитие производства путем изменения нормы изъятия в бюджет за счет понижения налогообложения (ставки прямого индивидуального подоходного налога, налога на прибыль корпораций, косвенных налогов), введения системы ускоренной амортизации капитала предприятий, налоговых скидок на инвестиции («налоговый кредит»): разнообразных налоговых льгот, поощряющих деловую активность в отдельных сферах или регионах [6, С.256];

8. Сердюкова А.Э. дает следующее определение налогового регулирования: «налоговое регулирование — это функция управления налогообложением, обеспечивающая функционирование процессов разработки налогового законодательства; элементов налогов и сборов; определения прав, обязанностей и ответственности участников налоговых отношений, налогового администрирования, а также взимания налогов и сборов»;

9. Налоговое регулирование представляет функцию управления налогообложением, обеспечивает функционирование налоговой системы с помощью заданных параметров налогового законодательства и органов налогового администрирования в целях обеспечения фискальных потребностей бюджета и целенаправленного воздействия на социально-экономические процессы имеющих место в экономике государства, посредством налоговых рычагов и методов, в целях выполнения задач налоговой политики на конкретном этапе исторического развития экономики [7, С.14];

10. Налоговое регулирование с помощью присущих ему методов и рычагов позволяет достичь более эффективного использования материальных и финансовых ресурсов, интенсифицировать инвестиционную и предпринимательскую активность, согласовать интересы разных субъектов хозяйствования, слоев населения, центральных и региональных уровней государственного управления [8, С.10];

11. Налоговое регулирование – это сознательное, активное и целенаправленное воздействие государства на участников экономических отношений с помощью средств и инструментов налоговой политики с целью достижения желаемых социально-экономических результатов [9, С.41];

12. Налоговое регулирование – это целенаправленное воздействие государства на участников экономических отношений путем использования средств и инструментов налоговой политики [10];

13. Налоговое регулирование – это комплекс действий государственных органов, направленных на изменение параметров налоговой системы и налогового механизма с целью достижения определенных социальных и экономических задач [11, С.11];

14. Налоговое регулирование экономики – основной элемент налогового механизма, который положен в основу долгосрочных стратегических целей государства, направленных на обеспечение экономической стабильности и стимулирования экономического роста [12, С.12];

15. Налоговое регулирование - это меры косвенного воздействия на экономику, экономические и социальные процессы путем изменения вида налогов, налоговых ставок, установления налоговых льгот, понижения или повышения общего уровня налогообложения, отчислений в бюджет [13, С.178];

16. Налоговое регулирование - это практическая реализация той или иной формы налоговой политики. Активная налоговая политика предполагает широкое использование льгот [14, С.249];

17. Налоговое регулирование - это экономическое воздействие на инвестиционные процессы, обновление технологии в отраслях, балансирование бюджета, саморегулирование внутриналоговых отношений (Юткина Т.Ф.);

18. Налоговое регулирование - составная часть процесса управления, направленная на обеспечение реализации законодательно утвержденных бюджетно-налоговых заданий и принятых под них налоговых концепций (Дуканич Л.В.);

19. Налоговое регулирование - это субъективная деятельность людей по использованию на практике регулирующих возможностей налогов, которые могут быть использованы с различными КПД в рамках принятых налоговых заданий и налоговой концепции (Барулин С.В.).

Таким образом, можно выделить следующие подходы:

1. С позиции регионального развития налогового регулирования (Гордеева О.В.);

2. С позиции стимулирования инвестиционной деятельности налогового регулирования (Медведева Н.В.);

3. С позиции косвенного воздействия на экономику (Пономарев А.И., Юткина Т.Ф., Райзберга Б.А.);

4. С позиции изменений норм налоговых изъятий и применения некоторых видов налоговых льгот (Амбарцумова А.А., Стерлигова Ф.Ф., Горский И., Грязновой А.Г.);

5. С позиции реализации функции управления (Тухтаев Т.М., Дуканич Л.В., Сердюкова А.Э., Сфименко Т.И.);

6. С позиции государственного регулирования (Иванов Ю.Б., Крысоватый А.И., Кизима А.Я., Карпова В.В.);

7. С позиции воздействия на воспроизводственные процессы в стране (Азрилияна А.Н., Кадиева Р.А., Морозова А.А., Сапронова А.А., Жарко Р.П., Фокина I.B.);

8. С позиции реализации функции планирования (Барулин С.В.).

На наш взгляд, регулирование следует рассматривать с позиции воздействия на воспроизводственные процессы в стране. Мы согласны с мнением следующих авторов: Азрилиян А.Н., Кадиев Р.А., Морозова А.А., Сапронова А.А., Жарко Р.П., Фокина I.B. Таким образом, налоговое регулирование позволяет, с одной стороны, сформировать доходную часть бюджета (реализация фискальной функции налогов) и с другой стороны, регулировать экономику страны и стимулировать ее экономический рост.

На наш взгляд, ошибочно мнение Тухтаева Т.М., который считает, что налоговое регулирование подразумевает функцию управления налогообложением, кроме того, налоговое регулирование не может быть осуществлено без организационных механизмов, то есть органов налогового администрирования, которые в первую очередь, осуществляя контроль над своевременностью, полнотой и правильностью уплаты налогов собственно и приводят «в действие» налоговую систему [7, С.14].

Таким образом, налоговое регулирование - это совокупность мер прямого и косвенного воздействия государства на экономические и социальные процессы, путем использования налоговых инструментов с целью стимулирования экономического роста в стране и повышения благосостояния общества.

Основной целью налогового регулирования является установление рациональных экономических отношений, с помощью которых будут уравновешены государственные и частные экономические интересы общества. Для достижения этой цели используется сочетание различных методов налогового регулирования, а также применяется их синтез со всеми методами государственного регулирования экономики. В частности, с помощью налогового регулирования производится воздействие на уровень инфляции, стимулируются инвестиционные и инновационные процессы, выравнивается уровень развития государства в разрезе регионов, развиваются социально-экономические процессы, стимулируется ресурсосбережение и т.д.

Посредством налогового регулирования государством решается задача государственной налоговой политики в максимальном использовании возможности позитивного влияния налогов на экономику и максимальной нейтрализации негативных последствий налогообложения.

Ошибочно считать, что несмотря на высокую эффективность налогового регулирования его можно применять отдельно, не используя остальные инструменты государственного регулирования экономики. На наш взгляд, налоговое регулирование должно включаться в общую концепцию государственного регулирования экономики. На наш, взгляд, при

осуществлении налогового регулирования необходимо применять системный подход. Мы считаем, что наиболее удачная модель государственного регулирования представлена в работе Мыскина О.О. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Модель государственного регулирования [15, С.129]

Из рисунка 1 видно, что субъекты государственного регулирования осуществляют управляющее воздействие на объект регулирования, при этом центральное место занимает процесс реализации управленческого воздействия. При этом все элементы модели должны быть сбалансированными и подчиняться единой цели.

Налоговое регулирование осуществляется на разных иерархических уровнях: отраслевом, межотраслевом, региональном, на уровне основного хозяйственного звена и национальной экономики, а также на международном и межнациональном уровнях. При этом для каждой сферы деятельности существуют свои специфические инструменты налогового регулирования, например для инвестиционной [4, 15] и внешнеэкономической деятельности [16], НИОКР и т.д.

Как и любой экономический процесс налоговое регулирование осуществляется на базе принципов [17, С.95]:

- комплексности, который означает, что применение мер налогового регулирования следует увязывать с иными формами

государственного регулирования с учетом целей и интересов субъектов хозяйствования;

- своевременности, в соответствии с которым, изменения в налогообложении должны соответствовать структурным преобразованиям, новациям в нормативной базе и системе контроля за деятельностью субъектов налогообложения, обеспечивающих эффективность деятельности налогоплательщиков [18].

#### **Использованные источники:**

1. Кадиева Р.А. Налоговое регулирование социально-экономической активности регионов как фактор стимулирования политики занятости: автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.10. Махачкала, 2012, 23 с.
2. Гордеева О.В. Эффективное налоговое регулирование социально-экономического развития регионов автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.05, 08.00.10. Самара, 2009, 20 с.
3. Морозова А.А. Совершенствование механизма налогового регулирования экономического развития: диссертация на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.10. Ставрополь, 2011, 167 с.
4. Сапронова А.А. Налоговое регулирование инвестиционной деятельности: диссертация на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.10. Москва, 2007, 201 с.
5. Иванова Ю.Н. Развитие методов налогового регулирования деятельности предприятий АПК: автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.10. Томск, 2012, 22 с.
6. Амбарцумов А.А., Стерлигов Ф.Ф. 1000 терминов рыночной экономики: справочное учебное пособие. - М: Финансы и кредит, 1993, 458 с.
7. Тухтаев Т.М. Налоговое регулирование социально-экономического развития особых экономических зон России: диссертация на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.10. Москва, 2006, 197 с.
8. Єфименко Т.І. Податкове регулювання економічного розвитку: Автореф. дис. д-ра. екон. наук. – К., 2003, 37 с.
9. Иванов Ю. Функції податків та податкове регулювання / Ю. Иванов // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19.
10. Податковий менеджмент: навчальний посібник [Електронний ресурс] / [Ю.Б. Иванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова] – Київ: Знання, 2008, 525 с. – Режим доступу: <http://mmlib.net/pages-3751.html>
11. Жарко Р.П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності. Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – К., 2006, 24 с.
12. Фокіна І.В. Формування механізму податково-субсидіарного регулювання вугільної промисловості. Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Донецьк, 2006, 22 с.

13. Современный экономический словарь. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.— 3-е изд., испр., доп и перераб. М.: ИНФРА-М, 2000, 480 с.
14. Финансово- кредитный энциклопедический словарь /под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 1168 с.
15. Мыскина О.О. Научные принципы налогового регулирования инвестиционной деятельности // Управление экономическим развитием. - № 2. - 2013. – С.127-133.
16. Сидорова Е.Ю. Совершенствование системы налогообложения участников внешнеэкономической деятельности на современном этапе // Поволжский торгово-экономический журнал. - № 5. - 2012. – С. 34-40.
17. Плахов А.В. Развитие системы антикризисного налогового регулирования на региональном уровне // Регион: системы, экономика управление. - № 3. - 2012. - С.94-100.
18. Гончаренко Л. Методология налогообложения и налогового администрирования коммерческих банков России: автореферат на соискание ученой степени д.э.н., [Электронный ресурс] Режим досwww.dissercat.com/

**Силион С.С.**  
**студент**

**ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная  
сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина»  
Россия, г. Ульяновск**

### **КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ**

**Ключевые слова:** банкротство, отечественные и зарубежные методики прогнозирования банкротства, показатели финансового состояния.

*Работа посвящена рассмотрению методик прогнозирования банкротства предприятия; проведена оценка вероятности банкротства предприятия по зарубежным и отечественным методикам; выявлены причины расхождений в результатах анализа*

На современном этапе развития российской экономики первостепенное значение приобретает объективность предсказания банкротства, а также выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия. За последние десять лет очень многие коммерческие организации всевозможных форм собственности оказались на грани банкротства, поэтому сегодня проблема его прогнозирования чрезвычайно актуальна в Российской Федерации.

Прогнозирование банкротства или кризисов в развитии предприятия, приводящих к банкротству, призвано заблаговременно предупреждать о том, что предприятию грозит несостоятельность (банкротство) и определить адекватную финансовую стратегию предприятия. Общепринятым является

мнение, что банкротство и кризис на предприятии - понятия синонимичные; банкротство рассматривается как крайнее проявление кризиса. В действительности же дело обстоит иначе: предприятие подвержено различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим) и банкротство - лишь один из них.

Целью работы является анализ адекватности применения нормативных актов РФ, а также зарубежных и отечественных моделей прогнозирования банкротства для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практические расчеты произведены на примере ООО «Птицефабрика Симбирская».

В настоящее время в мировой практике для прогнозирования риска банкротства используют экономико-математические модели известных западных экономистов Э.Альтмана, М.Лиса, Г.Спрингейта, Р.Таффлера, Г.Тишоу, Дж.Фулмера и многих других, разработанные на основе многомерного дискриминантного анализа.

В соответствии с ними нами проведен анализ возможного банкротства ООО «Птицефабрика Симбирская».

Таблица 1 – Прогнозирование банкротства по зарубежным методикам

Методики	Фактическое значение показателя	Заключение по результатам анализа
Двухфакторная модель Э.Альтмана	Z-счет < 0	Низкая вероятность банкротства
Пятифакторная Z-модель Э.Альтмана	Z-счет= 2,027	средняя вероятность банкротства
Модель Альтмана для компаний, чьи акции не котируются на биржевом рынке	Z-счет= 1,652	ситуация на предприятии неопределенная
Модель канадского ученого Гордона Спрингейта	Z = 1,228	несостоятельность организации не угрожает
Прогнозирование банкротства по модели Р.Таффлера	Z-индекс Таффлера= 0,177	возможное банкротство
Прогнозирование банкротства по модели Дж.Фулмера	H = 7,505	В ближайшее время организации несостоятельность не угрожает

Как видно из данных таблицы 1, наблюдаются определенные противоречия в результатах прогнозирования банкротства предприятия по зарубежным методикам. По мнению С.Э.Маркарьяна, использование этих моделей в отечественной практике вполне правомерно, однако влияние внешних факторов в российских условиях намного выше, поэтому количественные значения Z-счета, определяющие вероятность банкротства, отличаются от западных [4, с.16].

Л.И. Журова, А.Ю. Шехтман справедливо отмечают, что весовые коэффициенты и пороговые значения показателей рассчитаны на основе американских аналитических данных 1960-70-х гг., в связи с чем они не соответствуют специфике современной экономической ситуации [2, с.35].

Кроме того, по нашему мнению, многие модели дают общую картину прогнозирования банкротства, не учитывая отраслевых особенностей предприятий.

В частности, Карпунин А. на основе анализа финансового состояния группы предприятий пришел к обоснованному выводу, что применительно к сельскохозяйственным организациям значение коэффициента текущей ликвидности (в двухфакторной модели Э.Альтмана) является завышенным, что объясняется методикой расчета [3, с. 397].

Значительное количество банкротств российских предприятий, происходящих в настоящее время, предопределяет теоретический и практический интерес экономической науки к вопросам диагностики и предупреждения кризиса в управлении предприятием. В зависимости от результатов такой диагностики предприятие принимает управленческие меры антикризисного характера, которые призваны предотвратить развивающийся кризис, уменьшить его негативные последствия, не допустить перехода предприятия из кризисного в несостоятельное финансовое состояние и применения процедур банкротства.

Система банкротства в Российской Федерации регулируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26 октября 2002 г. (действующая редакция от 10.01.2014). В соответствии с ним юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Однако в этих признаках не отражена минимальная сумма непогашенных вовремя краткосрочных обязательств. Возникает вопрос – имеются ли ограничения для кредиторов при обращении в арбитражный суд?

Среди отечественных методик прогнозирования вероятности банкротства можно отметить модели Л.В. Донцовой, Е.С. Стояновой, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, О.П. Зайцевой, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой и др.

Методики диагностики возможного банкротства, предназначенные для отечественных предприятий и, следовательно, лишенные по замыслу их авторов многих недостатков иностранных моделей были разработаны в Иркутской государственной экономической академии, О.П. Зайцевой, Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым и другими учеными. Однако, и в этом

случае, как подтверждают практические расчеты, не удалось искоренить все проблемы прогнозирования банкротства предприятий.

Нами проведены расчеты прогнозирования банкротства ООО «Птицефабрика Симбирская» по наиболее известным отечественным методикам.

*Четырехфакторная модель Иркутской ГЭА:*

$$\text{Формула расчета: } Z = 8,38K1 + K2 + 0,054K3 + 0,63K4 \quad (1)$$

Используя формулу (1), произведем расчет интегрального показателя вероятности банкротства исследуемого предприятия:

$$Z = (\text{2011 год}) = 8,38 * 0,40 + 0,16 + 0,054 * 0,06 + 0,63 * 0,06 = 3,553$$

$$Z = (\text{2012 год}) = 8,38 * 0,23 + 0,25 + 0,054 * 0,08 + 0,63 * 0,11 = 2,87;$$

Таблица 2 – Оценка вероятности банкротства ООО «Птицефабрика Симбирская» по четырехфакторной модели Иркутской ГЭА

Наименование показателя	Усл. обозн.	2011 год	2012 год	Отклонения (+/-)
Коэффициент эффективности использования активов предприятия	K1	0,40	0,23	-0,17
Коэффициент рентабельности	K2	0,16	0,25	+0,09
Коэффициент оборачиваемости активов	K3	0,06	0,08	+0,02
Норма прибыли	K4	0,06	0,11	+0,05

Согласно данной модели, вероятность угрозы банкротства предприятия ООО «Птицефабрика Симбирская» оценивается как минимальная как в 2011, так и в 2012 годы. Основной причиной, повлиявшей на формирование данного вывода, служит привязка данной модели к уровню получаемой прибыли. Следуя логике приведенной модели, если предприятие прибыльно, оно платежеспособно и финансово устойчиво; при этом константой является наличие благоприятных возможностей для его перспективного роста и развития. На практике дело обстоит совсем иначе. Следовательно, представленную модель нельзя назвать объективной. Ее использование в процессе диагностики банкротства предприятия не дает объективной информации об уровне финансовой устойчивости и финансовом положении предприятия для принятия обоснованных управленческих решений. Кроме того, нет отраслевой дифференциации интегрального показателя.

*В шестифакторной модели диагностики риска банкротства предприятий О.П. Зайцевой* предложены следующие финансовые коэффициенты:

K1 – коэффициент убыточности предприятия (чистый убыток / собственный капитал);

K2 – кредиторская задолженность / дебиторская задолженность;

К3 – краткосрочные обязательства / наиболее ликвидные активы, коэффициент является обратной величиной коэффициенту абсолютной ликвидности;

К4 – убыточности реализации продукции, (чистый убыток / объем реализации продукции);

К5 – заемный капитал / собственный капитал;

К6 – коэффициент загрузки активов, обратный коэффициенту оборачиваемости активов.

Комплексный показатель риска банкротства предприятия вычисляется по формуле:

$$K_{\text{компл}} = 0,25 * K1 + 0,1 * K2 + 0,2 * K3 + 0,24 * K4 + 0,1 * K5 + 0,1 * K6 \quad (2)$$

$$K_{\text{компл}} = 0,25 * 0 + 0,1 * 1,35 + 0,2 * 51,95 + 0,25 * 0 + 0,1 * 1,41 + 0,1 * 2,58 = 11,39$$

Фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных частных показателей:

$$K_{\text{компл}}(\text{норм.}) = 0,25 * 0 + 0,1 * 1 + 0,2 * 7 + 0,25 * 0 + 0,1 * 0,7 + 0,1 * 2,23 = 1,79$$

Если:

а) фактический  $K_{\text{компл}} >$  нормативный  $K_{\text{компл}}$ , вероятность банкротства велика; ( 11,39 > 1,79)

б) фактический  $K_{\text{компл}} <$  нормативный  $K_{\text{компл}}$ , вероятность банкротства мала.

Произведенный расчет прогноза наступления банкротства с использованием шестифакторной математической модели О.П. Зайцевой показал, что вероятность банкротства в ООО «Птицефабрика Симбирская» велика, т.к. комплексный коэффициент банкротства 2012г. больше нормативного показателя.

Определение весовых коэффициентов в модели О.П. Зайцевой является не совсем обоснованным, так как весовые коэффициенты в этой модели были определены без учета поправки на относительную величину значений отдельных коэффициентов. Так, нормативное значение показателя соотношения срочных обязательств и наиболее ликвидных активов равно семи, а нормативные значения коэффициента убыточности предприятия и коэффициента убыточности реализации продукции равны нулю. В связи с этим даже небольшие изменения первого из вышеназванных показателей приводят к колебаниям итогового значения, в десятки раз более сильным, чем изменение вышеназванных коэффициентов, хотя по замыслу автора этой модели они, наоборот, должны были иметь большее весовое значение по сравнению с соотношением срочных обязательств и наиболее ликвидных активов.

Российские экономисты *Р. С. Сайфулин* и *Г. Г. Кадыков* предложили рассчитывать комплексный показатель предсказания финансового кризиса компании по формуле:

$$R = 2 * K_1 + 0,1 * K_2 + 0,08 * K_3 + 0,45 * K_4 + K_5$$

(3)

По нашим расчетам, данный интегральный показатель для ООО «Птицефабрика Симбирская» составил

$$R_{2011} = 2 * 0,3 + 0,1 * 0,9 + 0,08 * 0,06 + 0,45 * 0,05 + 1,0 * 0,19 = 0,6 + 0,09 + 0,0048 + 0,0225 + 0,19 = 0,9073$$

$$R_{2012} = 2 * 0,19 + 0,1 * 1,1 + 0,08 * 0,08 + 0,45 * 0,10 + 1,0 * 0,25 = 0,38 + 0,11 + 0,0064 + 0,045 + 0,25 = 0,7914$$

Значение R-критерия вероятности банкротства меньше 1 на протяжении всего исследуемого периода, поэтому финансовое состояние предприятия оценивается как неудовлетворительное:  $R_{2011} = 0,9073 < 1$ ;  $R_{2012} = 0,7914 < 1$

В попытке адаптировать к российским условиям модель, разработанную Р.С. Сайфуллиным и Г.Г. Кадыковым показали, что небольшое изменение коэффициента обеспеченности собственными средствами с 0,1 до 0,2 приводит к изменению итогового показателя («рейтингового числа») в среднем на 0,2 пункта. К такому же результату приводит и значительное изменение коэффициента текущей ликвидности от нуля до двух, что характеризует высоколиквидные предприятия. Поэтому в этой модели значения весовых коэффициентов являются недостаточно обоснованными. Кроме того, модель идентифицирует только 2 финансовых состояния - удовлетворительное и неудовлетворительное, не учитывает отраслевую специфику.

Сущность методики оценки вероятности банкротства, предложенной Л.В.Донцовой и Н.А.Никифоровой, заключается в классификации предприятий по степени риска, исходя из фактического уровня следующей системы показателей и их рейтинговой оценки, выраженной в баллах.

I класс — предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств;

II класс — предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные;

III класс — проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным;

IV класс — предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению.

V класс — предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные;

VI класс - кризисные предприятия.

По произведенным расчетам с использованием методики Л.В. Донцовой и Н.А.Никифоровой, ООО «Симбирская ПТФ» относится в 2012

году к 6 классу - это свидетельствует о том, что предприятие находится в кризисном состоянии.

Оценка вероятности банкротства, предложенная Г.В. Савицкой включает пять факторов. Интегральный показатель рассчитывается по формуле:

$$Z = 0,111 x_1 + 13,239 x_2 + 1,676 x_3 + 0,515x_4 + 3,80x_5, \quad (4)$$

где  $x_1$  - доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов, коэффициент;

$x_2$  - приходится оборотного капитала на рубль основного, руб.;

$x_3$  - коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;

$x_4$  - рентабельность активов предприятия, %;

$x_5$  - коэффициент финансовой независимости (доля собственного капитала в общей валюте баланса).

По ООО «Симбирская ПТФ» за анализируемый период значение данного показателя составило:

$$Z_{2011} = 0,111 * 0,842 + 13,239 * 1,013 + 1,676 * 0,468 + 0,515 * 0,110 + 3,80 * 0,787 = 17,336$$

$$Z_{2012} = 0,111 * 0,938 + 13,239 * 0,995 + 1,676 * 0,478 + 0,515 * 0,236 + 3,80 * 0,867 = 17,495$$

Как видно, величина Z-счета для тестируемого предприятия больше 8. Следовательно, по данной методике риск банкротства у данного предприятия отсутствует.

Таблица 3 – Обобщение результатов оценки вероятности банкротства предприятия по отечественным методикам

Методики	Полученные результаты
Четырехфакторная модель Иркутской государственной экономической академии	Вероятность банкротства минимальная (10%)
Шестифакторная математическая модель О.П. Зайцевой	Вероятность банкротства велика
Модель Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова	неудовлетворительное финансовое состояние предприятия
Методика оценки вероятности банкротства предприятия В. Донцовой и Н.А. Никифоровой	Кризисное финансовое состояние предприятия
Пятифакторная модель оценки вероятности банкротства, предложенная Г.В. Савицкой	Риск банкротства у предприятия отсутствует

Как видно, и по отечественным методикам наблюдаются явные противоречия в выводах. Следовательно, нельзя дать однозначного ответа о степени риска банкротства предприятия.

Федеральная служба по финансовому оздоровлению и банкротству предложила свой подход к анализу финансового состояния предприятий и оценке структуры их балансов, изложенный в «Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса». Предложенная система критериев включает в основном традиционные показатели: коэффициент

текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент восстановления (утраты) платёжеспособности.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатёжеспособным является одно из следующих условий: Ктекущей ликвидности  $< 2$  или Кобеспеченности собственными оборотными средствами  $< 0,1$ . Так как на предприятии ООО «Птицефабрика Симбирская» ни одно из условий не соблюдается, то вероятность банкротства в ближайшее время высока.

Достоинством данной методики является простота расчётов, возможность их осуществления на базе внешней отчётности и наглядность получаемых результатов. Однако, делать вывод о признании структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным только на основании двух указанных показателей не представляется обоснованным. Критериальные значения показателей не учитывают отраслевые особенности предприятий. Признавая значимость указанных показателей, по методике их расчета выявляются ряд неточностей, на которые указывает в своей монографии А.С.Бобылева [7, с.74-76].

Таким образом, в практике не существует универсальной методики предсказания банкротства, поэтому целесообразно отслеживание динамики результирующих показателей по нескольким из них. Выбор конкретных методик должен диктоваться особенностями отрасли, в которой функционирует предприятие. Методический инструментальный анализа финансового состояния сельскохозяйственных предприятий достаточно подробно и объективно отражен в работе группы ученых Ульяновской сельскохозяйственной академии имени П.А.Столыпина [5].

В свою очередь скорость и методы преодоления кризиса во многом зависят от того, каковы причины его возникновения и как быстро он будет выявлен. Выход из кризиса исследуемого предприятия возможен только при устранении причин его появления на основе комплексной диагностики финансового состояния.

#### **Использованные источники:**

- 1) Балдин К.В. Банкротство предприятия: анализ, учет и прогнозирование: учеб. пособие / К.В. Балдин, В.В. Белугина, С.Н. Галдицкая, И.И.Передеряев.-М.: Дашков и Ко, 2007.-376с
- 2) Журова Л.И., Шехтман А.Ю. Банкротство предприятий: причины и методы прогнозирования / Вестник Волжского университета им. В.Н.Татищева, 2011. №23 с. 31,37
- 3) Карпунин А. Развитие методик прогнозирования риска банкротства организаций и их применение в сельском хозяйстве / Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2012. №4, с. 397-401.
- 4) Маркарьян С.Э. К вопросу финансового прогнозирования вероятности банкротства организации / Казанский экономический вестник. 2012. №2, с.

15-18.

5) Методология и механизмы формирования комплексной финансовой политики развития сельскохозяйственных организаций/ А.С. Бобылева, Е.А. Голубева, Л.И. Иванова, С.В. Маркелова, И.Г. Нуретдинов, М.А. Федотова/ Под ред. А.С. Бобылевой: Монография. – М.: Креативная экономика, 2013. – 416 с.: илл.

6) Рогова Г.Н., Рогова Л.А.. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: Учебно-методический комплекс. - М.: Изд. центр ЕАОИ.2008. - 170 с., 2008

7) Финансовое состояние предприятий аграрного сектора экономики: теория, методология, практика / А.С.Бобылева. – Ульяновск. – 2006.- 173с.

*Симагин Ю.С.*

*магистрант, студент*

*Российский Государственный Социальный Университет*

*Российская Федерация г. Москва*

### **ИПОТЕЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ**

В настоящее время появилось понимание того, что в современных условиях жилищная политика должна быть направлена не только и не столько на обеспечение нужд социально незащищенных групп населения, но и на жилищные проблемы тех категорий населения, которые в обычном понимании не относятся к социально незащищенным – работающему населению, которое имеет средний уровень доходов и накоплений, а также имеющих собственное жилье, перешедшее в их собственность в результате проводимой в свое время бесплатной приватизации жилья.

Несомненным остается тот факт, что одной из наиболее важных проблем, которые решает любая семья, является приобретение собственного жилья. До решения данной проблемы разговоры о каких-либо социальных приоритетах представляются неуместными. И основным способом, с использованием которого большинство людей решают данный вопрос, является приобретение жилья с использованием ипотечных механизмов.

Развитие ипотеки в России принято датировать 1998-м годом, когда был принят Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)». Принятие этого закона было обусловлено осознанием необходимости повышения уровня экономического благосостояния России, одной из существенных частей которого является решение важнейших социальных задач.

Начиная с этого момента, в России наблюдался бурный рост ипотеки, которая стала решением жилищных вопросов для миллионов россиян. Прежде всего, естественно, развитие ипотечных механизмов было возложено на банковский сектор. Разные виды ипотеки, к которым следует относить производственную, земельную, жилищную, развивались с разными темпами и эффективностью. Так, до сих пор недостаточно развиты механизмы производственной ипотеки, которая не получила ожидаемого признания, до

сих пор не в полной мере разработаны механизмы, с помощью которых реализуется данный процесс. Земельная ипотека развивается, но значительно медленнее, чем жилищная, и настоящий этап ее развития следует относить к этапу становления. Такое медленное развитие данного направления ипотечного кредитования во многом обусловлено недостаточным развитием правовых механизмов и всего земельного законодательства в целом, недостаточностью субъектов рыночной инфраструктуры, которые согласились бы осуществлять рефинансирование ипотечных ссуд по земельным сделкам.

Наиболее интенсивно развивалось в течение этого времени жилищная ипотека. Однако с началом в 2008 году мирового ипотечного и финансового кризиса, который достаточно сильно задел и российскую экономику, бурный рост ипотечного кредитования жилья приостановился. В 2008 году был отмечен довольно резкий спад в объемах ипотечного кредитования.

В результате на ипотечном рынке России произошли значительные перемены. Многие банки начали закрывать развиваемые ими ранее ипотечные программы. Причиной этому послужил рост уровня риска по ипотечным кредитам, обусловленный повышением объемов просроченных платежей и невозвратов по ипотечным кредитам, снижение ресурсной базы банков из-за оттока клиентов из банков, закрытия международных источников кредитования, невозможности выпуска ипотечных ценных бумаг и обеспечения секьюритизации ипотечных активов. В результате этих изменений большинство российских банков либо свернуло ипотечные программы, либо сильно ужесточило кредитную политику и повысило требования к уровню платежеспособности заемщиков.

В настоящее время, когда кризисные тенденции уже позади и наблюдается экономический рост, преодолеваются последствия прошедшего кризиса, ипотечное кредитование вновь начало расти. Однако еще не наблюдается того разнообразия ипотечных программ и тех возможностей получения ипотечного кредита для населения со средним уровнем дохода, которые существовали до кризиса. Банковское сообщество в полной мере осознало тот факт, что кризис может наступить практически в любой момент и его наступление очень сложно предсказать, поэтому с осторожностью относится к долгосрочным программам, к которым относится и ипотечное кредитование. В связи с этим возникает необходимость полного исследования особенностей ипотечного кредитования, особенно – в плане обеспечения возврата выданных кредитов, разработки новых схем обеспечения безопасности сделок по ипотечному кредитованию.

Таким образом, ипотека является в настоящее время одним из самых эффективных инструментов решения важнейшей проблемы, обеспечения населения жильем. Все вышесказанное подтверждает актуальность и практическую значимость выбранной темы дипломной работы.

Для эффективной работы банковской организации необходимо

особенно тщательно подходить к процессу планирования выплат по долгосрочным кредитам. Это обусловлено тем, что долгосрочные кредиты в большинстве своем являются более крупными, чем краткосрочные, намного сложнее прогнозировать возможности своевременных выплат платежей по кредиту заемщиком, обстоятельства и условия которого за этот период могут значительно измениться.

Ипотечный кредит или ипотека чаще всего предоставляется в целях покупки жилья, к которому относится квартиры, дачные или загородные дома. Залогом по ипотечному договору обычно выступает сам объект кредитования, в связи с чем в большинстве случаев банками выставляются некоторые требования, которым должен данный объект соответствовать. Обычный срок кредитования по ипотечному договору составляет от 10 до 15 лет, а процентная ставка колеблется в пределах 10 – 15% годовых. По большинству существующих ипотечных программ банк обеспечивает финансирование до 90% стоимости приобретаемого жилого помещения, соответственно, заемщик должен иметь некоторый объем собственных средств, из которых будет оплачена разница между стоимостью приобретаемого жилья и суммой, оговоренной в ипотечном договоре. Кроме того, заемщик должен оплатить те расходы, которые возникают для юридически точного оформления сделки по ипотечному договору, обеспечить страхование данного жилого объекта, а также своей жизни и здоровья.

Для заключения договора ипотеки большинство современных банков требуют справку о доходах, составленную по форме №2-НДФЛ, которая выдается работодателем. В некоторых случаях в договоре предусматриваются штрафные санкции за досрочное погашение ипотечного кредита. Эти все вопросы являются подводными камнями, усложняющими и удлиняющими процесс заключения договора по ипотечному кредитованию<sup>16</sup>.

К настоящему времени банками разработано множество ипотечных программ, имеющих различные параметры. Ипотечные кредиты предоставляются на различные сроки – от пяти до двадцати пяти лет. В большинстве случаев банки требуют погашения части стоимости приобретаемого жилья из собственных средств, в большинстве случаев эта сумма составляет от 10 до 40% стоимости жилья. Хотя в некоторых банках разработаны программы, не предусматривающие необходимости первоначального взноса (естественно, что по таким программам процент за пользование кредитом выше). Процентная ставка за пользование кредитом чаще всего составляет от 9% при расчетах в валюте и от 10,5% при расчетах в национальной российской валюте. Этот процент может значительно изменяться в зависимости от срока кредитования, размера первоначального

---

<sup>16</sup> Шевчук Д.А. [Кредиты физическим лицам. М.: АСТ: Астрель, 2008].

взноса, кредитной истории заемщика, уровня его доходов и многих других параметров<sup>17</sup>.

Окончательный выбор банка-кредитора заемщиком основывается не только на описанных выше критериях кредитных программ, но и от того, какие именно предложения в области сервиса имеются у банка. Фактические расходы, которые в большинстве случаев вынужден нести заемщик, обычно составляют порядка 3 – 4% от стоимости приобретаемого жилья. Эта сумма складывается из сбора за открытие и обслуживание ссудного счета, услуг, связанных со страхованием как приобретаемого жилья, так и жизни и здоровья заемщика. Кроме того, в некоторых случаях банки предусматривают уплату комиссионного взноса за рассмотрение кредитной заявки, за выплату средств наличными, за конвертацию в случаях, если валюта выплат и валюта расчетов не совпадают между собой<sup>18</sup>.

Под ипотекой понимают обременение имущественных прав собственности, налагаемое на объект недвижимости.

Соответственно, ипотечным кредитованием является такой вид кредитования, который осуществляется под залог недвижимости, другими словами, это кредитование с ипотекой в качестве средства обеспечения возврата кредитных средств<sup>19</sup>.

Рассматривая ипотеку как элемент экономической системы, следует отметить следующие черты, описывающие ее наиболее значимые характеристики:

1. Залог недвижимости является одним из инструментов, с помощью которых осуществляется привлечение финансовых ресурсов для развития производства.

2. Ипотека обеспечивает реализацию имущественных прав на объекты недвижимости в то время, когда другие методы представляются нецелесообразными.

3. При использовании ипотеки создается фиктивный капитал на основе ценной бумаги, который формируется при эмиссии закладных, которые увеличивают сумму оборотных средств.

Рассматривая экономический смысл ипотеки, необходимо отметить, что она представляет собой такой инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости, который используется в случаях, когда использование других форм отчуждения является нецелесообразным. Кроме того, ипотека предоставляет возможность привлечения дополнительных финансовых средств, которые направлены на реализацию разного рода проектов.

<sup>17</sup> Шевчук Д.А. [Ипотека: просто о сложном // Право и экономика, 2008, №9].

<sup>18</sup> Шевчук Д.А. [Банковские операции. М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007].

<sup>19</sup> Иванов В.В. [Все об ипотеке. - М.: МТ - Пресс, 2006].

*Сираева Р.Р., к.э.н.*  
*доцент*  
*ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»*  
*Россия, г. Уфа*

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НЕОБХОДИМА**

Аннотация. В статье рассмотрены особенности отрасли сельского хозяйства и необходимость государственной поддержки данной отрасли.

Ключевые слова. Государственная поддержка, сельское хозяйство, Государственная программа развития сельского хозяйства.

Сельское хозяйство – особая отрасль экономики. Производство в этой отрасли связано с природными условиями, находится в зависимости от климатических факторов, степени участия в производстве человека, земли, основного и оборотного капитала и является сложной формой хозяйственной деятельности.

Сельское хозяйство имеет свои специфические, присущие только ему особенности. Эти особенности наиболее значимо проявляются в условиях рыночной экономики при свободной конкуренции и недостаточном регулировании государством процессов. Как следствие, учеными и специалистами всего мира признана необходимость государственного регулирования сельского хозяйства, в государствах приняты законодательные акты, на основе которых выработаны программы, направленные на улучшение условий сельскохозяйственного производства.

В качестве главного средства производства в сельском хозяйстве выступает земля. Качественное состояние земли улучшается при ее рациональном хозяйственном использовании как средства производства. Однако для поддержания необходимого уровня плодородия следует возмещать не только использованные питательные вещества почвы, но и восстанавливать качественные показатели (содержание гумуса, уровень кислотности, состояние водно-воздушного режима и т. д.), что связано со значительными финансовыми вложениями. При этом окупаемость основных объемов инвестиций растянута во времени и исчисляется несколькими годами (известкование, мелиорация, гипсование и т. д.), что сдерживает вложение средств в сельское хозяйство. Чтобы смягчить влияние этих объективных факторов, земельные угодья во всех странах, независимо от форм собственности, рассматриваются как общенациональное достояние, и затраты на их сохранение выделяются из государственного бюджета. Кроме этого, государства берут на себя значительную часть затрат, связанных с формированием социальной инфраструктуры села, развитием сельских территорий.

В процессе производства сельскохозяйственной продукции деятельность человека самым тесным образом переплетена с неподвластными ему природными условиями, в связи с этим вероятность

окупаемости капитала и получения прибыли связаны с большим риском. В то же время в сельском хозяйстве происходит более быстрый износ производственных фондов сельскохозяйственного назначения вследствие их работы в неблагоприятных условиях. Существенное отличие сельскохозяйственного производства от большинства секторов экономики заключается в том, что оно менее эффективно по сравнению с ними. Вложенный в него капитал приносит меньшую прибыль. Поэтому низкодоходное сельское хозяйство не в состоянии на равных участвовать в межотраслевой конкуренции без внешней поддержки. Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве внедряется и проявляется медленнее, чем в промышленности.

Сельское хозяйство отличается консервативностью и неэластичностью, неадекватностью реагирования на условия и требования рынка. Так, при повышении спроса на сельхозпродукцию особенности сельскохозяйственного производства не дают возможности быстро отреагировать и увеличить выпуск продукции. Имеется ряд ограничений по увеличению темпов роста сельхозпроизводства. Нельзя существенно увеличить площадь обрабатываемых земель, даже при условии увеличения инвестиций. Чтобы вырастить дойное стадо для производства молока требуется около трех лет и т. д. При падении спроса на продовольствие сельское хозяйство в силу своей инертности и консервативности не может быстро приспособиться к меняющейся обстановке.

Следует отметить, что эти ярко выраженные особенности сельского хозяйства существенно снижают его привлекательность для инвесторов. Сезонный характер производства и высокая фондоемкость; иммобильность материально-технических ресурсов, используемых в аграрной сфере; высокая зависимость от природно-климатических условий; наличие постоянного риска в получении стабильных доходов; ценовая неэластичность спроса на многие продукты сельского хозяйства; большой разрыв во времени между произведенными затратами и получением продукции и многие другие особенности приводят к неконкурентоспособности отраслей АПК. Указанные особенности сельского хозяйства порождают необходимость постоянного вмешательства и поддержки государства.

Во всех развитых странах государство с помощью различных экономических и финансовых действий и приемов (в том числе системой дотаций и компенсаций, ослаблением или освобождением от налогов, снижением тарифов на потребляемые сельским хозяйством ресурсы, системой кредитования и страхования с компенсацией из бюджета и т. д.) осуществляет постоянную и стабильную поддержку сельского хозяйства путем перераспределения доходов из промышленного сектора.

В России в настоящее время реализуется Государственная программа развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы. Хотя эти программы

предусматривают значительные средства на поддержку сельского хозяйства, их недостаточно для полноценного функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Требуется совершенствовать механизм предоставления государственной поддержки и по возможности увеличить объемы предоставляемых средств в рамках требований ВТО.

**Использованные источники:**

1. Дахов И. Г. Необходимость государственной поддержки сельскохозяйственного производства и повышения эффективности использования бюджетных средств в агропромышленном комплексе России. Аналитическая записка // Бюллетень Счетной палаты. – 2009. - №6. <http://www.ach.gov.ru>
2. Волков С.В., Сираева Р.Р. Государственная поддержка молочного скотоводства в Республике Башкортостан // Молочное и мясное скотоводство. - 2012. - № 8. - С. 2-4.
3. Волков С.В., Сираева Р.Р. Оценка влияния мер государственной поддержки на эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2013. - № 2. - С. 208.
4. Сираева Р.Р. Бюджетное финансирование сельскохозяйственных товаропроизводителей // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2011. - Т. 2. № 30-1. - С. 167-169.
5. Сираева Р.Р., Волков С.В. Влияние мер государственной поддержки на эффективность сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2013. - № 2 (40). - С. 208-210.
6. Сираева Р.Р., Волков С.В. Субсидирование сельского хозяйства: тенденции в условиях свободной торговли // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. - 2013. - № 2 (26). - С. 139-142.
7. Сираева Р.Р. Об экологизации налогообложения сельскохозяйственных земель // Никоновские чтения. - 2009. - № 14. - С. 135-136.

*Смирнова С.М.*

*преподаватель*

*НОУ ВПО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия»*

*Россия, г. Москва*

**ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ**

Совершенствование методов и инструментов промышленной политики и повышение эффективности их применения в современных российских условиях Российской Федерации, применяемых по отношению к отдельным отраслям и регионально обособленным промышленным комплексам,

является одним из основных направлений институциональных преобразований реального сектора экономики. На основе практики развития промышленных кластеров показано, что отраслевая и специфика институциональной среды национальной экономики является определяющей при формировании и развития кластера, при этом менее значимым оказывается фактор технологического уклада экономики.

*Ключевые слова: промышленная политика, промышленные кластеры, инновационные кластеры, национальная конкурентоспособность, промышленные отрасли*

Возросшее внимание к проблемам промышленных кластеров отражает новый взгляд исследователей на роль региональных факторов и регионального уровня в процессе экономического развития, а также значение специфически локальных и региональных ресурсов в стимулировании инновационных возможностей и конкурентоспособности компаний. Специфически региональные ресурсы, к которым относятся такие, как запасы конкретных знаний, возможности обучения и переподготовки кадров, предпринимательская активность и др., рассматриваются в качестве важных факторов достижения компаниями уровня глобальной конкурентоспособности. Формирование региональных кластеров рассматривается даже некоторыми экспертами в качестве необходимого условия глобальной конкурентоспособности.

Первые результаты кластерной политики были оценены в рамках исследования конкурентоспособности национальных экономик стран ЕС.

В частности, как указано в работах Дынкина А., Кондратьева В., Газимагомедова Р., в Португалии региональные кластеры были выявлены в начале 90-х гг. при исследовании конкурентоспособности промышленных предприятий. Выявленные различия могут объясняться разной структурой кластеров в различных регионах. Так, кластеры в южных регионах в большей степени базируются на отраслях сферы услуг (бизнес-услуги, исследования и разработки, производство программного обеспечения), которые имеют тенденцию расти относительно более высокими темпами. Кластеры в северных регионах сформировались вокруг обрабатывающей промышленности, многие отрасли которой находятся в настоящее время в состоянии стагнации<sup>20</sup>.

В Дании выявлено 13 региональных и 16 общенациональных «кластеров компетенции» на том основании, что такие кластеры в будущем будут обладать специальными знаниями и ноу-хау. Региональные кластеры содержат как традиционные отрасли промышленности (текстильная,

---

<sup>20</sup> Дынкин А., Кондратьев В., Газимагомедов Р. Региональная промышленная политика: зарубежный опыт. В сборнике «Современная национальная промышленная политика России: региональный аспект». Под редакцией В. Рудашевского. М. РСПП, М. 2004

мебельная), так и новейшие отрасли (мобильная и спутниковая связь). Пространственная концентрация компаний, преобладание мелких и средних предприятий в традиционных отраслях промышленности, высокая степень специализации и разделения труда между локальными компаниями, высокая предпринимательская активность и слияние социальной и экономической жизни являются основными характеристиками промышленного кластера.

В Италии было выявлено 199 промышленных округов, на которые приходится 43% всех занятых в итальянской обрабатывающей промышленности. Компании в таких промышленных округах выделяются более высокой прибыльностью и более высоким уровнем производительности по сравнению с аналогичными по размеру компаниями тех же секторов промышленности, но находящимися вне таких округов. В промышленных округах наблюдаются более высокие темпы роста занятости, более высокая оплата труда и эффективность инвестиций, чем в среднем по стране.

Во Франции в результате исследований было выявлено 144 функционирующих региональных кластера, и, кроме того, 82 формирующихся или «виртуальных» кластера. Эти кластеры, как правило, имеют более высокие темпы экономического роста, чем страна в целом.

В Норвегии в течение 1990-х гг. на основе масштабного статистического анализа было выделено 62 потенциальных региональных кластера. Из них 55 кластеров имеют в своей основе обрабатывающую промышленность, в них занято 63 тыс. чел., что составляет 22% общей численности занятых в обрабатывающей промышленности Норвегии. Темпы роста числа рабочих мест в региональных кластерах, как правило, выше, чем в среднем по стране. Особенно это касается кластеров в таких отраслях, как мебельная промышленность, судостроение, электронная промышленность. Исключением являются кластеры в центральных регионах страны, вокруг Осло и Бергена, интенсивно теряющих рабочие места, что отражает общую тенденцию пространственного рассредоточения норвежской обрабатывающей промышленности, характерную для 1980-1990 гг.

В Австрии выявлено 76 региональных кластеров. Они разделены на шесть типов: производственные кластеры, торговые кластеры, технологические кластеры, экспортные кластеры, образовательные кластеры и смешанные кластеры (имеющие элементы всех других кластеров). Кроме того, выделено 16 общенациональных кластеров, семь из которых конкурентоспособны на глобальных рынках.

В Германии кластеры (всего 11 кластеров) выделены только в пределах земли Северная Рейн-Вестфалия. Они являются инструментом политики структурных сдвигов в регионе. Кластеры были обнаружены в таких отраслях, как деревообрабатывающая, мебельное производство, строительство, металлообрабатывающая промышленность, машиностроение,

текстильная промышленность, цементная промышленность, бумажная промышленность.

В Финляндии на основе межотраслевых балансов выявлено девять общенациональных кластеров в следующих отраслях: пищевая промышленность, лесная промышленность, металлообрабатывающая промышленность, строительство, энергетика, информационные технологии, интернет-торговля<sup>21</sup>.

В Голландии с использованием модели М. Портера кластеров и технологии межотраслевых балансов выявлены 12 крупных конгломератов взаимосвязанных групп отраслей.

В Бельгии кластеры выявлены на уровне трех крупных регионов: Фландрия, Валлония и регион Брюсселя. Во Фландрии, например, определены 18 функционирующих кластеров как групп предприятий, исследовательских и образовательных институтов, организаций поддержки частного бизнеса связанных между собой в географически плотную и технологически определенную сеть. В Валлонии выделены три кластера: металлообрабатывающая промышленность, химическая промышленность и «технологии жизнеобеспечения» (фармацевтика, здравоохранение, пищевая промышленность). В Швеции выявлены шесть кластеров, обладающих международной конкурентоспособностью: металлообрабатывающая промышленность, лесная промышленность, транспорт, энергетика, телекоммуникации.

Таблица 1.  
Опыт функционирования промышленных кластеров в экономике ЕС

Страна	Критерии выявления кластеров	Отличительные черты кластеров
Австрия	Ориентация на потребителя, горизонтальные и вертикальные связи; уровень международной конкурентоспособности.	
Дания	Качественные экспертные оценки, количественный анализ растущих компаний и экспортная специализация.	Более высокий уровень рентабельности, чем в среднем по стране в данной отрасли.
Финляндия	Межотраслевые связи 68 отраслей промышленности; количественные данные об экспортной квоте и инвестициях	
Франция	Локальные производственные системы (LPS) характеризуются локальной (территориальной) концентрацией мелкого и среднего бизнеса; мелкие и средние компании относятся к одной или нескольким отраслям; компании конкурируют и кооперируются между собой; наличие в регионе	В целом LPS развиваются быстрее чем другие субъекты региона.

<sup>21</sup>Сутырин С.Ф., Филиппов П.Н. Кластеры конкурентоспособности Финляндии//Вестник Санкт-Петербургского университета. -2004. -№1. -С. 71-78.

	сопутствующих отраслей, таких, как бизнес-услуги, исследования и разработки; субъекты региона разделяют общую «культуру» предпринимательства.	
Италия	Промышленные округа - это локальные трудовые системы, которые отличаются следующими характеристиками: в основном специализируются на отраслях обрабатывающей промышленности, в которой более высокая, чем в среднем по стране, доля занятых; имеют высокую концентрацию занятых в мелких и средних компаниях.	Во всех промышленных округах производительность и прибыльность компаний выше, чем в среднем по стране.
Голландия	Кластеры родственных отраслей промышленности. Межотраслевой анализ 214 отраслей промышленности, а также анализ по 650 товарным категориям и 260 видам экономической активности.	
Норвегия	Потенциальные региональные кластеры имеют три критерия: включают в себя регионы с трудоемкими отраслями; регионы имеют выраженную отраслевую специализацию (коэффициент локализации равен или выше 3); каждый кластер должен иметь минимум 10 специализированных компаний.	Несколько более высокие, чем в среднем, темпы роста занятости и экспортные позиции страны.
Португалия	Промышленные сектора с экспортной специализацией рассматриваются как сектора, где у страны есть конкурентные преимущества на мировых рынках	
Испания	Локальные производственные системы были выявлены на основе показателей локальной /региональной концентрации мелких и средних предприятий, принадлежащих одной или нескольким отраслям, где компании часто сотрудничают друг с другом по линии цепочек добавленной стоимости. Часто субъекты региональных кластеров разделяют общие предпринимательские цели и культуру.	Компании в локальных производственных системах имеют больший удельный вес высококвалифицированного персонала.
Великобритания	Основные этапы развития: определение региональных отраслевых агломераций - 5-значных (по промышленной классификации) секторов с коэффициентом локализации, превышающим 1,25, и в которых занято более 0,2 % региональной рабочей силы; группировка идентичных секторов в кластеры; интенсивные опросы субъектов кластера, компаний, региональных агентств, исследовательских институтов и др. для выяснения того, что выявленные отраслевые сгустки являются полноценными кластерами.	В целом не выявлено более высоких темпов создания рабочих мест, чем в среднем по стране.

Развитие промышленных кластеров в Юго-Восточной Азии началось с 1960 – х годов в Японии, когда правительством был сделан переход от поддержки всех отраслей одновременно в селективной промышленной политике<sup>22</sup>. При этом, по исследованиям А.Хаттори, после спада 1973 года стало очевидно, что необходимо не только осуществлять выборочную политику поддержки, но также и проведение последовательной политики отдельных отраслей экономики, которые могут оказать наибольшее влияние на объем выпуска. С целью реализации данного принципа в Японии в 1983 году была принята программа развития промышленных кластеров, основанная на указанных принципах. После кризиса ликвидности на рынке долгового капитала 1980 года Правительством Японии была предложена новая программа, включающая в себя переориентацию различных кластеров. В дальнейшем, как показано в исследованиях А. Шихиро, реализованные в 1990-х программы по локальному развитию отдельных видов экономической активности (в большей степени инновационных, например кластер полупроводников Фукуока), был достигнут существенный прогресс в развитии экономики в целом<sup>23</sup>. При этом, А. Хаттори определяют следующие этапы развития кластеров в Японии:

1. Регулирование пространственного распределения промышленности

( 1970-1990 г.)

2. Протекционизм японской промышленности и развитие производства следующего технологического уклада (середина 1990-х до 2000)

3. Развитие новых конкурентоспособных видов производств в аспекте глобализации (с 2001 до настоящего времени).

При этом, все указанные периоды институционально определялись соответствующими нормативно-правовыми актами, что указывает на то, что планомерное развитие кластеров является действенным подходом к формированию кластеров с целью повышения национальной конкурентоспособности и создания условий для адаптации к макроэкономическим и структурным изменениям.

По исследованиям И. Ванга<sup>24</sup> кластерного развития отраслей промышленности в Китае, практика Европы и США неприменима в условиях экономики этой страны. В частности, указывается, что большинство промышленных кластеров не выполняют функций по

---

<sup>22</sup>Kuchiki A., Tsuji M. Industrial cluster in Asia. Analyses of their competition and cooperation: Macmillan, 2005, 343 p.

<sup>23</sup>Ganne B. Yveline L. Asian industrial cluster, global competitiveness and new policy initiatives: World Scientific, 2009, 198 p

<sup>24</sup>Ganne B. Yveline L. Asian industrial cluster, global competitiveness and new policy initiatives: World Scientific, 2009, 405 p

диффузии инноваций, что не позволяет национальной экономике в большей степени использовать интенсивный путь роста. Так, например, в настоящее время в Китае действует более 100 кластеров по производству текстиля и одежды, сосредоточенных в 45 крупных и 59 мелких городах, при этом ограниченное применение новых технологий компенсируется отсутствием платы за нерациональное природопользование, доступностью рабочей силы и низким уровнем заработной платы. При этом, указанные кластеры стали развиваться только после существенной потери конкурентоспособности в Японии и странах Северной Америки в результате увеличения затрат на производство одежды. Так, например, первое предприятие по производству пряжи появилось в г. Далянь в 1979 году на основе инвестиций Гонконга, при этом в 2010 году количество фирм насчитывало уже более 2000, которые обеспечивали 100 тысяч рабочих мест.

Эмпирическому анализу кластерного развития экономики России также посвящено значительное количество исследований. Так, в настоящее время идеи кластерной политики определяются в большинстве нормативных документах субъектов Российской Федерации, посвященных региональному развитию, а также в научных работах Егоровой И.Е. (алмазно-бриллиантовый комплекс республики Саха-Якутия), Шутко Н.Н. (кластер легкой промышленности Кабардино-балкарской Республики), Смирновой В.А. (кластер нефтяной промышленности Западной Сибири), Перепичко Н.Е. (фармацевтический кластер Калининградской области), Гайдук Е.В. (птицеводческий кластер Южного федерального округа), Фадеева А.М. (нефтегазовый кластер Мурманской области), Зеленская О.А. (птицеводческий кластер Республики Адыгея).

Согласно исследованиям Бушуевой М.А., в Ивановской области начал внедряться проект развития Ивановского текстильно-промышленного кластера. Основой Ивановского текстильно-промышленного кластера является воссоздание традиционной цепочки добавленной стоимости, которая предполагает наличие полного производственно-технологического цикла переработки исходного сырья (хлопковолокна) с применением альтернативного или дополнительного источника сырья в пряжу, а также производство ткани и пошив готовых изделий<sup>25</sup>.

Согласно исследованиям Буханова Р.М., результатами кластерной политики в Санкт-Петербурге на настоящий момент является создание таких 8 приоритетных кластеров Санкт-Петербурга как автомобильный; фармацевтический; судостроительный; энергомашиностроительный; радиологический; информационных технологий; радиоэлектроники; городского хозяйства<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> Бушуева М.А. Возможные пути развития Ивановского текстильно-промышленного кластера // Теория и практика общественного развития, № 3 2012 г. 38-45 с.

<sup>26</sup> Буханов Р.М. Первоначальные итоги и перспективы кластерного развития в Санкт-Петербурге // Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов, № 6 2012 г. Стр. 51-54

Одним из примеров успешной реализации кластерного подхода является автомобильный кластер, в который в 2010 году вошли такие компании как «Хендэ Мотор Компани», «Магна», «Ниссан Мотор Ко. ЛТД».

Правительством Санкт-Петербурга 22 апреля 2010 года была утверждена Концепция создания фармацевтического кластера. Эта концепция определяет последовательную политику по развитию существующих фармацевтических компаний и строительство объектов фармацевтического производства и научных центров. В том числе предполагается создание четырех производств фармацевтической продукции с общим объемом инвестиций порядка 6,5 млрд. рублей на основе производственных мощностей следующих компаний ООО «Герофарм», ЗАО «Биокад», ООО «Самсон-Мед», ООО «Неон».

Результаты активной кластерной политики Правительства Санкт-Петербурга свидетельствуют о том, что регион обладает экономическим, кадровым и инвестиционным потенциалом для создания конкурентных преимуществ и активного привлечения прямых промышленных инвестиций и хозяйствующих субъектов для развития бизнеса на территории города и Ленинградской области.

Ведение кластерного проекта требуют полной занятости штата сотрудников, соответствующей организационной структуры и финансирования. Официально зарегистрированные кластеры активно развиваются, только если они получают законную бюджетную поддержку их организационного функционирования, включая соответствующее финансирование подготовки кадров.

Таким образом, в современной отраслевой и специфика институциональной среды национальной экономики является определяющей при формировании и развития кластера, при этом менее значимым оказывается фактор технологического уклада экономики. То есть, подходы и пути развития кластеров экономики Японии существенным образом отличаются от аналогичных кластеров ЕС, а опыт и рекомендации относительно развития промышленных кластеров Китая противоречит опыту реализации кластерной политики России, что должно быть учтено при разработке моделей определяющих стадию жизненного цикла кластера конкуренции.

#### **Использованные источники:**

1. Ganne B. Yveline L. Asian industrial cluster, global competitiveness and new policy initiatives: World Scientific, 2009, 198 p
2. Ganne B. Yveline L. Asian industrial cluster, global competitiveness and new policy initiatives: World Scientific, 2009, 405 p
3. Kuchiki A., Tsuji M. Industrial cluster in Asia. Analyses of their competition and cooperation: Macmillan, 2005, 343 p.

4. Бурханов Р.М. Первоначальные итоги и перспективы кластерного развития в Санкт-Петербурге // Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов, № 6 2012 г. Стр. 51-54
5. Бушуева М.А., Возможные пути развития Ивановского текстильно-промышленного кластера // Теория и практика общественного развития, № 3 2012 г. 38-45 с.
6. Дынкин А., Кондратьев В., Газимагомедов Р. Региональная промышленная политика: зарубежный опыт. В сборнике «Современная национальная промышленная политика России: региональный аспект». Под редакцией В. Рудашевского. М. РСПП, М. 2004
7. Сутырин С.Ф., Филиппов П.Н. Кластеры конкурентоспособности Финляндии // Вестник Санкт-Петербургского университета. -2004. -№1. -С. 71-78.

*Смотрова Е.Е., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Страхование  
и финансово-экономический анализ»  
Россия, г. Волгоград*

## **СТРУКТУРНАЯ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА ВОЛГОГРАДСКОГО РЕГИОНА**

*В статье дан анализ состояния и развития отрасли животноводства Волгоградского региона. Построена структурная эконометрическая модель зависимости производства мяса от уровня стоимости производства зерна.*

**Ключевые слова:** анализ, животноводство, моделирование, государственная поддержка.

Ведущая роль в удовлетворении потребностей людей в полноценных продуктах питания отводится продукции животноводства, поскольку животноводство обеспечивает производство высококачественных и жизненно необходимых продуктов питания – мяса, молока, яиц.

В Волгоградской области животноводство является одним из приоритетных направлений развития агропромышленного комплекса. Вклад агропромышленного комплекса области в валовой региональный продукт, учитывая долю пищевой промышленности, составляет 15%. По уровню развития сельского хозяйства Волгоградская область является одной из ведущих России. В экономике России доля сельского хозяйства Волгоградской области составляет 2,6%, что является наивысшим показателем в сравнении с другими отраслями экономики области. [1]

Уровень обеспечения населения Волгоградской области основными продуктами животноводства представлены в Таблице 1. Из приведенных данных следует, что особенно неблагоприятно обстоят дела с самообеспечением населения мясом и мясопродуктами; душевое

производство молока и молочных продуктов с 2006г увеличивается, но не покрывается. Региональное производство яиц перекрывает их потребление с 2007г и более того соответствует рациональной норме питания. [2]

Таблица 1 – Уровень обеспеченности в основных продуктах питания в Волгоградской области за 1995-2012 гг.

Продукты	Степень самообеспечения, %								
	1995	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Мясо и мясопродукты (уб. масса)	101,8	85,4	75,4	74,6	72,1	75,7	76,7	76,6	74,0
Молоко и молокопродукты	127,7	107,1	84,3	86,3	89,4	92,5	94,8	97,6	100,3
Яйцо	107,1	95,5	98,9	102,6	106,4	101,3	99,2	96,5	98,6

Поскольку зерновое производство является основой кормовой базы животноводства, а продукты его переработки имеют особую важность как продовольствие стратегического значения, являясь главными пищевыми продуктами населения, задача сводится к построению структурной эконометрической модели зависимости производства мяса от уровня стоимости производства зерна.

Для составления структурной эконометрической модели были отобраны:

- *эндогенные факторы*:  $Y_5$  – производство мяса в год, тысяч тонн;  $Y_6$  – потребление мяса в год, тысяч тонн;  $Y_7$  – цена производства 1 тонны мяса, рублей.

- *экзогенные факторы*:  $X_1$  - поголовье КРС, тысяч голов;  $X_4$  - ввоз мяса и мясопродуктов, включая импорт в год, тысяч тонн;  $X_5$  - цена производства 1 тонны зерна, рублей.

Структурная модель годового производства мяса, его потребления, а также цены производства 1 тонны мяса, сформированная в виде трех взаимосвязанных уравнений, представлена на рисунке 1.

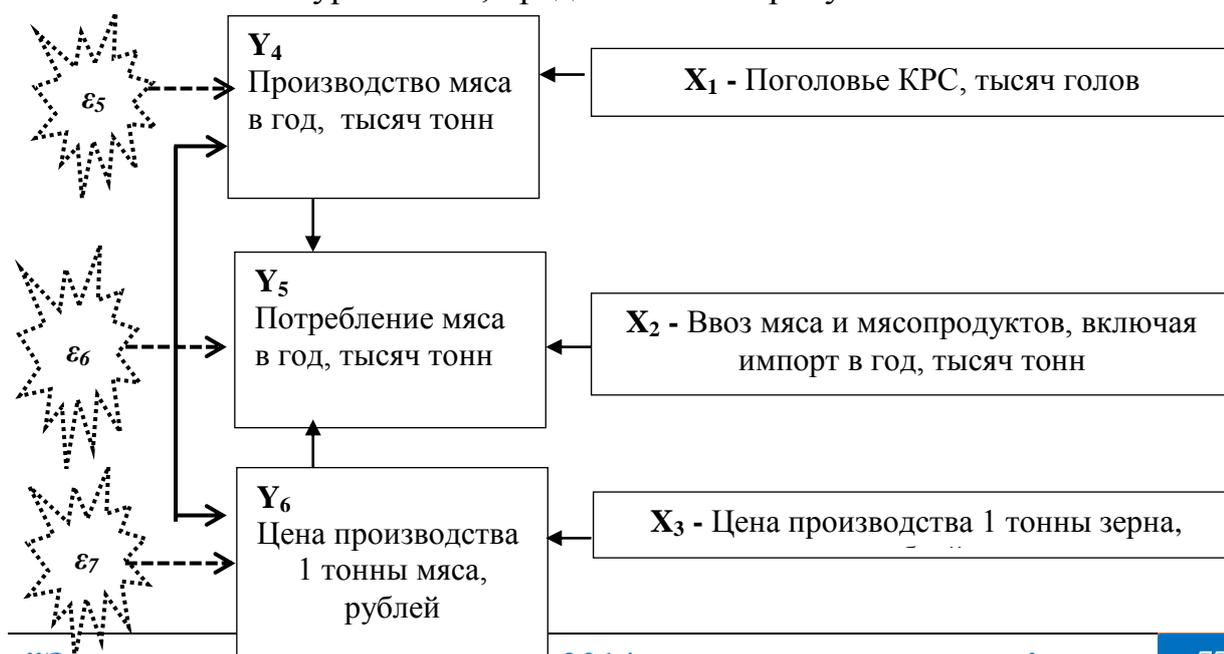


Рисунок 1 – Структурная схема системы эконометрических уравнений

Поскольку два уравнения системы сверхидентифицируемые, то для оценки структурных коэффициентов используем двухшаговый метод наименьших квадратов.

На первом этапе определим параметры каждого из приведенных уравнений в отдельности обычным МНК, используя программу MS Excel и ее встроенный модуль «Анализ данных – Регрессия».

$$(1) \begin{cases} y_4 = 76,27 + 0,027 \cdot x_1 + 0,984 \cdot x_2 - 0,0049 \cdot x_3; \\ y_5 = 162,07 - 0,099 \cdot x_1 + 1,098 \cdot x_2 - 0,0077 \cdot x_3; \\ y_6 = -26554 + 31,423 \cdot x_1 + 1107,8 \cdot x_2 - 2,573 \cdot x_3. \end{cases}$$

На втором этапе, в исходных структурных уравнениях заменим эндогенные переменные, выступающие в качестве факторных признаков, их расчетными значениями:

$$(2) \begin{cases} y_4 = a_{10} + b_{11} \cdot \tilde{y}_6 + a_{11} \cdot x_1; \\ y_5 = a_{20} + b_{21} \cdot \tilde{y}_4 + b_{22} \cdot \tilde{y}_6 + a_{21} \cdot x_2; \\ y_6 = a_{30} + b_{31} \cdot \tilde{y}_4 + a_{31} \cdot x_3. \end{cases}$$

Применяя обычный МНК к каждому из уравнений по отдельности полученной системы определим структурные параметры модели. Таким образом, система одновременных уравнений производства мяса в Волгоградской области представлена в Таблице 2.

Таблица 2 - Система эконометрических уравнений производства и потребления мяса с учетом цены его производства

Моделируемый показатель	Уравнение системы	R <sup>2</sup>	F-критерий
Производство мяса, тыс. тонн	$y_5 = 97,02 + 0,00069y_7 + 0,0055x_1$ (15,12) (0,0001) (0,029)	0,939	37,7
Потребление мяса в год, тыс. тонн	$y_6 = -506,07 + 5,89y_5 - 0,0082y_7 + 4,432x_4$ (1,55) (204,8) (1,94) (0,0029)	0,946	25,6
Цена производства 1 тонны мяса, рублей	$y_7 = -111642 + 1123,2y_5 + 2,926x_5$ (1,599) (23150,3) (215,5)	0,969	75,9

Так, цена производителя и поголовье КРС оказывает положительное влияние на производство мяса в год. Увеличение стоимости производства

мяса на 1 тыс. рублей в год приводит к сокращению потребления мяса на 0,0082 тыс. тонн. В свою очередь, увеличение цены производителя 1 тонны мяса на 2,926 рублей в год обусловлено увеличением стоимости 1 тонны зерна.

Верификация регрессионных уравнений проводилась с помощью средней ошибки аппроксимации, значения которой составили 3,01%, 3,13% и 11,74% соответственно, что указывает на высокие прогнозные свойства модели. Коэффициенты детерминации, равные 0,939 и 0,969 говорят, что 93,9% и 96,9% вариации производства мяса и его стоимость объясняется вариацией учтенных в соответствующих моделях факторов.

Таким образом, построенная системная модель развития животноводства учитывает рыночные взаимосвязи стоимости производства продукции, годового производства и потребления мяса и мясопродуктов от ряда натуральных и стоимостных показателей.

Поскольку оценка значимости уравнений регрессии с помощью F – критерия Фишера и t – критерия Стьюдента показали хорошие результаты, данная модель может быть использована для прогнозирования.

Необходимо отметить, что для повышения экономической эффективности развития отрасли животноводства в рамках ведомственной целевой программы «Развитие мясного скотоводства Волгоградской области на 2013-2015 годы» выделено 725776,8 тысяч рублей на увеличение поголовья КРС, численности работников, занятых в мясном скотоводстве и выручки от реализации скота мясных пород и их помесей.

В Волгоградской области министерством сельского хозяйства разработаны ведомственные целевые программы и порядки предоставления субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам на развитие отрасли животноводства в целях повышения продовольственной безопасности региона.

#### **Использованные источники:**

1. Смотрова, Е.Е. Животноводство региона в контексте продовольственной безопасности / Е.Е. Смотрова // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 6 (285). – С. 48-54.
2. Постановление Правительства Волгоградской обл. от 27.11.2012 N 538-п "Об утверждении долгосрочной областной целевой программы "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы" [Электронный ресурс] // [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

*Сопна К.М.*  
*Финансовый директор*  
*ООО «Спецпродукт»*  
*Россия, г. Новосибирск*

## **ОПИСАНИЕ ЭВОЛЮЦИИ ПРОСТЕЙШЕЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ ЭНТРОПИЮ**

Аннотация: Исследуется эволюция модели простейшей экономики. Устанавливается, что из всех распределений, описывающих состояние экономики, максимальной энтропией обладает геометрическое распределение. Доказывается устойчивость (равновесный характер) этого распределения. Обоснованность гипотезы о виде предельного распределения подтверждена проведенными вычислительными экспериментами.

Ключевые слова: энтропия, проверка статистических гипотез, положение равновесия в экономике, геометрическое распределение

### **Введение**

В статье исследуется эволюция модели простейшей экономики с помощью принципа неубывания энтропии (второе начало термодинамики), который в общей формулировке гласит, что замкнутая динамическая система в результате эволюции принимает состояние, характеризующее наибольшим значением энтропии и называемое равновесным (так как это состояние система уже не покидает с точностью до флуктуаций). Преимущество данного подхода заключается в возможности описания поведения большого количества участников некоторой экономической системы с помощью нескольких макропараметров. Аналогичный подход используется в термодинамике, где с использованием таких макропараметров, как давление, объем, температура, энтропия, описывается поведение сред, состоящих из огромного количества частиц. Применение методов физики в экономике получило название «эконофизика» и подробно освещено в [1, 2, 3, 4]. В этих работах исследуются вопросы адаптации физических понятий и методов к экономике, основанной на аналогии между экономическими системами и термодинамическими средами, а также на аналогии закона сохранения денег в сделках с законом сохранения энергии при взаимодействии тел. В данной статье принцип неубывания энтропии подтверждается на основе численного моделирования с применением математических методов проверки статистических гипотез. Исследуется равновесное состояние модели простейшей экономики и с помощью методов теории вероятностей доказывается его устойчивость «в среднем».

### **1. Основные понятия**

Рассмотрим множество  $X$  с количеством элементов  $N = |X|$  (соответствие этих обозначений экономическим категориям приводится ниже). Пусть случайная величина принимает целые неотрицательные

значения  $m: X \rightarrow Z_+$  с распределением  $P(m) \rightarrow [0, 1]$ . Энтропией данного распределения  $P$  называется величина

$$H(P) = \sum_{k=0}^{\infty} P(m = k) \log \frac{1}{P(m = k)}. \quad 1)$$

Здесь и далее считаем, что  $\log x = \log_2 x$ . Рассмотрим  $N$  независимых одинаково распределенных случайных величин  $\{m_i\}_{1 \leq i \leq N}$ . Назовем комплексией  $m^N = (m_1, \dots, m_N) \in Z_+^N$  элемент множества строк длины  $N$ , составленных из чисел множества  $Z_+$ . Расположим все комплексии по убыванию вероятности, начиная с самой вероятной. Количество комплексий  $W(q)$ , которые нам необходимо отобрать, начиная с самой вероятной, чтобы их суммарная вероятность превысила уровень  $q$ , называется термодинамической вероятностью системы  $(X, m, P)$ . Приведем без доказательства следующее общеизвестное утверждение [5].

Теорема Шеннона. Для термодинамической вероятности  $W(q)$  случайной системы  $(X, m, P)$  при  $q \neq 0$  и  $q \neq 1$  имеет место предел, не зависящий от  $q$

$$\lim_{N \rightarrow \infty} \frac{\log W(q)}{N} = H(P).$$

Из теоремы Шеннона следует, что множество всех комплексий разбивается на два подмножества. Первое подмножество с суммарной вероятностью, меньшей произвольного малого  $\epsilon > 0$ . А второе подмножество с суммарной вероятностью, большей  $p = 1 - \epsilon$ , количество элементов которого можно оценить величиной  $2^{NH(m)}$ . При этом, вероятность каждой комплексии из второго подмножества примерно одинакова и отличается от  $1/2^{NH(m)}$  не более чем на малую величину

$\delta(N) > 0$ . Таким образом, если система может динамически изменять распределение  $P(m)$ , то скорей всего система примет состояние с распределением, у которого максимальна энтропия, потому что количество реализаций для такого распределения максимально и равно  $2^{NH_{max}}$ .

Рассмотрим некоторую экономическую систему. Множество ее участников  $X$ ,  $|X| = N$ . Каждый из участников обладает некоторым количеством денег  $m(x)$ . Тогда распределение денег по участникам системы характеризуется комплексией  $m^N = (m_1, \dots, m_N) \in Z_+^N$ . Из теоремы Шеннона следует, что наибольшее количество комплексий отвечает некоторому экстремальному распределению  $P^*(m)$ , характеризуемому максимальной энтропией. Поэтому, вероятнее всего, система примет состояние с распределением денег по участникам  $P^*(m)$ . Таким образом, принцип максимума энтропии позволяет нам описать равновесное макросостояние системы, то есть, получить формулу для количества участников, обладающих количеством денег  $m$ , а именно  $N(m) = NP^*(m)$ .

Поясним сказанное на примере. Пусть у нас система состоит из  $N = 5$  участников, у каждого по одному рублю и они произвольно могут оказывать друг другу некие услуги ценой в один рубль. Рассмотрим, какие варианты комплексий возможны в этом случае.

Таблица 1

№	Распределения денег по участникам (указано количество участников, обладающих данным количеством денег)						Пример комплексии данного вида	Количество комплексий данного вида	Энтропия
	0	1	2	3	4	5			
1		5					(1;1;1;1;1)	1	0
2	1	3	1				(1;2;1;0;1)	20	1,3709506
<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>		<b>1</b>			<b>(0;1;1;0;3)</b>	<b>30</b>	<b>1,521928</b>
4	3	1			1		(0;0;4;0;1)	20	1,370951
<b>5</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>2</b>				<b>(0;2;1;0;2)</b>	<b>30</b>	<b>1,521928</b>
6	4					1	(0;0;0;5;0)	5	0,721928
7	3		1	1			(0;0;2;0;3)	20	1,370951

Жирным шрифтом выделены распределения (№3 и №5), имеющие энтропию  $H_{max} \approx 1.52$ . Видно, что эти же распределения имеют наибольшие количества комплексий – по 30. Три распределения имеют близкую энтропию  $H \approx 1.37$  – №2, №4 и №7 и количество комплексий 20. Данные результаты совпадают с интуитивно ожидаемыми. Распределения №1 и №6 кажутся совсем уж маловероятными. А именно, единственная комплексия с распределением №1 может получиться только из комплексии с распределением №2. И даже если в системе возникла комплексия с распределением №2, у нее всего лишь один путь к распределению №1 (сделка, при которой участник с нулевым состоянием окажет услугу участнику с состоянием 2 рубля) и несколько путей к комплексиям с другими распределениями. Следует ожидать, что система будет менять свое состояние между распределениями №2, 3, 4, 5, 7, лишь очень редко доходя до состояния с распределением №6 (покидая его после следующей сделки) и почти никогда не достигая состояния с распределением №1.

## 2. Модель Райта [1]

Рассмотрим модель [1, 2] простейшей экономики для проверки наших предположений. В этой модели каждый из ее участников обладает некоторым количеством денег  $m(x)$ . Участники оказывают друг другу некие услуги, расплачиваясь за это деньгами. В каждой сделке участвуют два произвольных участника. Сумма сделки является случайной величиной, принимающей любые возможные для этих двух участников значения (в реальности сумма сделки зависит от многих факторов: потребности человека, болезнь, транспорт, личные отношения и так далее; в данной

модели задается равномерный закон для этой случайной величины, как бы усредняя влияние всех этих факторов по множеству всех участников). Запишем математическое определение для этой экономики.

Определение 1. **Моделью Райта** будем называть следующую систему  $\mathfrak{R}(N, \mathbf{m}_t)$ . Пусть множество  $X$  содержит  $N = |X|$  элементов. В начальный момент времени на этом множестве задана случайная величина, принимающая целые неотрицательные значения  $\mathbf{m}_{t=0}: X \rightarrow \mathbf{Z}_+$ . В дальнейшем величину  $\mathbf{m}_t(x)$  будем называть денежным состоянием участника  $x$  в момент времени  $t$ . Каждые  $1/\nu$  единиц времени ( $\nu$  – частота

проведения сделок) происходит очередная сделка согласно следующим правилам:

- Случайно (с равномерным распределением) выбирается элемент  $x_1 \in X$ ;
- Случайно (с равномерным распределением) выбирается элемент  $x_2 \in X$ ;
- Случайно (с равномерным распределением) выбирается целочисленная сумма сделки из диапазона

$$c \in [-\mathbf{m}(x_1); -1] \cup [1; \mathbf{m}(x_2)];$$

- Денежное состояние участников сделки изменяется в соответствии с уравнениями (состояние остальных участников остается без изменений):

$$\begin{aligned} \mathbf{m}'(x_1) &= \mathbf{m}(x_1) + c, \\ \mathbf{m}'(x_2) &= \mathbf{m}(x_2) - c. \end{aligned} \quad 2)$$

Обозначать сделки будем  $(\mathbf{m}(x_1), \mathbf{m}(x_2)) \rightarrow (\mathbf{m}'(x_1), \mathbf{m}'(x_2))$  либо для краткости  $(\mathbf{m}_1, \mathbf{m}_2) \rightarrow (\mathbf{m}'_1, \mathbf{m}'_2)$ . Из условий проведения сделки тривиально следует, что денежные состояния участников неотрицательны в любой момент времени.

Определение 2. **Микросостоянием** модели Райта  $\mathfrak{R}(N, \mathbf{m}_t)$  называется комплексия  $\mathbf{m}_t^N = (\mathbf{m}_1, \dots, \mathbf{m}_N)$  длины  $N$ , значениями которой являются денежные состояния  $\mathbf{m}_i = \mathbf{m}_t(x_i)$  участников в некоторой фиксированный момент времени  $t$ . **Сообществом уровня  $U$**  в момент времени  $t$  называется подмножество  $X_t^U \subset X$  участников системы, обладающих денежным состоянием  $U$ , то есть  $X_t^U = \{x | \mathbf{m}_t(x) = U\}$ . Количество элементов сообщества уровня  $U$  в момент времени  $t$  будем обозначать как  $N_t(U) = |X_t^U|$ . Очевидно, что числа  $P_t(\mathbf{m}) = N_t(\mathbf{m})/N$  при  $\mathbf{m} = 0, \dots, \infty$  образуют некоторое распределение для микросостояния  $\mathbf{m}_t^N$ , называемое **эмпирическим распределением денег** для данного микросостояния. Множество микросостояний, имеющих одинаковое эмпирическое распределение денег называется **макросостоянием** модели Райта. Из этого определения и (1) следует, что энтропия является функцией макросостояния.

Определение 3. Сумму денежных состояний всех участников  $M_0 = \sum_{x \in X} m(x)$  будем называть **денежной массой** системы (денежный агрегатор  $M_0$ ). Удельную денежную массу на одного участника системы  $T = M_0/N$  будем называть **температурой** модели Райта.

Теорема 1. Если  $P_t(m)$  является эмпирическим распределением модели Райта  $\mathfrak{R}(N, m_t)$  в некоторый момент времени  $t$ , то математическое ожидание этого распределения равно температуре модели Райта и не зависит от времени.

Доказательство. По определению, математическое ожидание равно

$$\sum_{m=0}^{\infty} m P_t(m) = \sum_{m=0}^{\infty} m \frac{N_t(m)}{N} = \frac{1}{N} \sum_{m=0}^{\infty} m N_t(m) = \frac{M_0}{N} = T.$$

Для доказательства постоянства денежной массы  $M_0$  перепишем уравнения сделки (2) (исключив из них сумму сделки  $c$ ) в виде

$$m'(x_1) + m'(x_2) = m(x_1) + m(x_2).$$

Видно, что сумма денег участников любой сделки, а значит и общая сумма денег в модели Райта сохраняются. Постоянство температуры следует из определения 3. Теорема доказана.

Из теоремы 1 следует, что модель Райта принимает только макросостояния, характеризуемые эмпирическими распределениями с заданным математическим ожиданием  $T$ . Если предположить, что для данной системы  $\mathfrak{R}(N, m_t)$  существует некоторое стационарное равновесное распределение количества денег между участниками  $P^*(m)$ , то необходимым условием для него будет математическое ожидание, равное температуре системы  $T$ .

Теорема 2. Из всех дискретных распределений целой неотрицательной случайной величины  $m$  с фиксированным средним  $Mm = T > 0$  максимальную энтропию имеет геометрическое распределение  $p(m) = pq^m$ . Справочно: энтропия геометрического распределения равна

$$H_G = \log \frac{1}{p} + \frac{q}{p} \log \frac{1}{q} = \log(T + 1) + \log \left(1 + \frac{1}{T}\right)^T. \quad 3)$$

Доказательство. Общепринятый метод поиска экстремума функции нескольких переменных состоит в применении метода Лагранжа. Однако данную теорему можно доказать более простым способом с помощью неравенства логарифма [6]. Докажем вначале вспомогательное равенство:

$$\sum_{x=0}^{\infty} f(x) \log \frac{1}{pq^x} = \log \frac{1}{p} + \frac{q}{p} \log \frac{1}{q} = H_G, \quad 4)$$

где  $f(x)$  – произвольная функция распределения вероятности целой неотрицательной случайной величины, то есть  $f(x) \geq 0$  и  $\sum_{x=0}^{\infty} f(x) = 1$ .

Справедливость доказываемого равенства вытекает из основного свойства логарифма

$$\sum_{x=0}^{\infty} f(x) \log \frac{1}{pq^x} = \log \frac{1}{p} \sum_{x=0}^{\infty} f(x) + \log \frac{1}{q} \sum_{x=0}^{\infty} xf(x) = H_G.$$

Пусть целая неотрицательная случайная величина  $\xi$  имеет функцию вероятности  $f(x)$ . Ее энтропия равна  $H(\xi) = \sum_{x=0}^{\infty} f(x) \log \frac{1}{f(x)}$ . Тогда, с учетом (4), имеем

$$H(\xi) - H_G = \sum_{x=0}^{\infty} f(x) \log \frac{1}{f(x)} - \sum_{x=0}^{\infty} f(x) \log \frac{1}{pq^x}.$$

После преобразований получим

$$H(\xi) - H_G = \sum_{x=0}^{\infty} f(x) \log \frac{pq^x}{f(x)}. \quad (5)$$

Рассмотрим функцию  $g(x) = \ln x - x + 1$ . Она имеет отрицательную вторую производную и стационарную точку при  $x = 1$ . Отсюда следует неравенство натурального логарифма [6]

$$\ln x \leq x - 1.$$

Равенство здесь имеет место только при  $x = 1$ . Для основания логарифма, равного двойке, это неравенство запишется в виде

$$\log x \leq (x - 1) \log e.$$

Оценим с помощью этого неравенства (5):

$$\begin{aligned} H(\xi) - H_G &= \sum_{x=0}^{\infty} f(x) \log \frac{pq^x}{f(x)} \leq \log e \sum_{x=0}^{\infty} f(x) \left( \frac{pq^x}{f(x)} - 1 \right) = \\ &= \log e \left( \sum_{x=0}^{\infty} pq^x - \sum_{x=0}^{\infty} f(x) \right) = 0. \end{aligned}$$

Равенство здесь возможно только в случае  $f(x) = pq^x$  для каждого  $x$ . Теорема доказана.

При достаточно больших  $N$  денежные состояния участников системы  $m_i = m_t(x_i)$  в заданный момент времени  $t$  можно считать независимыми случайными величинами, распределенными в соответствии с эмпирическим распределением  $P_t(m)$ . Поэтому, на основании теоремы Шеннона и теоремы 2 делается предположение, что модель Райта с течением времени вероятнее всего примет макросостояние, соответствующее геометрическому распределению количества денег между участниками, поскольку это макросостояние имеет наибольшее количество микросостояний, приближенно равное  $2^{NH_G}$ .

### 3. Условия равновесия

Под равновесным распределением количества денег между участниками в дискретной модели Райта понимаем стационарность этого

распределения «в среднем». При достаточно больших  $N$  отклонения, вызванные отдельными сделками, являются незначительными. Так, после сделки  $(m_1, m_2) \rightarrow (m'_1, m'_2)$  новое эмпирическое распределение  $P^*(m)$  будет отличаться от первоначального эмпирического распределения  $P(m)$  в общем случае только в четырех точках  $m_1, m_2, m'_1, m'_2$  на малую величину  $|P^*(m) - P(m)| = 1/N$ , а в остальных точках  $P^*(m) = P(m)$ . То есть, при

малом количестве сделок эмпирическое распределение можно считать стационарным. При большом количестве сделок  $n = \nu\tau$ , отклонения, вызванные отдельными сделками, скомпенсируются отклонениями в противоположную сторону. Иными словами, если обозначить  $N_+(U)$  – количество участников, за период  $\tau$  присоединившихся к сообществу уровня  $U$ , а  $N_-(U)$  – количество участников, за период  $\tau$  покинувших это сообщество, то для любого достаточно большого периода  $\tau$ , для любого  $U \geq 0$  в положении равновесия должно выполняться  $N_+(U) \approx N_-(U)$ . Тогда

$$\Delta P(U) = P_{t+\tau}(U) - P_t(U) = \frac{N_{t+\tau}(U)}{N} - \frac{N_t(U)}{N} = \frac{N_+(U) - N_-(U)}{N} \approx 0$$

и распределение можно считать «квазистационарным», то есть, новое эмпирическое распределение  $P_{t+\tau}$  будет очень близко к исходному  $P_t$ . Задача состоит в отыскании такого распределения  $F$ , быть может, не эмпирического, что все, принимаемые системой эмпирические распределения с некоторым уровнем значимости являются статистиками этого распределения  $F$ . Тогда распределение  $F$  можно будет назвать равновесным.

Из определения 2 следует, что для указанного равновесия необходима стационарность численности сообществ на всех уровнях. Обозначим через  $\xi$  случайную величину, равную изменению количества участников сообщества уровня  $U$  за одну сделку  $\xi(U) = N_{t+1/\nu}(U) - N_t(U)$ . Тогда изменение распределения после  $n = \nu\tau$  сделок будет

$$N\Delta P(U) = N_{t+\tau}(U) - N_t(U) = \sum_{i=1}^n \xi_i(U)$$

В силу того, что в пределах периода  $\tau$  распределение можно считать стационарным, случайные величины  $\xi_i$  являются одинаково распределенными независимыми случайными величинами и их сумма по закону больших чисел может быть оценена как  $\nu\tau M\xi(U)$ . Откуда следует, что обязательным условием равновесного распределения является условие  $M\xi(U) = 0$ , которое должно выполняться для любых  $U \geq 0$ .

Определение 4. Рассмотрим модель Райта  $\mathfrak{R}(N, m_t)$ . Для каждой сделки и произвольного  $U \geq 0$  определим случайную величину  $\xi(U)$  следующим образом:

Таблица 2

Вид сделки	Значение $\xi(U)$
$(U, U) \rightarrow (m'_1, m'_2)$	-2
$(m_1, U) \rightarrow (m'_1, m'_2)$	-1
$(U, m_2) \rightarrow (m'_1, m'_2)$	-1
$(m_1, m_2) \rightarrow (U, U)$	2
$(m_1, m_2) \rightarrow (U, m'_2)$	1
$(m_1, m_2) \rightarrow (m'_1, U)$	1
$(m_1, m_2) \rightarrow (m'_1, m'_2)$	0

Здесь  $m_1, m_2, m'_1, m'_2$  отличны от  $U$ . Случайную величину  $\xi(U)$ , определенную указанным способом будем называть **дрейфом** на уровне  $U \geq 0$ . Распределение  $F(m)$ , для которого средний дрейф на каждом уровне равен нулю  $M\xi(U) = 0$  будем называть **равновесным распределением**. Если некоторое эмпирическое распределение  $P(m)$  при приемлемом уровне значимости на основании критерия Пирсона можно считать статистикой равновесного распределения  $F(m)$ , то это эмпирическое распределение будем называть **флуктуацией равновесного распределения  $F(m)$** . Множество всех макросостояний модели Райта  $\mathfrak{R}(N, m_t)$ , эмпирическим распределением денег которых являются флуктуации равновесного распределения, называется **равновесным макросостоянием** с распределением денег  $F(m)$ .

Теорема 3. Равновесным распределением для модели Райта  $\mathfrak{R}(N, m_t)$  с температурой  $T$  является геометрическое распределение  $P(m) = pq^m$ , где  $p = \frac{1}{T+1}$ ,  $q = \frac{T}{T+1}$ .

Доказательство. Для доказательства теоремы надо показать, что средний дрейф на каждом уровне при геометрическом распределении равен нулю. Средний дрейф по определению равен

$$M\xi(U) = \sum_{k=-2}^2 k P(\xi = k).$$

Рассмотрим сначала средний «входящий» дрейф

$$N_+ = 2P(\xi = 2) + P(\xi = 1).$$

Событие  $\xi = 2$  реализуется при всех  $m_1 + m_2 = 2U$ , кроме случая  $m_1 = m_2 = U$ , при этом условная вероятность искомого события будет равна

$$P(\xi = 2 | m_1 + m_2 = 2U, m_1 \neq m_2 \neq U) = \frac{1}{m_1 + m_2}.$$

Полная вероятность равна

$$P(\xi = 2) = \left( \sum_{m=0}^{2U} \frac{P(2U - m)P(m)}{2U} \right) - \frac{P(U)P(U)}{2U}. \quad 6)$$

Событие  $\xi = 1$  реализуется только при  $m_1 + m_2 \geq U$ . Обозначим  $s = U - m_1$  и  $m = m_2 - s$ , введенные параметры могут принимать значения  $m \geq 0$  и  $-m \leq s \leq U$ . Тогда нужное нам событие происходит при сделках вида

$$\begin{aligned} (U - s, m + s) &\rightarrow (U, m) \\ (U - s, m + s) &\rightarrow (m, U), \end{aligned} \quad (7)$$

при условиях  $m \neq U$ ,  $s \neq 0$  и  $s \neq U - m$ . Получим условную вероятность

$$P(\xi = 1 | m \neq U, s \neq 0, s \neq U - m) = \frac{2}{U + m}.$$

Полная вероятность будет равна

$$\begin{aligned} P(\xi = 1) = &\sum_{m=0}^{U-1} \left[ \left( \sum_{s=-m}^U \frac{2P(U-s)P(m+s)}{U+m} \right) - \frac{4P(U)P(m)}{U+m} \right] + \\ &+ \sum_{m=U+1}^{\infty} \left[ \left( \sum_{s=-m}^U \frac{2P(U-s)P(m+s)}{U+m} \right) - \frac{4P(U)P(m)}{U+m} \right]. \end{aligned} \quad (8)$$

Перепишем (6) в виде (сделав замену переменной  $m = U + s$ )

$$P(\xi = 2) = \left( \sum_{s=-U}^U \frac{P(U-s)P(U+s)}{2U} \right) - \frac{P(U)P(U)}{2U}.$$

Откуда видно, что величина

$$2P(\xi = 2) - \frac{2P(U)P(U)}{2U} = \left( \sum_{s=-U}^U \frac{P(U-s)P(U+s)}{2U} \right) - \frac{4P(U)P(U)}{U+U}$$

– это как раз «пропущенное» в (8) слагаемое при  $m = U$ . Таким образом, средний «входящий» дрейф равен

$$N_+ = \sum_{m=0}^{\infty} \sum_{s=-m}^U \frac{2P(U-s)P(m+s)}{U+m} - \sum_{m=0}^{\infty} \frac{4P(U)P(m)}{U+m} + \frac{P^2(U)}{U}. \quad (9)$$

Аналогичным образом рассмотрим «исходящий» дрейф

$$N_- = 2P(\xi = -2) + P(\xi = -1).$$

Событие  $\xi = -2$  реализуется только в сделках вида

$$(U, U) \rightarrow (U + s, U - s),$$

где согласно определению  $1 \quad s \in [-U; -1] \cup [1, U]$ . Условная вероятность при зафиксированном  $s$

$$P(\xi = -2 | s) = \frac{1}{2U}.$$

Полная вероятность равна

$$P(\xi = -2) = \left( \sum_{s=-U}^U \frac{P(U)P(U)}{2U} \right) - \frac{P(U)P(U)}{2U}. \quad (10)$$

Событие  $\xi = -1$  реализуется, аналогично (7), при сделках вида

$$\begin{aligned} (U, m) &\rightarrow (U - s, m + s) \\ (m, U) &\rightarrow (U - s, m + s), \end{aligned} \quad 11)$$

при этом,  $m \geq 0$ ,  $-m \leq s \leq U$ ,  $m \neq U$ ,  $s \neq 0$  и  $s \neq U - m$ . Тогда условная вероятность при зафиксированных  $m$  и  $s$

$$P(\xi = -1 | m \neq U, s \neq 0, s \neq U - m) = \frac{2}{U + m}.$$

Полная вероятность будет равна

$$\begin{aligned} P = \sum_{m=0}^{U-1} \left[ \left( \sum_{s=-m}^U \frac{2P(U)P(m)}{U+m} \right) - \frac{4P(U)P(m)}{U+m} \right] + \\ + \sum_{m=U+1}^{\infty} \left[ \left( \sum_{s=-m}^U \frac{2P(U)P(m)}{U+m} \right) - \frac{4P(U)P(m)}{U+m} \right]. \end{aligned} \quad 12)$$

Из (10) и (12) аналогично преобразованиям для «входящего» дрейфа получаем выражение для «исходящего» дрейфа

$$N_- = \sum_{m=0}^{\infty} \sum_{s=-m}^U \frac{2P(U)P(m)}{U+m} - \sum_{m=0}^{\infty} \frac{4P(U)P(m)}{U+m} + \frac{P^2(U)}{U}. \quad 13)$$

Вычитая (13) из (9), получаем средний дрейф на уровне  $U$  для распределения  $P$

$$\begin{aligned} M\xi(U) = \left( \sum_{m=0}^{\infty} \sum_{s=-m}^U \frac{2P(U-s)P(m+s)}{U+m} \right) - \\ - \left( \sum_{m=0}^{\infty} \sum_{s=-m}^U \frac{2P(U)P(m)}{U+m} \right). \end{aligned} \quad 14)$$

Учитывая одинаковые пределы суммирования и независимость знаменателя от  $s$ , преобразуем (14) к следующему виду

$$M\xi(U) = \sum_{m=0}^{\infty} \frac{2}{U+m} \sum_{s=-m}^U [P(U-s)P(m+s) - P(U)P(m)].$$

Таким образом, для того, чтобы распределение было равновесным, необходимо и достаточно чтобы для любых целых неотрицательных  $U$  и  $m$ , а также при всех целых  $s$  из диапазона  $[-m; -1] \cup [1; U]$  выполнялось равенство  $P(U-s)P(m+s) = P(U)P(m)$ . В частности, при  $s = U$  оно переходит в известное функциональное уравнение

$$P(0)P(n+l) = P(n)P(l). \quad 15)$$

В курсе математического анализа [7] доказывается, что единственной функцией, удовлетворяющей функциональному уравнению (15) является функция  $P(n) = pq^n$ , где  $p = P(0)$ . Значение параметра  $q$  находим из условия нормировки

$$1 = \sum_{n=0}^{\infty} P(n) = \lim_{l \rightarrow \infty} p \frac{q^{l+1} - 1}{q - 1}.$$

Откуда получаем  $q = 1 - p$ . Значение параметра  $p = P(0)$  находим из условия

$$T = \sum_{n=0}^{\infty} nP(n) = \frac{1 - p}{p}.$$

Откуда  $p = \frac{1}{T+1}$ ,  $q = \frac{T}{T+1}$ . Теорема доказана.

#### 4. Компьютерное моделирование эволюции модели Райта

Вычислительный эксперимент проводился при следующих значениях параметров:  $N = 5 \cdot 10^4$  участников, денежная масса  $M_0 = 25 \cdot 10^5$  условных денежных единиц (далее – рубль), температура  $T = M_0/N = 50$  руб/чел. Начальное распределение денег между участниками задано «одинаковым», то есть у каждого участника по 50 рублей. Энтропия данного макросостояния равна нулю, то есть, максимально далека от целевого значения  $H_G$ . Участники совершают между собой сделки согласно правилам определения 1. Количества денег участников изменяются в соответствии с уравнениями (2). Цель данного моделирования – проверить гипотезу о том, что рассматриваемая модель с течением времени стремится к равновесному макросостоянию с геометрическим распределением количества денег участников  $P(m) = pq^m$ . Параметрами этого распределения будут  $p = \frac{1}{T+1} \approx 1.96 \cdot 10^{-2}$  и  $q = 1 - p \approx 0.9804$ , среднеквадратическое отклонение  $\sigma \approx 50.4975$ . Энтропия для этого распределения согласно (3) равна  $H_G \approx 7.1009$ . Кроме того, проверяется гипотеза, что энтропия системы с течением времени возрастает к уровню максимума  $H_t \rightarrow H_G$ .

В результате моделирования эволюции получены табличные и графические представления эмпирических распределений. Для примера, на рис. 1 представлены график зависимости  $N(m) = NP(m)$  и график зависимости  $N(m) = Npq^m$  в положении равновесия при  $t = 600\,000$ .

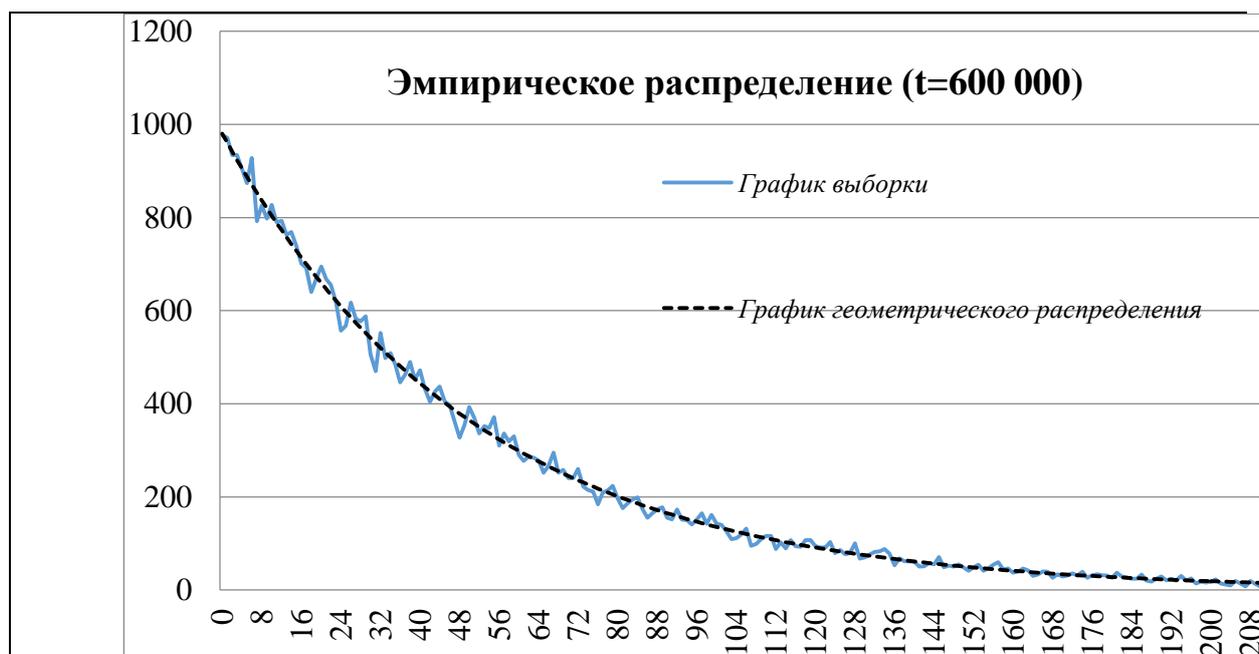


Рис. 1

Из приведенного графика следует, что эмпирическое распределение денег становится довольно близким к геометрическому. Оценим параметры эмпирических распределений. В силу утверждения теоремы 1 любые полученные выборки будут иметь фиксированное среднее  $T$ , поэтому оценка математического ожидания будет точной. Несмещенная оценка для вероятности нулевого состояния  $p$  вычисляется по формуле  $\tilde{p} = N(0)/N$ .

Для среднеквадратического отклонения  $\sigma$  несмещенная оценка имеет вид

$$\tilde{\sigma} = \frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^N (m_i - T)^2.$$

Для энтропии  $H_G$  предлагается оценка по формуле (1)

$$\tilde{H} = \sum_{m=0}^{\infty} P(m) \log \frac{1}{P(m)},$$

так как нам необходимо сравнить «целевую» энтропию геометрического распределения с «фактической» энтропией модели Райта, которая равна энтропии эмпирического распределения.

Таблица 3

	$p$		$\sigma$		$H_G$	
	оценка	откл	оценка	откл	оценка	откл
$t = 50\ 000$	<b>0.0106</b>	<b>45.9%</b>	<b>35.7180</b>	<b>29.3%</b>	<b>6.6129</b>	<b>6.9%</b>
$t = 100\ 000$	<b>0.0152</b>	<b>22.4%</b>	<b>43.7405</b>	<b>13.4%</b>	<b>7.0589</b>	<b>0.6%</b>
$t = 200\ 000$	<b>0.0188</b>	<b>4.1%</b>	<b>48.8896</b>	<b>3.2%</b>	<b>7.0939</b>	<b>0.1%</b>
$t = 400\ 000$	<b>0.0202</b>	<b>3.0%</b>	<b>50.4724</b>	<b>0.1%</b>	<b>7.0939</b>	<b>0.1%</b>
$t = 600\ 000$	<b>0.0195</b>	<b>0.3%</b>	<b>50.3130</b>	<b>0.4%</b>	<b>7.0936</b>	<b>0.1%</b>
$t = 800\ 000$	<b>0.0196</b>	<b>0.2%</b>	<b>50.4196</b>	<b>0.2%</b>	<b>7.0943</b>	<b>0.1%</b>

Проведем статистическую проверку нашей гипотезы с помощью критерия Пирсона на уровне значимости  $\alpha = 0.05$ . Для этого вычислим статистику

$$\hat{X}_k^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(N_i - NP_i)^2}{N},$$

где  $N_i$  – количество элементов выборки, попавших в  $i$ -ый интервал, а  $P_i$  – это вероятность попадания в этот же интервал случайной величины с геометрическим распределением. Интервалы содержат по десять целочисленных значений и имеют вид  $A_i = [10i - 10; 10i - 1]$ . Количество интервалов  $k = 39$  (следует из условия  $NP_i > 5$ ) и последний интервал будет  $A_{39} = [380; \infty]$ . Гипотеза о том, что смоделированное распределение денег подчиняется геометрическому распределению принимается на уровне значимости  $\alpha = 0.05$ , если полученная статистика не превышает  $0.05$ -квантиль распределения  $\chi^2$  с  $k - 2$  степенями свободы, то есть при  $\hat{X}_k^2 < \chi_{k-2}^2 \approx 52.19$ .

Таблица 4

	Статистика $\hat{X}_{39}^2$	Решение по гипотезе
$t = 50\ 000$	<b>19 318.9</b>	Гипотеза не принимается
$t = 100\ 000$	<b>1 501.6</b>	Гипотеза не принимается
$t = 200\ 000$	<b>83.6</b>	Гипотеза не принимается
$t = 400\ 000$	<b>35.4</b>	Гипотеза принимается
$t = 600\ 000$	<b>44.3835</b>	Гипотеза принимается
$t = 800\ 000$	<b>25.0861</b>	Гипотеза принимается

Таким образом, применение критерия согласия позволяет утверждать, что с вероятностью  $0.95$  равновесным распределением для модели Райта является геометрическое распределение с математическим ожиданием  $T = M_0/N$  (все остальные параметры геометрического распределения однозначно выражаются через математическое ожидание).

На рис. 2 представлен график изменения энтропии при эволюции модели Райта.

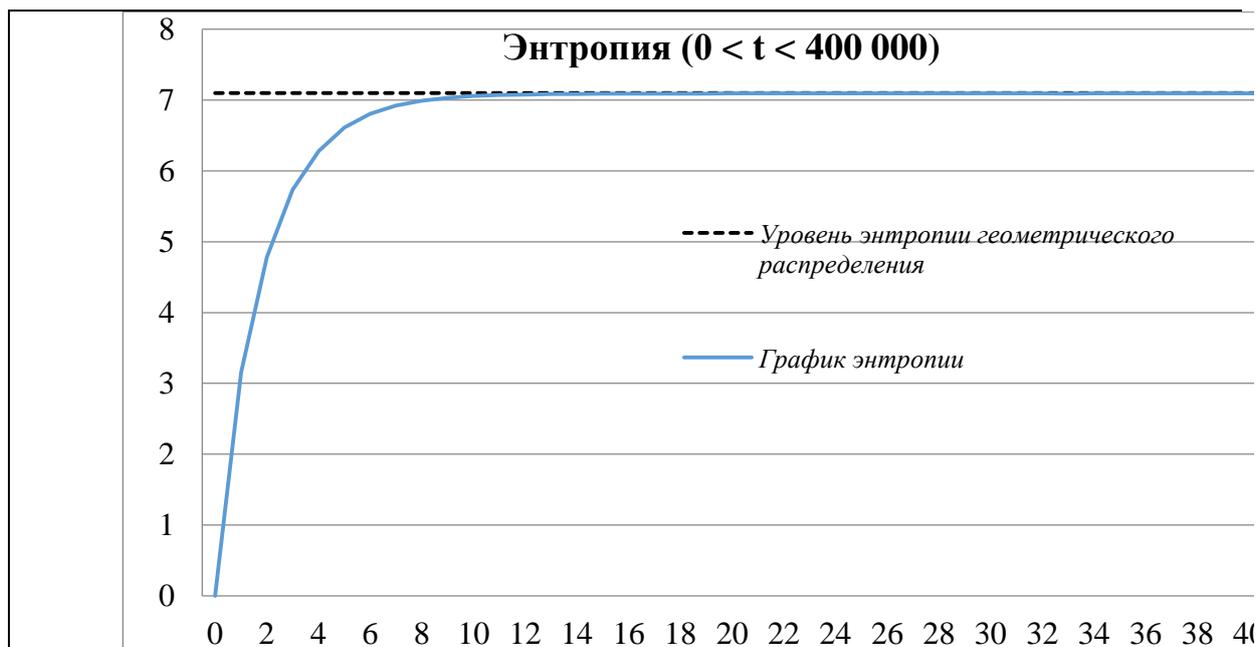


Рис. 2

Из рисунка следует, что эволюция модели Райта подчиняется принципу неубывания энтропии. Система стремится к состоянию с наибольшей энтропией и, достигнув его, остается на максимальном уровне.

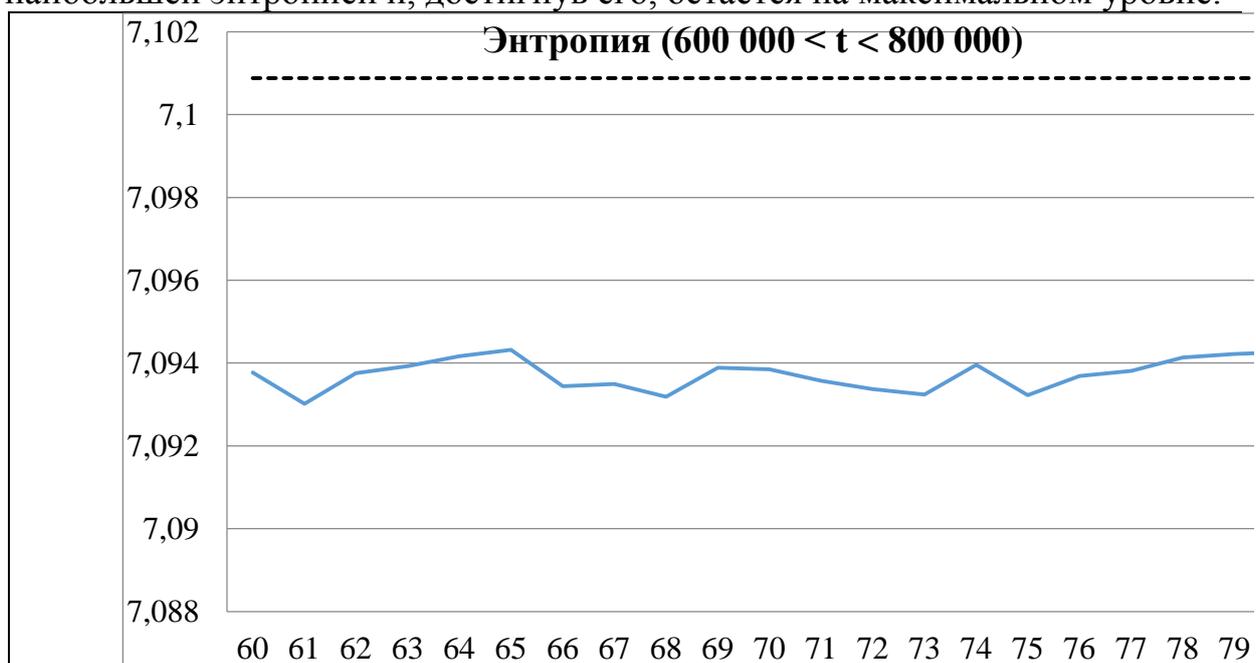


Рис. 3

На рис. 3 представлен график энтропии системы в положении равновесия в увеличенном масштабе, подтверждающий наличие флуктуаций, соответствующих описанной в пункте 3 «квазистационарности» равновесного распределения. При этом, результаты расчетов, приведенные выше (таблица 4) показывают, что отклонения, вызванные этими флуктуациями, не превышают уровня статистической значимости. Уменьшения амплитуды флуктуаций и величины отклонения энтропии эмпирического распределения от энтропии равновесного распределения

возможно достичь при увеличении количества участников  $N$ , так как при этом происходит «сглаживание» дискретного характера эмпирических распределений.

### **Заключение**

В работе приведено теоретическое обоснование гипотезы принципа максимума энтропии (как следствие из теоремы Шеннона). Рассмотрена модель простейшей экономики. Правила эволюции этой модели (закон сохранения денег в сделках) ограничивают множество возможных распределений денег распределениями с фиксированным математическим ожиданием. Доказано, что из всех распределений с данным ограничением максимальной энтропией обладает геометрическое распределение, следовательно, состояние модели с геометрическим распределением количества денег участников является наиболее вероятным. Исследованы условия равновесного состояния модели. Установлено, что геометрическое распределение обеспечивает стационарность «в среднем» количества участников сообщества на всех уровнях, то есть геометрическое распределение является положением равновесия простейшей экономики. Проведено компьютерное моделирование эволюции системы и с помощью строгих методов математической статистики оценены параметры полученного эмпирического распределения. С приемлемым уровнем значимости подтверждена гипотеза о том, что полученное распределение является геометрическим.

### **Использованные источники:**

1. Dragulescu A. A., Yakovenko V. M. Statistical mechanics of money. The European Physical Journal B 17, 723–729 (2000).
2. Ispolatov S., Krapivsky P. L., Redner S. Wealth distributions in asset exchange models. The European Physical Journal B 2, 267–276 (1998).
3. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. Издательство иностранной литературы, Москва 1963.
4. Колесник В. Д., Полтырев Г. Ш. Курс теории информации. Издательство «Наука», Москва 1982.
5. Фихтенгольц Г. М. Курс дифференциального и интегрального исчисления. Том I. Издательство «Физматлит», Москва 2001.
6. Кокшотт П., Райт И. Вероятностный подход в экономике. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://left.ru/2009/2/cockshott184.phtml>, свободный (09.02.2014). – Заглавие с экрана.
7. Cottrell A., Cockshott P., Michaelson G., Wright I. Information, Work and Value. November 21, 2007. – Электронный ресурс. – Режим доступа: [http://www.dcs.gla.ac.uk/~wpc/reports/info\\_book.pdf](http://www.dcs.gla.ac.uk/~wpc/reports/info_book.pdf), свободный (09.02.2014). – Заглавие с экрана.

*Старостин В.П., к.ф.н.  
доцент  
кафедра философии  
ФГОУ ВПО «Якутская государственная  
сельскохозяйственная академия»  
Россия, г. Якутск*

## **МОРАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

***Аннотация:** В данной статье автор поднимает вопросы об этических аспектах развития современной экономики. С точки зрения автора, что только нравственно ориентированная экономика, социально адаптированный тип развития хозяйства имеет право на дальнейшее существование.*

***Ключевые слова:** экономическая этика, моральная оценка хозяйствования, нравственность, сострадание, солидарность*

Сегодня, в эпоху глобализма, кажется, что такие понятия как человеколюбие и гуманность утратили свою былую актуальность и часто считаются анахронизмом. В XXI веке все проблемы, с которыми приходится сталкиваться человеку, теперь рассматривается через призму глобальных изменений: происходит взаимопроникновение, взаимодействие, порой слияние противоположных частей целостного мира, которые имеют неоднородные культурные установки и ценностные ориентиры. На этом фоне происходят деформации, вызывающие опасные локальные, с выходом на общемировую арену, кризисы.

Американский профессор Аласдер Макинтайр в книге «После добродетели» утверждает, что современная философия сталкивается с парадоксальной ситуацией: традиционная этическая категория блага оказалась за пределами самой морали. Такое положение американский профессор связывает, прежде всего, с изменением характера производства и ориентация его на массовое потребление. «По мере того, как продукция выходила за пределы дома и становилась на службу безличному капиталу, мир работы становился все более оторванным от всего, что с одной стороны, связано лишь с биологическим выживанием и воспроизведением рабочей силы и, с другой стороны, с институтом потребительства». [4, с. 307]

Действительно, в мире всестороннего и разнообразного потребительства, подогреваемого рекламой, даже для отдельной личности более значимым становится то, что потребно и приемлемо для масс. Как ни парадоксально, но это происходит на фоне все большего проникновения в общественное сознание, хотя бы и в виде деклараций, идей и принципов демократизации и либерализации, предусматривающих защиту прав и свобод личности. Но в этом нет никакого противоречия: эгоизм группы людей, стоящей на высшей ступени иерархии, преследующий свои цели, может подчинить себе сознание и действие большого количества масс.

По мысли Манкинтайра только в XVII и XVIII веках мораль стала восприниматься как сила, способная разрешить проблемы созданные человеческим эгоизмом, а само содержание морали было приравнено, в большинстве случаев, к альтруизму. Он считает, что в аристотелевское время таких этических проблем вовсе не существовало, так как «никакое преследование мною своего блага не противоречит преследованию вами наших благ, потому что это *единое* благо не является ни моим, ни вашим – блага не является частной собственностью. Поэтому аристотелевское определение дружбы, фундаментальной формы человеческих отношений, дается в терминах общих благ» [4, с. 314].

Сегодня существует следующий подход в вопросе о существовании этического в сфере современной экономики и бизнеса. Он имеет чисто релятивистский характер, который требует считаться с тем, что любая референтная группа вырабатывает и культивирует свои особые этические нормы. Таким образом, обычные нормы и требования морали оказываются несовместимыми с целями и задачами бизнеса и это, в свою очередь, создает условия разработки специфических «правил игры». Мы являемся свидетелями того, как появилась целая плеяда «философов от бизнеса», в основном воспитанная и питающаяся в структурах пресс – служб, отделов связи с общественностью различных финансовых групп, крупных фирм и кампаний, в принципе представляющая собой их PR – структуры. Они – как ни что иное, как инструмент манипуляции общественным мнением.

Современная российская предпринимательская, рыночная элита добились экономического успеха и финансовой независимости в период накопления первичного капитала на развалинах социалистического государства. Они пришли к высотам в бизнесе различными путями: из партийной номенклатуры («оказались в нужном месте, в нужное время»), из теневой политики («поймали золотую рыбку в мутном омуте»), или, из среды инженеров, учителей, военных, врачей, по разным обстоятельствах не нашедших своего места в новых условиях.

Капиталистическое хозяйство, основанное на частной собственности, все более глобализирующееся, в современном мире меняет свое системное значение, которое имелось в научном обороте марксистов и их критиков. Новая ситуация, складывающаяся в экономической сфере, требует от своих участников распространения политической компетентности на глобальные очертания частной собственности. В отношении крупных корпораций происходит постепенное отделение от полномочий распоряжения; это свершившийся факт: реально собственностью распоряжается менеджмент, который и должен установить эффективное управление, не терпящее своеволия и диктата. Ограничение прав происходит и в случае правовой регуляции или интервенционизма (введения внешнего или прямого управления) государства касательно использования общественных благ (экологические ограничения, внесение рамок в

использовании недр и т. д.). ««Универсализация права» собственности, т. е. распространение возможности участвовать в распоряжении собственностью всем заинтересованным естественно вытекает из демократической формы управления обществом» [5, с. 256].

Добродетель в российском общественном сознании всегда есть животворящая, обожествленная сила, которая раскрывается в общении людей там, где жалеют, любят, сострадают, жертвуют, по словам Ф.М. Достоевского: «...любите человека и во грехе его, ибо уж подобие Божеской любви и есть верх любви на Земле...» [1, с. 291]. Для человеческой души нет другого закона, кроме добра и неправомерно понижать его образ до денег и до «хлеба насущного». Н.О. Лосский, развивая эти идеи, пишет: «Бог сотворил мир как совокупность существ, способных осуществлять самостоятельную деятельность и удостоверяются обожания, т. е. абсолютного совершенства... Но существа, наделенные столь высокими способностями, в том числе их свободой, способны также пойти по пути нравственного своеволия, которое есть зло, ведущее за собой все остальные виды зла... Зло могло бы оставаться никогда и никем не неосуществленной возможностью, если бы никто не злоупотреблял своей свободой, и тогда в мире было бы осуществлено только добро» [3, с. 136].

Человек XXI века действительно находится в этом мире в трагических рамках своего бытия. Духовная глухо-немо-слепота в современном мире является фактом и встречается повсюду – такова реальность. Однако если человеку дана возможность познать этот путь, то значит для него изначально открыт и другой путь – путь духовного совершенства, неуспокоенности действительностью, достижения вершин не обозначенных данностью. И не перестают быть актуальными слова Иммануила Канта: «Человек (как разумное существо) сам обязан не оставлять неиспользованными и не давать как бы покрываться ржавчиной свои природные задатки и способности, которые могут быть когда-нибудь использованы его разумом; допуская, что человек может удовлетворяться и прирожденной долей своих способностей для естественных потребностей, все же его разум должен лишь посредством основоположений указать ему на эту удовлетворенность малой долей своих способностей, так как человек как существо способное ставить перед собой цели (делать предметы своей целью), обязан применением своих сил не одному лишь инстинкту, а свободе, которой он определяет эту долю» [2, с. 489]. Таким образом, Кант считал совершенствование велением морально практического разума и долгом человека перед самим собой.

Субъективизация объективного, когда индивидуальные потребности не идут вразрез общественным установлениям, когда общество с государством не ущемляет в правах и свободах самое малое количество своих сограждан – это и есть возможный путь дальнейшего нравственного прогресса, а может и выживания человеческого сообщества как нравственного идеала.

### **Использованные источники:**

1. Достоевский Ф.М. Полн. Собр. Соч.: в 15 тт. Т.14. Л.: «Наука», 1976. 515 с.
2. Кант И. Собр. соч.: В 8 тт. Т. 6. М.: ЧОРО, 1994. 613 с.
3. Лосский Н.О. Условия абсолютного добра: Основы этики; Характер русского народа. М.: Политиздат, 1991. 368 с.
4. Макинтайр А. После добродетели: Исследования теории морали /Пер. с англ. В.В. Целищева. М.: Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2000. 384 с.
5. Назарчук А.В. Этика глобализирующегося общества. М.: Директмедиа Паблишинг, 2002. 381 с.

*Старых М.В.*

*магистрант 2 года обучения  
направление «Экономика»*

*Тюменский государственный университет, ФЭИ  
Россия, г. Тюмень*

### **ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Франчайзинг - широко распространенная в мире стратегия развития бизнеса, когда одна компания передает другой во временное пользование торговую марку и сопутствующий комплекс услуг, технологий и стандартов организации бизнеса.

Применение и развитие франчайзинга в регионе может способствовать содействию инновационного развития, внедрению новых бизнес-технологий, стандартов организации бизнеса и повышению деловой культуры.

Повышение конкуренции вызывает разработку и внедрение инновационных бизнес-стандартов со стороны тюменских предпринимателей, которые должны приспособиться к новому уровню качества их работы.

Большинство небольших региональных предприятий при появлении в регионе зарекомендовавших себя брендов сталкиваются с необходимостью применять инновационные методы работы с целью дальнейшего развития своих бизнес-проектов.

В рамках реализации Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» распоряжением Правительства Тюменской области от 23 марта 2011 года № 316-рп утверждена «Региональная программа развития торговли в Тюменской области» на 2011-2014 годы [2]. Целью региональной программы является создание условий для комплексного развития сферы торговли и обеспечения населения области качественными товарами и услугами.

Важным событием в 2013 году стало открытие в Тюмени представительства Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), основными задачами которой является поддержка по вопросам, касающимся франчайзинга, сопровождение на различных форумах и выставках, разработка пакета документов, который позволит правильно оформить бизнес во франшизу.

Работа в данном направлении началась в 2010 году, когда была организована областная конференция «Франчайзинг как основной фактор успешного развития потребительского рынка Тюменской области». Конференция заинтересовала большое количество предпринимателей, которые высказали пожелание получить больше информации о данном бизнес - методе.

В марте 2011 года был проведен форум «Франчайзинг: новые возможности для предпринимателей Тюменской области». На данном мероприятии были представлены презентации наиболее востребованных франшиз из различных сфер бизнеса. Так же была организована небольшая выставка франшиз и проведен обучающий семинар «Разработка франчайзингового пакета». В данных мероприятиях приняли участие более 600 человек.

В мае 2012 года был проведен I Всероссийский форум-выставка «Франчайзинг: новый потенциал в развитии регионов», который посетили более 300 участников из 11 регионов России.

На данном форуме были представлены не только известные российские и зарубежные франшизы, но и региональные франчайзинговые продукты, которые представляли компании Тюменской области. Это событие только доказывает эффективность сотрудничества Правительства Тюменской области и предпринимателей в области франчайзинга.

В рамках данного форума состоялся Круглый стол на тему «Франчайзинг - инструмент развития муниципальных районов», с участием представителей органов местного самоуправления, РАФ, региональных франчайзеров, органов исполнительной власти Тюменской области, где были рассмотрены перспективы развития франчайзинга в муниципальных районах Тюменской области, банковские продукты для малого бизнеса, использующего технологию франчайзинга применительно к муниципальным районам.

II Всероссийский форум «Франчайзинг: новый потенциал в развитии регионов», состоявшийся 24-25 апреля 2013 года в г. Тюмени, собрал более 500 участников из 18 регионов России. На выставке, представленной в рамках форума, были презентованы 50 франшиз [3].

В рамках долгосрочной целевой программы «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства в Тюменской области» на 2012-2014 годы Правительством региона оказывается не только

информационная поддержка предпринимателям, но и осуществляется финансовое стимулирование франчайзинговых предприятий.

Фонд микрофинансирования Тюменской области предоставляет микрозаймы субъектам малого и среднего предпринимательства в размере до 1 млн. рублей, сроком до 1 года на пополнение оборотных средств. Микрозаймы имеют следующие преимущества: минимальное количество документов, быстрое оформление нужной документации, удобное получение и погашение займа, возможность досрочного погашения, доступность, так как срочно взять деньги в долг может каждый, прозрачность процедуры, отсутствие скрытых комиссий и дополнительных условий.

Также предприниматели, осуществляющие свою деятельность в Тюменской области, могут воспользоваться субсидированием части затрат на оплату процентов по договорам кредита, на развитие лизинга оборудования [1].

Фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области» осуществляет программу «Гарантийный фонд», в рамках которой субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляются поручительства по их обязательствам перед банками, участвующими в программе. Поручительство Фонда предоставляется в размере до 50% от суммы запрашиваемого кредита, но не более 14 млн. рублей, по кредитам со сроком от 1 года до 5 лет. Поручительство Инвестиционного агентства является возмездным (размер вознаграждения – 2% от суммы предоставляемого поручительства);

Кроме того, Фонд предоставляет и другие целевые займы. По программе «Инвестиционные займы» субъекты малого и среднего предпринимательства могут получить заем в Фонде на реализацию инвестиционного проекта на сумму от 1 млн. руб. до 20 млн. руб. на срок окупаемости проекта, но не более 7 лет. Процентная ставка в этом случае равна ставке рефинансирования Банка России, действующей на момент предоставления займа.

По программе «МСП – модернизация» субъекты малого и среднего предпринимательства могут получить заем в Фонде на реализацию проекта по модернизации основных средств на сумму от 10 млн. руб. до 150 млн. руб. (но не более 85% от общей стоимости проекта) на срок окупаемости проекта, но не более 7 лет, при процентной ставке 12,5% в год.

По программе «МСП – инновации» субъекты малого и среднего предпринимательства могут получить заем в Фонде на реализацию инновационных проектов (приобретение нематериальных активов, внедрение новых технологий) на сумму свыше 10 млн. руб. до 150 млн. руб. (но не более 85% от общей стоимости проекта) на срок окупаемости проекта, но не более 7 лет, при процентной ставке 11,5% в год [5].

Освоение нового опыта, приобретение новых идей и технологий полезно для любого вида деятельности. Поэтому франчайзинг играет существенную роль в экономике региона. Франчайзинг предоставляет

широкие возможности для объединения малого, среднего и крупного бизнеса, продвижения организаций-производителей, как на внутреннем, так и на международном рынке.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства Тюменской области от 01.04.2008 № 99-п "О порядке отбора субъектов малого и среднего предпринимательства для предоставления государственной поддержки в форме субсидии".
2. Официальный портал органов государственной власти в Тюменской области - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://admtyumen.ru/ogv\\_ru/index.htm](http://admtyumen.ru/ogv_ru/index.htm)
3. Официальный сайт форума-выставки «Франчайзинг.Регионы» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://franshiza-forum.ru/>
4. Официальный сайт Российской Ассоциации Франчайзинга (РАФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.rusfranch.ru/>
5. Официальный сайт Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iato.ru/>

*Степура И.В.  
ст. лаб.*

*Институт психологии НАПН Украины  
Украина, г. Киев*

#### **РАДИО И ТВ БАЛКАН : ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ**

**Болгария.** Первая болгарская радиостанция заработала в 1927 г., под эгидой радиотехнического содружества во главе с его Председателем инженером Георгием Георгиевым. В начале 1930 г. был создан радиолобительский союз «Родное радио», который начал вести регулярные радиопередачи 2–3 раза в неделю вплоть до 1935 г., на частоте 912 кГц (319 м.). Основу вещания составили церковные богослужения, утренняя гимнастика, новости о спорте и туризме, биржевые сводки, экономические беседы и информация о ценах на мировом и местном рынке, музыка, сельскохозяйственные новости. 15 июня 1930 г. начала вещание и болгарская государственная радиостанция на частоте 105 кГц. Выходят региональные станции радио «Варна» (1934), радио «Стара Загора» (1936) и радио «Пловдив» (1955). В 70-е годы в Болгарии возникают: программы «Орфей» (1971–1992), «София» (1976–1998), «Знание» (1977–1992) и выходящие до настоящего времени: программы «Хоризонт» (основной, широкого программирования), «Христо Ботев» (культурный), радиостанции «Шумен» и «Благоевград». Канал иновещания «Радио Болгария». Радио «Дарик» – частная общенациональная радиостанция [7].

Первые работы по разработке телевидения в стране проходили в Машинно-электротехническом институте в Софии (рук. проф. Саздо Иванов) [9]. Вещание с 7 ноября 1954 г. В начальный период передают только фильмы. В студии одна камера и кинопроектор. Телевизоров мало и их

ставят в публичных местах [5,с.510]. С 1958 г. для обустройства муниципального телецентра в Пловдиве закупают оборудование в Великобритании, Франции (CSF). 26 декабря 1959 г. состоялось официальное открытие болгарского телевидения. Первой передачей был концерт, затем фильм. В передачах первых лет доминируют новости – в эфире читают сводки болгарского телеграфного агентства, новости радио и пр. Поначалу телевидение один из отделов болгарского радио. М.Щербак пишет, что 20 июля 1960 г. вышла передача информационная передача: «По света и у нас» («В мире и у нас»)[9]. В 60-е годы XX века появились и другие информационные выпуски: «Новости», «Спортивный экран». Уже с 1961 г. появились эстрадно-музыкальные представления, с 1962 г. телетеатр. В студии разыгрывались спектакли и небольшие представления-миниатюры [7].

В 1960 гг. был введён в строй 20 кВт передатчик на г. Ботев. Была и сеть маломощных трансляторов. К 1965 г. покрыто около 40% , а к 1966 г. 60% страны. К середине 1960-х в стране десятки тысяч телевизоров. 23 февраля 1963 г. введена в строй радиорелейная линия Москва – Букурещ – София. В Софию пришла первая программа советского ТВ (ЦТ1); с 1965 г. и по всей стране. В 1964 г. создан «Комитет по телевидению и радио» при Совете Министров Болгарии. 15 июня 1968 г. вышла в эфир итоговая информационно-аналитическая передача «Панорама»[9].

В 1969 гг. информационно-публицистические и образовательные передачи занимали 67%, а художественно-музыкальные и развлекательные передачи – 33 % в общей сетке вещания. На начало 70-х годов количество снятых спектаклей уже несколько десятков, порядка двух десятков – съёмки зарубежных трупп.

С 1973 г. «советская программа» из Москвы формируется специально для Болгарии, прямой остаётся новостная программа «Время». 28 января 1973 г., выходит на БТ информационная программа «24 часа». С 1973 г. цветные передачи. До середины 70-х годов в стране уже начали свою работу региональные телевизионные центры – в Пловдиве, Варне, Велико Търново, Благоевграде, а чуть позже – и во Враце.

В 1974 г. был сформирован Национальный Совет «Худ. Творчество, культурная деятельность и СМИ». Он координировал деятельность творческих союзов и учреждений культуры между собой и с радио, прессой и ТВ [5, с.514]. На телевидении выходили образовательные программы. Школа пользовалась в своей деятельности средствами массовой информации [5,с.517]. В 1974 г. заработала Вторая программа. Этот канал традиционно передаёт больше культурных и авторских передач[9].

До 1980-х гг. в Стара Загора, Плевен, Велико Търново и Видин открываются свои телецентры. В 70-х годах выходят публицистические программы «Диалог», «Гражданская трибуна», открывается специальная редакция «Литература-культура-искусство» (ЛИК). Выходят передачи из

театров, филармонии, с эстрадных площадок; театральные постановки и литературные чтения. Количество телеприёмников достигло 1,5 млн. шт., радиоприёмников всех видов 2 млн. 700 тыс.; теле- и радиосетью охвачено 5 млн. слушателей и зрителей [5,с.520].

В конце 1980-х страну захватывают революционные события и митинговая волна, от власти отходит коммунистический лидер Т. Живков.

С 1 июня 1992 г. «Болгарское телевидение» переименовывается в «Болгарское национальное телевидение». «Первая программа» называется «Канал 1», а с 14 сентября 2008 г. называется «БНТ 1»; «Вторая программа» — «Ефир 2». В 1993 г. появляются региональные каналы: «Пловдив», «Море», «Север» и т.д. 2 мая 1999 г. БНТ начинает передавать спутниковую программу для болгар за границей — «БНТ сат».

Частное телевидение: «бТВ»; «Нова-ТВ»; «7 Дни» [7].

**Югославия / СФРЮ.** Радио в Белграде заработало в 1924 г. с радиотелеграфной станции в Раковице. Первая передача «Пробный концерт» вышла 17 сентября 1924 г. Дальнейший выход в эфир радио продолжился с 1 октября 1924 г. по вторникам, четвергам и субботам. Программная концепция предполагала концерты, сообщения с биржи и другие новости. Директор Белградской оперы взял на себя организацию музыкального вещания. С 24 марта 1929 г. на волне 455 м заработало «Радио Белград». Первый диктор Елена Билбия [2].

Югославское радио и телевидение (сербохорв. Југословенска радио-телевизија / Jugoslovenska radio-televizija) — национальная радиовещательная сеть Югославии (СФРЮ), основанная в 1944 г. и упразднённая в 1990 г. Состояла из восьми субнациональных радиотелевизионных центров трансляции, каждый из которых находился в крупнейших центрах субъектов Югославии. Центры располагались в Белграде, Загребе, Любляне, Сараево, Титограде, Скопье, Нови-Саде и Приштине [8].

В 1944 г. заработало югославское радио. Впоследствии сложились центры радиовещания. Внутреннее радиовещание в Югославии велось по следующей системе. Белград 612 кГц, 2000 кВт; Загреб 1134 кГц, 1200 кВт; Приштина 1413 кГц, 1000 кВт; Скопье 810 кГц, 1000 кВт; Нови-Сад 1269 кГц, 600 кВт; Любляна 918 кГц, 600 кВт; Сараево 612 кГц, 600 кВт; Титовград 882 кГц, 300 кВт[11].

Каждый телецентр составлял программу независимо от других центров, на некоторых из них функционировали как минимум два канала. Внутреннее радиовещание велось на сербскохорватском, словенском, македонском, итальянском, турецком и румынском языках. Существовала иностранная служба, которая осуществляла вещание на албанском, английском, арабском, болгарском, греческом, испанском, немецком, русском и французском языках [8]. Югославское радио и телевидение стало первой и единственной вещательной сетью из стран коммунистического

блока, которая вошла в Европейский вещательный союз (Югославское радио было в числе основателей союза).

Югославское информационное издание [8], изданное ориентировочно в 1973/74 гг. (установлено по датам открытия телецентров в Социалистической Федеративной Республике Югославия) раскрывает факты о радио и ТВ довольно интересные как для социалистического государства. «В Югославии работают 174 радиостанции, которые, вместе взятые, транслируют передачи в течение 260 000 часов в году. Зарегистрировано 3 540 000 радиоабонентов (один радиоприёмник на шесть жителей). Радиостанции в Белграде, Загребе, Любляне, Сараево, Скопье, Титограде, Нови-Саде, Приштине и Риеке ведут передачи по нескольким программам, причем транслируются и специальные передачи, предназначенные для зарубежных слушателей. В последние годы созданы коммерческие радиостанции, которые транслируют музыку, экономическую рекламу и короткую информацию о событиях в стране и за рубежом.

Телевизионные центры существуют в Белграде, Загребе, Любляне, Сараево, Скопье, Титограде и Приштине, а в настоящее время ведётся подготовка к открытию телецентров в Нови-Саде и Нише. Около 2 350 000 граждан (один телевизор на 9 человек населения) ежедневно смотрит программу одного из шести телевизионных центров.

Радиостанции и телевизионные центры являются самостоятельными самоуправляемыми организациями и обеспечиваются средствами для своей деятельности главным образом за счёт абонентной платы и оплаты за экономическую рекламу. Кроме того они получают определенные субсидии из бюджетов республик, краев и городов, а также периодически им предоставляются финансовые средства крупными хозяйственными организациями.

Радиостанции и телевизионные центры объединены в единую организацию — «Югославское радиотелевидение» (ЮРТ), созданную ещё в 1952 г. ЮРТ является членом Европейского союза радиовещания и сотрудничает с Евровидением. В качестве наблюдателя ЮРТ участвует в международной организации ОИРТ и сотрудничает с её организацией по телевидению — Интервидением. Югославское телевидение поддерживает широкие хозяйственные отношения с рядом телевизионных компаний мира»[8].

Первая телерадиокомпания появилась в 1956 г. в Загребе (RTV Zagreb, Республика Хорватия), в Белграде (1958 г., RTV Belgrad, Республика Сербия), в Любляне (1958 г., RTV Ljubljana, Республика Словения), в Скопье (1964, Республика Македония, RTV Skopje), в Сараево (1969 г., RTV Sarajevo, Республика Босния и Герцеговина), в Титограде (1971 г.; RTV Titograd, Черногория). В 1975 г. получают своё телевидение и автономные края – Косово в Приштине (RTV Priština) и Воеводина (RTV Novi Sad) [10].

К концу 1970-х сложилась своеобразная «конфедеративная» структура вещания, причём наибольший вес имели именно местные вещатели, хотя сохранялось федеральное вещание. С распадом Югославии в 1991 г. быстро отделившиеся от СФРЮ Словения, Хорватия, Македония создали независимые центры вещания. Сербия долгое время сохраняла федеральные структуры наряду с республиканскими, продолжая держаться за идею федерации. Федеральное вещание полностью поддерживало власти Сербии. Черногория, входившая в федерацию, мало занималась управлением федеральными СМИ, развивая и упрочивая национальное вещание. Тоже можно сказать и об автономном крае Косово, там телевидение и радио контролировалось ООН [2], [6] [10].

**Сербия.** Государственная компания «Радио-телевизия Србие» – национальный медиахолдинг, основанный 1 января 1992 г., управляющий сербским государственным каналом – РТС – Радио Телевидение Сербии (Radio Televizija Srbije) вплоть до 2006 г. После этого РТС под управлением Национального агентства по предоставлению частот.

Помимо основного канала – РТС, существует ещё ряд каналов – РТС 2, РТС 3 (молодёжный), РТС Приштина (вещание в Косово). Время вещания 96 часов в сутки. Главная радиопрограмма – первая программа Радио Белград, имеющая 17 региональных версий [3].

История «РТС» восходит к радио и телевидению Белграда (РТБ) или RTV Beograd. Оно было создано в результате решения исполнительного совета Социалистической Республики Сербии 13 февраля 1958 г. Это произошло после того, как Социалистическая Федеративная Республика Югославия по решению правительства в 1956 г. одобрила выделение средств для сербского телеканала. Первый телеканал в Сербии начал работать 23 августа 1958 г. Он был известен как Телевидение Белграда (Televizija Beograd) или TVB. Вещание в чёрно-белом изображении. Первый цветной канал заработал 31 декабря 1971 г. как Televizija Beograd 2 (TVB2) – второй канал Белградского телевидения. Теперь это каналы RTS1 и RTS 2 соответственно.

23 августа 1958 г. началось телевизионное вещание. Это была программа новостей «Дневник» (новости) – в студии Душанка Калань, первая женщина ведущая новостей в Сербии. Вёл погоду – Каменко Катич. Первыми, кто работает на новой телевизионной станции были Милое Орлович, Бранислав Сурутка, Ольга Надж, Оливер Живкович и Вера Милованович. Первая программа РТВ было передано с Beogradski sajam (Белградская ярмарка) из новой строящейся студии. Шестидесятые годы – бурный этап развития всех жанров телевизионных программ. TVB прославился своими комедиями (режиссёр и сценарист Радивое-Лола Джукич, Новак Новак и др.) – к сожалению, только небольшая часть творчества сохранилась из-за цензуры и отсутствия ленты. Кроме того, на TVB была своя программа документального кино (серия Караван, Рефлектор

и др.) и викторины. К 1970 г. вся территория Сербии была покрыта сигналом TVB. 31 декабря 1971 г. TVB началось с трансляции в системе цвета PAL на втором канале с помощью вещательного оборудования в Zvečka, Obrenovac, умощнено до 2000 кВт в 1976 г.[3].

В 1992 г. радио и телевидение Белграда, а также радио и телевидение Нови-Сад (РТС) и Радио- Телевидение Приштина (РТР) стала частью радио и телевидения Сербии, централизованного и тесно связанное в одно целое структурой, своего рода рупор Милошевича и его политики. В ежедневных новостях и политических передачах имело место прославление политики сербского лидера, клеймилась оппозиция.[3].

«РТС», «Радио и телевидение Сербии» – главный вещатель Сербии. Его репортажи из Сербии времён балканской войны известны почти всему миру. Вещание РТС было прервано после уничтожения самолетами НАТО студии и передающего центра в Белграде, ретрансляторов в провинции. Восстановление вещания далось инженерам и техникам нелегко – одно время вещание было чёрно-белое. Телевидение во времена Милошевича отнюдь не было сбалансированным – там существовала цензура, многие неудобные вещи для сербов «не замечали», многие журналисты были уволены из-за несогласия с вещательной политикой. После свержения Милошевича оппозиционные демонстранты избивали нескольких высокопоставленных функционеров РТС, обвинив их во лжи и цензуре. Также в 2002 г. Драголюб Миланович, генеральный директор РТС, был приговорен к 10 годам лишения свободы за то, что он не приказал сотрудникам в здании телецентра эвакуироваться, зная, что здание будут бомбить натовские самолёты. Шестнадцать сотрудников гибнет. В 2011 г. РТС издаётся письменное извинение перед гражданами Сербии и бывшей Югославии за свои действия во время правления Слободана Милошевича и времён распада Югославии.

«РТС Sat» – лицензионно очищенная версия РТС, доступная через спутник. На второй звуковой дорожке («поднесущей») РТС Sat транслируется первая программа сербского радио – Radio Belgrad 1. Луч спутника Hot Bird 13 ° в. д. с передачами ТВ и радио «РТС» покрывает Европу, включая европейскую часть России, а также Ближний Восток и Северную Африку.[3].

Знаковые программы РТС: Dnevnik (Новости), Beogradska Hronika (Белградская хроника), Uvidjaj (Исследование), TV Slagalica (Шоу вопросов). Были выпущены сериалы. Otpisani (Списанные герои) сербский сериал 1970-х годов о антинацистском сопротивлении. Bolji Zivot (Лучшая жизнь, реж. Ненад Романо, Михайло Вукобратович) – семейная драма о событиях 80-х годов в Югославии (съёмки 1987–1991 гг.). Selo gori, a baba se češlja – (Село горит, а бабушка расчёсывает волосы) – сериал на местной сельской тематике. Ranjeni ogo (Раненый орёл) – любовно-бытовая история по новеллам сербской писательницы Милицы Яковлевич.

В сербском крае Воеводина работают два канала общественного вещания (RTV1, RTV2). Проект был начат как радио и телевидение Нови-Сад (RTV Novi Sad, RTNS1), позже сеть была переименована в «Радио и телевидение Воеводина». В 2006 г. канал транслируется по всей провинции Сербии Воеводина в эфире, а во всей Сербии его видят по кабельному телевидению. Кстати, кабельное телевидение – основной способ доставки сигнала в стране. Степень проникновения одна из самых высоких в Европе.

Общественное Радио Белград 1 – станция общего программирования: новости, программы о текущих событиях. Радиостанция также предлагает развлечения и культурные передачи, шоу. Радио Белграда 2 и 3 – станции направленные на культуру и социальные вопросы. Работают на одних и тех же частотах. Канал передаёт документальные репортажи, религиозные дискуссии, классическую музыку, джаз и сатиру.

«Международное радио Сербии» – общественный федеральный вещатель независимый от РТС. Длительное время в условиях распада СФРЮ подчинявшийся федеральному президенту Югославии, после Сербии и Черногории, а не напрямую руководству Сербии. До 1992 г. «Международное радио» проводило взвешенную политику, критиковало сербского президента Милошевича, но тот, в конце концов, подчинил его себе вместе с оставшимися федеративными структурами Югославии. «Международное радио» заняло после этого жёсткую позицию по отношению к другим республикам бывшей Югославии, Западу, поддерживая сербскую позицию[4].

История иновещания. Известно в Сербии с 1936 г. Оно организуется в ответ на трансграничное вещание Германии. 6 апреля 1941 г. замолчало вследствие бомбардировки Белграда немецкой авиацией во время операции по захвату Югославии. Уже с 1939 г. английская BBC вела передачи на сербском языке. После бегства югославского правительства оно получило своё время на BBC для антинацистской пропаганды [2].

Югославские коммунисты под руководством Й Броз Тито начали вещать на Югославию через «Московское Радио», создав радиостанцию «Свободная Югославия», передатчики были расположены в Центральной России. В годы Великой Отечественной войны из-за приближения к Москве немцев редакция перебирается в Уфу[2] [4].

В занятой немцами Югославии меняется характер радиовещания. «Радио Белград» транслировал на своей средневолновой частоте 719 м. передачи для немецких солдат на район Балкан, Южной Европы и Северной Африки – «Soldatensender Belgrad». (Зольдатензендер Белград, т.е. «Солдатское вещание Белград»; на немецком языке). На станции выходило много музыкальных передач, в частности концерты по заявкам. Её слушали и немцы, и союзники. Именно на волне станции состоялась премьера песни «Лили Марлен». После войны длина волны 719 м отходит к радиостанции RIAS («Rundfunk im amerikanischen Sektor») – американской радиостанции в

Западном Берлине, вещавшей на немецком языке и служившей одним из основных источников информации для всего Берлина. Именно оборудование Радио Белград перевозят в Западный Берлин на RIAS. На этой волне после Второй Мировой войны вещала Радио Свободная Европа [2].

Тито был сторонником коммунистической революции на Балканах и настойчиво просил Сталина поддержать коммунистических повстанцев в Греции, где шла гражданская война. Сталин греческих коммунистов не поддержал, так как это нарушило бы его соглашение с Черчиллем о разделе сфер влияния в послевоенной Европе (Светозар Стоянович цит [2]).

Вообще, когда Тито стал проводить более независимую политику от Москвы, то Сталин поссорился с коммунистической Югославией и на территории Румынии открывают подконтрольную Москве нелегальную станцию радио «Свободная Югославия» антититовского характера. Московское радио само по себе тоже вещало на Югославию. А «Свободная Югославия» действовала подпольно. Радио «Свободная Югославия» включало три редакции: сербохорватскую, словенскую и македонскую. Указания шли из Москвы. Днём шли разговорные передачи. Ночью диктовались листовки для антитовского подполья. Заместителем главного редактора был Милан Петрович, бежавший из Югославии. В 1999 г. (цит. По [2]) в интервью Центру устной истории Румынского Радио, он рассказал о том, как он оказался на радиостанции: «Меня посадили в машину и отвезли в незнакомое место, где я узнал, что назначен редактором этой подпольной радиостанции, «Свободная Югославия». Это было радиостанция антититовского движения во всей Европе. Находилась она в Бухаресте, на берегу озера Флоряска, и, как я потом узнал, это была уже вторая по счёту её штаб-квартира. Когда радиостанция по разным причинам теряла сотрудников, – их меняли или устраняли, – сразу меняли и штаб-квартиру. Конспирация была очень строгой, и на то были свои причины. Так, за мной приезжала машина, которая сначала полчаса возила меня по городу, и только потом отвозила на радио. Наши водители знали маршруты, они заезжали домой за двумя-тремя редакторами, после чего колесили по Бухаресту».

На территории Югославии с 1945 по 1954 г. работало радио для заграницы под брендом «Радио Югославия». Но после прекращения работы антититовского радио из Румынии на радио проходит реорганизация и иновещание получает имя «Радио Белград, Югославия». Так продолжается до 1975 г., когда иновещание получило позывной «Радио Югославия». А вот «Радио Белград» (Радио Сербии) перестало работать для заграницы. [2]

26 января 1977 г. основывают «Информационную трудовую организацию Радио Югославия». Радио для заграницы начинает свою работу 2 февраля 1978 г. в рамках новой организационной структуры. Техника, используемая на иновещании было отсталой, а намеченные планы реформирования коротковолнового радио не раз откладывались. После распада Югославии и начавшейся после этого войны радиооборудованию

был нанесён большой урон. Центр югославского иновещания находился в боснийской Биелине. С началом войны в Боснии оборудование эвакуируют в Сербию, но там этот склад попадёт под удары авиации НАТО.

До 1992 г. иновещание подчинялось федеральным властям и могло в некотором смысле «стоять над схваткой», но долго это продолжаться не могло [4]. В 2003–2006 гг. иновещание в Сербии называлось «Международное Радио Сербии и Черногории».

С момента свержения Милошевича и до окончательного роспуска Федерации Сербии и Черногории «Международное радио» вернулась к сбалансированной редакционной политике, и идейно стало выступать как агитатор за присоединение Сербии к европейским структурам. С 2006 г. станция была переименована в «Международное радио Сербии», окончательно отказавшись от названия «Радио Югославия»[4].

Реформу на иновещании проводят в течение 2007 г. Тогда удалось восстановить мощные ретрансляторы в Биелине, начать трансляцию передач через спутник и создать новый сайт в Интернете ([www.glassrbije.org](http://www.glassrbije.org)). Там можно прочитать и послушать информацию редакций на двенадцати языках: сербском, английском, французском, немецком, русском, испанском, арабском, албанском, греческом, итальянском, венгерском и китайском.

Программа построена в виде получасовых передач по типу мозаики на иностранных языках, которые выходят в эфир дважды в сутки, имеются и повторы [4]. Международное радио Сербии ежедневно вещает на коротких волнах. На спутнике его можно найти круглосуточно на сербском и ещё 11 иностранных языках. На сербском языке идут программы для диаспоры, кроме информационно-политических передач новостного типа в 12.00, 15.30 и 21.30, можно послушать и передачи, где более подробно освещаются важные события в стране [4].

Известно и Radio Beta RFI, 49 % акций которого принадлежат станции Radio France International.

Частные каналы. С 1993 г. работает канал «Пинк». Поначалу он имел развлекательный характер. Там шло много фильмов и сериалов, потом появился спорт. Позже стали делать свои новости. Есть версии для других стран: «Пинк М» – на Черногорию, «Пинк БХ» – на Боснию и Герцеговину. Также под управлением компании Pink Media Group (владеет Желько Митрович) ещё и два радиоканала, имеющих общенациональное распространение: «Радио Пинк» и «Радио Пингвин». На спутнике и в кабеле передают целое семейство телеканалов: Pink Srbija, Pink Plus, Pink Extra, Pink Action, Pink Film (трансляция сербских фильмов и сериалов), Pink Kids (мультфильмы и детские передачи), Pink Movies (иностранные фильмы и сериалы), Pink Family (иностранные фильмы, блокбастеры, сериалы для подростков), Pink Music (музыка, в основном местная)[6].

Prva – канал был запущен 31 декабря 2006 г. как FOX– «Ньюс Корпорейшн», но с сентября 2010 г. он изменил своё название на Прва, потому что был выкуплен греческой медиагруппой Antenna Group.

Другие компании «Кошава» и «Авала». Последний транслирует сочетание развлекательных, спортивных программ и новостей. Авала» 51 % принадлежит сербскому бизнесмену Данко Джудичу, 5 % Митровичу (сост. 2009 г.). Харру – канал для детей, начинался как региональная студия в Белграде, но в 2010 г. получил национальную частоту.

Телерадиокомпания Б52 – акции канала в собственности журналистов, либеральных политиков и общественных деятелей (всего 32 %). 15 % контролирует MDLF – Media Development Loan Fund – фонд, созданный Госдепартаментом США. 42 % акций принадлежат финансовому капиталу: 21 % – компании за NCA Media, которой владеет белградская инвестиционная группа NCA DOO и транснациональной финансовой компанией East Capital (Стокгольм) [6].

В 1994 г. запускается информационный канал БК. Известные передачи «Заголовки», «Телефакт», «Кнопка». Также тут выходили шоу запущенные по лицензии западные шоу, например, «Кто хочет стать миллионером». БК ввела вещание через интернет, просмотр передач в записи на сайте, первая вышла на спутник, внедрила полноценный телетекст и пр. В 2006 г., однако, станция потеряла на конкурсе эфирную лицензию, а в 2007 г. и кабельно-спутниковую, прекратив вещание вовсе. В связи с этим прошли акции протеста [6].

**Черногория.** На Балканах именно в 1904 г. в г. Баре прошла первая передача радиотелеграфа в регионе. В межвоенный период радио было создано при участии фирмы Маркони [2] и начиналось всё с ретрансляции итальянских радиопередач. Во времена Второй Мировой войны и после действовало Радио Цетинье и Радио Титоград. В 1957 г. заработало первое телевещание из г. Ловчена [6]. Так появилось RTV Titograd. Радио называется Радио Черногории/Radio Crne Gore. Все вещание идет на черногорском языке [3].

Главное телевидение – Радио и ТВ Черногории (RTCG– Radio Televizija Crne Gore) имеет три канала . TVCG1 – больше ориентированный на новости и текущие события, TVCG2 – спортивно-развлекательный. TVCG Satellite – международный (лицензионно очищенный) канал Черногории. Работают и сербские филиалы Pink, RTC, местных каналы (Подгорица, Ловчен, Будва, и т.п.). Есть локальный канал на албанском языке (нет на спутнике). Уровень программ высокий, современный дизайн студий и заставок. В Черногории действует филиал сербской «Пинк»[6].

Радио в **Хорватии** существует с 1926 г., когда начало своё вещание «Радио Загреб». «Алло, алло, говорит Радио Загреб!» – так начались трансляции. До 1940 г. радио было частным [14]. Телевидение Загреба появилось 15 мая 1956 г. Появилось RTV Zagreb. С 1962 г. телевизионщики

Загребца вели регулярные передачи в рамках третьего канала СФРЮ на всю страну[6].

Вторая программа работала с 1972 г. В 1975 г. появились цветные передачи. Третья программа была запущена в 1988 г. После распада Югославии в 1990 г. РТВ Загреб стало «Хорватское радио и телевидение» (HRT), и оно стало полноправным членом Европейского вещательного союза. Хорватского радио и телевидения (HRT) имело монополию на вещание в национальном эфире до конца 1990-х гг., хотя число местных радиостанций и телестанций росло с 1980 г. Во время балканской войны 80 % инфраструктуры было разрушено.

В 2004 г. канал был приватизирован немецкой медиакорпорацией RTL. Но потом «Хорватское радио и телевидение» – стало общественной телерадиокомпанией. Вещание трёхпрограммное (HRT 1, 2, 3), кроме того есть международный спутниковый телеканал HRT Sat. HRT 1, 2, 3 время от времени снимают кодировку на спутнике, международный кодирован всегда. Производство своих программ (особенно кино) невелико по объёму и зависит от правительственных грантов[3]. Частное вещание представлено RTL Televizija (на 74% принадлежит немецкой RTL– Бертельсманн ) с 2004 г. И Нова ТВ (главный собственник СМЕ, Central European Media Enterprises, 31 % акций в руках американской Time Warner) [6].

Известно международное хорватское радио «Голос Хорватии» («Glas Hrvatske») на хорватском, английском и испанском.

**Словения.** Радио заработало в 1928 г. в Любляне. 11 апреля 1941 г., передатчик станции в Домжале был разрушен, а сама станция была оккупирована итальянскими фашистами. 1 апреля 1949 г. в Любляне, была создана первая лаборатория телевидения. Вторая программа радио стартовала в 1951 г. Телевидение с 1948 г. 11 ноября 1958 г. заработал телеканал, но он вещал в рамках программы центрального вещания Югославии (30% времени). Канал РТВ Словения (Radio Televizija Slovenije) начал вещание в 1965 г. Вещатель назывался RTV Ljubljana. С 1968 г. появляются новости на словенском. С 1970 г. заработала вторая программа SLO2, в 1971 г. заработала третья программа на итальянском языке для меньшинства. Интересно, что эта программа полуофициально распространялась в Италии, когда там была монополия гостелевидения RAI, пользуясь большим успехом. Но после введения там частных сетей популярность её упала. Ныне телесигнал компания распределяет по четырём каналам: ТВС1, ТВС2, ТВС3 (TV Slovenija 1 и 2,3) и, соответственно, италияязычного ТВ Копер–Каподистрия (TV Koper Capodistria). Есть эфирный локальный канал на венгерском. Радио: программы Радио Словения–1, Вал 202, APC; региональные Радио Копер–Каподистрия и Радио Марибор. Много каналов спутниково-кабельные [12]. Частные «Канал А» (с 1991 г.), POP TV принадлежат компании СМЕ; ТВ3 принадлежит Modern Times Group (MTG)[6]. На спутнике Hot Bird 13° в.д., доступны программы Radio

Slovenija International, с круглосуточной информационно-музыкальной программой на словенском, английском и немецком языках [6] [15].

**Босния и Герцеговина.** С 1969 г. работает компания RTV Sarajevo. Наиболее популярно общественное ФТВ (или Федеральное ТВ, Federalna televizija – FTV). Старт вещания 27 октября 2001 г., на телеканале «Дневник». Сейчас это два – FTV 1 и FTV 2, а также Радио Федерации Босния [6].

Далее по популярности местное отделение «Пинк ТВ».

В мае 1991 г. был основан частный канал Хаят – Neovisna Televiaija Hayat и в феврале 1992 г. начал вещание. Это круглосуточный канал широкого программирования.

БГРТВ (Босанско-Герцеговачка радиотелевизия, ВНТ) – государственный канал (телесеть). Известна в 1992–1998 гг. как RTV Bosne i Hercegovane [6].

Наряду с центральным вещателем конфедерации — «ВНТ», работают каналы, созданные тремя основными религиозно-этническим и группами страны и вещающие из основных кантонов этой конфедерации. Канал РТРС был создан в 1992 г. и является телевидением и радио Республики Сербской. Вещание осуществляется 24 часа в сутки из штаб-квартиры в Банья Луке [6].

Спутниковое вещание «ВНТ 1», созданное в союзе с Radiotelevizije FBiH (структура боснийских мусульман и хорватов) и Radiotelevizije RS (структура боснийских сербов, известная как «RTRS Banja Luka»). Вещает и радио Боснии и Герцеговины ВН Radio 1.

Коммерческие каналы: RTRS Banja Luka, BN TV Bijeljina, TV Mostar, OBN Open Broadcast Network..

В **Македонии** радио работало с 1944 г. Ныне радио вещает по трём программам. Есть и спутниковый радиоканал. Радио транслирует передачи на языках меньшинств албанском, турецком, румынском, сербском, боснийском, болгарском по 30 минут ежедневно С 2000 г. радио работает в Интернете. В 1993 г. ТВ Македонии выделилось из союза югославских вещателей и вступило в союз Европейский телерадиосоюз.

ТВ Македонии появилось в 1964 г. как RTV Skopje. Национальное телевидение Македонии (МРТ–1, МРТ–2, Собранински Канал) транслирует ежедневно программы на трёх каналах. Первый канал широкого программирования, второй служит для трансляции программ для меньшинств Македонии, третий же «Собранински канал» общественно-политический. Частные македонские каналы А1, А2, Сител, Канал 5, Тельма, Альфа[3].

Международный телеканал MKTV Sat отличается скромным оформлением и много показывает выступления фольклорных коллективов[3]. Автор видел передачу этого канала – дополним: основное место там за новостями, дискуссией, малобюджетным сериалом на местной специфике.

В Косово общественный вещатель RTK 1 Sat (в 70–80-х RTV Priština) вещает на албанском, сербском, английском, боснийском языках. Есть радиоканалы Radio Kosova и Blue Sky. Последняя радиостанция работает на албанском, английском, сербском и турецком языках[3].

**Албания.** В 1937 г. был построен коротковолновый передатчик 3 кВт на волне 40 м. Ежедневно шла трёхчасовая техническая передача. Публичное Радио было запущено в 1938 г. Первый диктор Калиопи Нуши сказал: «Добрый день, это Радио Тираны». Первая трансляция состояла из хорового пения. Было известно международное радио Тирана с коротковолновыми и средневолновыми передатчиками. В 1959 году директором Радио Тираны был Петро Кита, при котором был основан первый экспериментальный телецентр. Тестовая трансляция 29 апреля 1960 г. Были показаны детские фильмы и программы взрослых, три раза в неделю в течение часа. Постоянные трансляции начались в 1971 г. На протяжении 60-х годов в Тиране ретранслировали передачи итальянского ТВ, но выборочно – новости, фильмы, детские передачи; а шоу, спорт, концерты отключали. Можно было принять RTV Титовград. С 1981 г. албанское ТВ стало цветным. Второй канал государственного (ныне общественного) ТВ – RTVSH был открыт в 2003 г. В 90-е после крушения авторитарного строя заработали частные компании: Top Channel, TV Klan, TV Shijak, Vizion Plus. Общественное радио – три канала: общий, молодёжный, международный. Есть 4 локальных версии радио по регионам. Ныне много частных FM станций: Топ Албания, Коха, Контакт, Стинет [1] [13].

**Выводы.** Телевидение и радио Балкан многообразно и многонационально. Их история тесно переплетена с историей и культурой региона. Недостаточное финансирование сдерживает развитие ТВ и радио особенно в небогатых странах; длительная братоубийственная война в регионе также повлияла на развитие вещания.

#### **Использованные источники:**

1. Литаврин Г. Краткая история Болгарии / Бирман М.А., Билунов Б.Н., Гребенников В.Н. Гришина Р.П., Злыднев В.И. –М.: Наука, 1987.– 568 с.
2. Enciklopedija Jugoslavije, 2-ed.– т. 6.– с. 576–582.
3. Große Sender-Tabelle // Internationales Handbuch für Rundfunk und Fernsehen,; Zum Stand 1953 vgl. Osteuropa-Handbuch, Bd. I: Jugoslawien, hrsg. v. W. Markert.– [S. 352].– S. 21f, S. H100f
4. Oblak Sara Olimpijske Igre skozi oko televizijske kamere. An.2004, 2006, na TV Slovenia / Diplomske Delo. Univeza v Ljubljane.– Ljubljana : 2007.– 82 p.
5. Radio Televizioni Shqiptar. – URL: [http://en.wikipedia.org/wiki/Radio\\_Televizioni\\_Shqiptar](http://en.wikipedia.org/wiki/Radio_Televizioni_Shqiptar)
6. Албания [Электрон.ресурс] – Режим доступа: [http://newsvote.bbc.co.uk/mpapps/pagetools/print/news.bbc.co.uk/hi/russian/in\\_depth/newsid\\_3948000/3948207.stm](http://newsvote.bbc.co.uk/mpapps/pagetools/print/news.bbc.co.uk/hi/russian/in_depth/newsid_3948000/3948207.stm)

7. Истомин М. Рубрика «Вещая поверх границ». Выпуск №1. Радиовойна против Тито, белградские зигзаги в эфире и антифранкистское «Радио Свободная Испания» [Электрон.ресурс] / М.Истомин. – Режим доступа: <http://www.portalostranah.ru/view.php?id=28>
8. Истомин М. Вещатели из «горячих» точек/ М.Истомин [Электрон.ресурс] // Теле–Спутник – 4(150). – Апрель 2008 г. – с.34–38. – Режим доступа: <http://www.telesputnik.ru/archive/150.html>
9. История радио. Международное радио Сербии [Электрон.ресурс].– Режим доступа: <http://voiceofserbia.org/ru/content/история-радио>
10. Сапунов В.И. Электронные СМИ стран бывшей СФРЮ в начале XXI века [Электрон.ресурс] / В.И. Сапунов, Е.В. Осенков. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/355/5260.php>
11. Стойков Любомир Из истории средств массовой информации Болгарии [Электрон.ресурс] // Relga.– №17 [180]. – 15.12.2008. – Режим доступа: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=2283&level1=main&level2=articles>
12. СФРЮ. Культура [Электрон.ресурс] / Издательство Секретариата Союзного исполнительного веча по информацийам. Редакция Югославия – Газетное издательство «Борба». Белград, 1973. – Режим доступа: <http://sovetica.ru/sfrj/fakty.htm>
13. Щербак Михаил История на Българската телевизия [Электрон.ресурс] / Михаил Щербак; сайт «Передавател». – Режим доступа: <http://predavatel.com/bg/tv/bnt>
14. Rimac Ivana, Živko Ivana (26 August 2008). "1939. prva TV slika u Hrvatskoj [The first TV image in Croatia in 1939]" (in Croatian). – URL: <http://www.jutarnji.hr/1939--prva-tv-slika-u-hrvatskoj/152308/>. (31.12 .2011).15. Televizija prihaja : spominski zbornik o zacetkih televizije na Slovenskem : 35 let televizije, 65 let radia / L.Pohar, V.Predan (ur.)– Ljubljana RTV Slovenija, 1993.– 140 p.

*Стенура И.В.*

*ст. лаб.*

*Институт психологии НАПН Украины*

*Украина, г. Киев*

## **ИСТОРИЯ РУМЫНСКОГО ТВ И РАДИО В КОНТЕКСТЕ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ XX ВЕКА**

Румынское ТВ и радио служит точкой притяжения для соседних стран. Это, прежде всего Молдова, где каналы Румынии вещают в наземном эфире и кабельных сетях; а также Украина, где к румынской культуре тяготеет часть населения её западных областей.

В статье В. Козьменко рассказывается о молодом человеке Г.Германе из Буковины (исторический регион Украины – прим. наше): «После окончания филологического факультета Черновицкого национального

университета в 2010 году буковинец Григорий Герман поступил в Бухарестский университет музыки на специальность «музыкальная композиция». Учится он на втором курсе. Наряду с упорной учёбой юноша совершенствуется на практике. Почти каждую неделю Григорий поёт в телепередачах румынского национального телевидения. По большей части он исполняет народные песни под аккомпанемент оркестра. Когда мама звонит ко мне, спрашивает только про две вещи – рассказывает Г.Герман.– Здоров ли я и когда меня можно будет снова увидеть по телевизору. Она не пропускает ни одного моего концерта, смотрит их благодаря спутниковой антенне»[7].

**Ранняя история.** В январе 1918 г. румынские войска оккупируют Бессарабию. В 1920 г. страны Антанты признают вхождение в Румынию этой области. Согласно условиям Сен-Жерменского договора (1919), Южная Буковина, а по Севрскому договору (1920) и Северная Буковина, заселённая в основном украинцами (эти территории в составе Румынии до 1940 г.– после отошли СССР). После Первой мировой войны положение страны тяжёлое. Среди рабочих в стране забастовки, а в армии волнения. В 1918 г. ввели всеобщее избирательное право для мужчин, провели аграрную реформу; была принята конституция (1923) где все граждане получили равные права. К концу 20-х годов в стране обостряются экономические противоречия, которые утяжелились мировым кризисом. Снова начались забастовки, демонстрации, которые власти жестоко подавили (иногда и с помощью войск) [4]. С 1925 г. в стране ведутся исследования в области радио. Во главе профессор-физик Драгомир Хурмузеску ; общественная «Ассоциация друзей радио» и Электротехнический институт при Бухарестском университете. В этот же год, во время выставки «Бухарестский месяц» велись первые экспериментальные передачи. Тестовое вещание было в 1926 и 1927 г. В 1927 году смонтировали передатчик коротких волн, который провел первую трансатлантическую передачу. Сигнал слышали в США. Регулярное вещание румынской «Радиотелефонной компании» стартовало 1 ноября 1928 г. В этот же год прошли первые испытания телевещания (механического), проводимые физиком Г. Кристеску. Исследования в 30-х гг. продолжили Серж Кондреа (1935), Константин Саулеску, Феликс Попп (1936). Однако промышленную телесистему представят в Бухаресте только в 1938–1939 гг. сотрудники фирмы Philips. Но широкого её внедрения тогда не было[9;13].

В 1929 году 70% времени вещания радио это музыка. Микрофоны ставят в театрах, передают оперу, драматические спектакли; были декламации и чтение прозаических произведений; детские программы. 21 марта 1930 г. – актёры играют спектакль непосредственно в студии («Севильский цирюльник»). 11 июня 1933 г. – первая прямая трансляция футбола: международный матч Румыния– Югославия. С 4 апреля 1936 г. радио называется «Румынской радиовещательной компанией»[13;18].

В 1937 году примэрия муниципии Кишинэу (Кишинёв) выделила Румынской радиовещательная компании здание в городе, чтобы открыть первую радиостанцию в Кишинёве – Бессарабское радио. Среди основных задач новой станции было и противостояние советскому радио с территории Украины. 8 октября 1939 в Кишинёве, открыта двуязычное «Бессарабское радио» (с собственными программами на румынском и русском языках), ныне это Радио Молдова. 2 ноября 1941, в Яссах, открывается «Радио Молдова» (ныне радиостанция в Яссах).

В 1938 г. устанавливается абсолютная королевская власть, при этом распускаются профсоюзы и политические партии. В августе же 1940 г. Румыния достигает договоренности с Германией, передав в пользу Венгрии Сев. Трансильванию по Венским арбитражам (1938, 1940 гг.). С сентября власть ещё более усиливается и у руля власти генерал Й. Антонеску. В 1941 г. страна, как союзник Германии, вступает в войну с СССР[4].

В предвоенное время происходит усиление роли разговорных передач и налаживается дальнейшее радиовещание. В 1938 г. разговорные передачи соотносились с музыкальными в таком процентном отношении: 22,4 % (речь), 52,3% (музыка). 12 февраля 1939 г. – открыто систематическое вещание румынских программ для США и Канады.

24 августа 1944 г.– штаб-квартира румынского радио была разрушена во время немецкой бомбардировки Бухареста.

**Послевоенное развитие.** В 1945–1946 гг. отменяют законы, ограничивающие гражданские права изданные при И. Антонеску. В феврале 1947 г. Венские арбитражи признаются несущественными и границы восстанавливаются в довоенных рамках. Территория Сев. Трансильвании, переданная ранее Венгрии вернулась Румынии. В конце 1947 г. свергают монархию. В 1948 г. к власти приходит Румынская рабочая партия (коммунисты + социал-демократы, РРП), заключён мирный договор с СССР. Уже летом РРП принимает новую конституцию страны и проводит национализацию крупного бизнеса, банков, железных дорог по социалистическому образцу. Во главе страны румынский лидер Г.Георгиу-Деж. В 1952 г. – принята новая конституция на социалистических принципах; по образцу СССР практиковались пятилетние планы экономического развития («пятилетки») [2;4].

11 июня 1948 г. – Румынское радио полностью контролируются государством. В 1952 году открыта новая штаб-квартира в Бухаресте. После 1954 года активно открываются местные станции. На 1959 год: «Радиовещание осуществляется радиостанциями Бухареста, Клужа (1954), Тимишоары (1955), Крайовы (1954), Тыргу-Муреш (1958), Ясс. С 1957 года работает телевизионный центр в Бухаресте». – замечает Е.Д. Карпещенко[3].

В 1953 г. румынские инженеры проектируют телевизионный передатчик по схемам предоставленными советскими партнёрами. Работы

велись под эгидой лаборатории телекоммуникационных исследований Министерства почт и телекоммуникаций. Группу экспертов возглавлял профессор Александр Спэтару, в её составе инженеры Григор Антонеску, Георгу Октава, Адриана Герона, Николае Лунческу, Георге Радушану и техники Траян Ангела, Симиона Григореску, Штефана Стан. С 1955 г. пошли пробные трансляции в окрестностях Бухареста. Первый официальный эфир в Бухаресте состоялся 21 августа 1955 года [6;9;10;11]. За пятнадцать минут до начала программы, стали транслировать изображение станции на фоне песни «Бухарест, Бухарест, жить тебе долго...». В 20:00 на экране появился диктор Клео Стайбер, который сказал: «Добрый вечер, дорогие зрители. Это опытная станция телевидения в Бухаресте. Мы начинаем нашу первую программу ...». Показывали художественный фильм «Овод», документальный фильм «Советская Азия», мультфильм «Плюшевый мишка». Обычно программа состояла из художественного, документального фильма, показа статичных диапозитивов, музыкальных номеров. Передачи шли 22, 23 и 24 августа 1955 года. Парк телевизоров был советского производства «Ленинград», «Рубин» и «Темп». Также были установлены телевизоры в публичных местах: музеях, магазинах, учебных заведениях и пр. До ноября 1955 года передачи выходили sporadически – в вещании были перерывы. С 12 ноября вышли на регулярное вещание по субботам с 19:00 до 21:00. Передавали один документальный и один художественный фильм. В новогоднюю ночь с 1955 на 1956 год вышло первое праздничное шоу. Было записано новогоднее приветствие Петру Гроза, председателя Великого национального собрания. В 1956 г. продолжился выход экспериментальных передач и документальных фильмов, кинохроники, мультфильмов

В 50-60-гг. XX века – в стране активная фаза индустриализации: строят электростанции, металлургическое производство, машиностроение, возводят военные заводы, а в 1957 году сооружают даже атомный реактор. Нарастают и процессы урбанизации: в 1948 г. в городах жили 23% румын, к концу 1960-х – 40%. В 1955г. в Румынии было построено 60 тыс. квадратных метров жилья, а в 1965 г. – 200 тыс. Идеологом реформ становится премьер-министр Георге Маурер [2]. Это время историками и экономистами сейчас описывается как переход Румынии от аграрного к индустриально-аграрному укладу в стране. На радио активно закупается новая техника – идёт техническое перевооружение.

В 1956 году продолжился выход экспериментальных передач на ТВ: документальных фильмов, кинохроники, мультфильмов.

II съезд РМП (1956) принимает решение об «общественной модели» вещания по концепциям ВВС. На ТВ возлагают задачи в области образования и информации для граждан [10]. Новый передатчик ставят на высотном здании дома Свободной прессы. Большую помощь оказали советские специалисты, в страну была поставлена передвижная телестудия. Передатчик был собран и изготовлен Институтом телевидения из

Ленинграда (РСФСР). Оборудование было ламповым. А монтаж оборудования и обучение кадров взяла на себя украинская команда из Киева (УССР). Сотрудники киевского телецентра передавали румынским коллегам ценный опыт. Передачи были разнообразны: «Информация дня», «Международные новости», «Спортивная книга», «Вокруг круглого стола», «Фортепианный концерт», «Интервью с ...», телевикторина «Удалённый диалог»[9;11].

С помощью передвижной телестанции (ПТС) в феврале 1957 г. румынское телевидение провело прямую трансляцию концерта французского певца Ива Монтана из студийного зала телецентра «Флореска» (февраль), а второй репортаж 5 мая того же года – с матча по регби Румыния – Великобритания. В марте 1957 г. начинается «Вопрос для деревни» – сериал-телеспектакль о событиях «деревенской жизни», самый продолжительный на TVR. 1 июня 1957: первый выпуск детского телетеатра «Țândărică».

С 1958 г. основные национальные и международные новости получают освещение в ежедневном тележурнале «Информация дня», а с 20 марта «Телевидения Журнал». Ведут Стайбер Клео и Кармен Думитреску. Также выходит социально-политический тележурнал «Неделя». В 1961 г. телевидение работает по вечерам с 18.30 до 22.00 или до 22.30, понедельник выходной. Но вскоре рамки вещания раздвигают.

В начале 60-х годов делается акцент на образовательное наполнение передач: в 1963 году – «Технический университет по телевизору», а Телеэнциклопедия «Teleenciclopedia» выходит до сих пор (начинала вести Корнелия Радулеску), «Время деревни» с М. Мереуцэ, «Club TV» (с Ионом Лукианом), «Три картины недели», «Театр на протяжении веков», «Фалуныгун».

21 июня 1962 г.: Румыния и Югославия дают обоюдное согласие на объединение систем телевизионных передатчиков; к 1965 г. в Румынии 500 000 телеприёмников. Покрытие около 40 % всей территории страны[9].

**Оттепель.** В Румынии в 60-х годах оттепель: на телеэкранах западные фильмы, а культурно-просветительские передачи говорят о национальном возрождении. Всё десятилетие зреет дух противостояния руководящим указаниям из советской Москвы. Это время вспоминает Игорь Померанцев в колонке журнала «Український Тиждень»: «Юношей я жил в бывшем румынском городе Черновцы. В 60-е годы местные жители могли тайно смотреть румынское телевидение ... Румыния была на один меридиан западнее... И вот на румынском ТВ я впервые увидел французский фильм «Хиросима, любовь моя»[5]. Румынское телевидение вещает там и сейчас.

С 6 февраля 1966 г. выходит новостной журнал телевидения под названием «Telejurnal», он передаётся вечером и ночью.

В начале 60-х годов происходит переориентация страны от СССР на Запад. Делегациям из США и Европы румынский министр иностранных дел

по секрету сообщил, что в случае конфликта между США и СССР Бухарест останется нейтральным; страна всё больше отдаляется от Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), Варшавского договора. Советских военных советников требуют убрать из страны. 23 апреля 1964 г. публикуется в газетах, а также доводится по радио и ТВ заявление руководства РРП о том, что государственный суверенитет важнее социалистического интернационализма. В 1964 г. все 9 тыс. румынских политических заключенных получают свободу. Наблюдатели говорят об оттепели в Румынии. В 1965 г. румынский лидер Георгиу-Деж умирает, а на его место претендуют Г.Маурер и Н.Чаушеску. К власти приходит Николае Чаушеску, впрочем, он, как и Г.Маурер, сторонник дистанцирования от СССР. Во время чехословацкого кризиса – «пражской весны» (1968) Н.Чаушеску обвиняет СССР в империализме и экспансионизме. Также он призывает к созданию отрядов ополчения, опасаясь мести со стороны советского руководства. Но никакой военной операции Варшавский договор против страны не проводит. После смелых заявлений румынского руководства в 60-е годы в страну потянулись западные делегации: американцы, западные немцы, в мае 1968 г. в Румынию приезжает президента Франции Ш. де Голль. В 1969 г. прибывает американский президент Р.Никсон, и раньше чем в Москву. Идеологическим курсом Н.Чаушеску в этот период становится представление о румынском социализме как о лучшем пути к независимому и монолитному национальному государству [2]. На радио и других СМИ увеличивается число передач, нацеленных на поддержку национальной культуры, национальной самостоятельности румын. Такой курс поддерживает и интеллигенция. В марте 1973 года произошло открытие 3-го канала (программа III) радио.

Чуть ранее в 1968 г. открылся новый офис телевидения, который работает до сих пор. Он состоит из: трёх больших производственных студий (800м<sup>2</sup>, две по 600м<sup>2</sup>), студии новостей, двух небольших студий, студии записи музыки, а также технические помещения, где размещено оборудованные для производства и монтажа. Технический центр был способен выдавать два телеканала одновременно. Новый центр был спроектирован архитектором Тибериу Риччи, и был одним из самых современных в Европе того времени. В 1968 г. заработала вторая программа (2 метровый канал). С 1969 г. стали выпускать программы на языке национальных меньшинств: венгерском (2 ч.30 мин.) и немецком (1 ч 45 мин.). За пользование телеприёмником взималась абонентская плата, по её сборам можно судить о числе телезрителей: в 1965 году достигло 500 000, а в 1970 году до 1,500,000.

ТВ Румынии в конце 60-х начале 70-х получало премии на телевизионных фестивалях: в 1965 году – Международный телевизионный фестиваль в Праге за фильм с танцевальной музыкой «В здоровом теле

здоровый дух», режиссёр Валерий Лазаров, и в 1965 – Специальное упоминание жюри на Международном Монте-Карло телефестивале за мюзикл «Человек из тени на солнце», режиссер Валерий Лазаров. Премии телефестиваля в Токио 1968 г. за фильм «Директор», режиссёр Д.Нешкулеа, трофеем Гран-при и Золотой Праги – за документальный фильм «Вода течёт, люди остаются», режиссёр Влад Бэтка. В 1970 – Премия за лучшую операторскую работу в телевизионном шоу на Международном фестивале театра и телевидения в Болгарии получил оператор Василий Ротару.

25 мая 1970: в 19.20 в эфир выходит программа для детей «1001 вечер».

В 1970 г. Румыния принимает смешанную систему PAL–SECAM , чтобы получить возможность трансляций как советских, так и западных передач [10;12].

Этот период вспоминает тогдашний секретарь по вопросам пропаганды ВРП Паул Никулеску-Мизил (<http://www.rri.ro/arh-art.shtml?lang=9&sec=223&art=144592>): «В 1970 году, вместе с президентом Николае Чаушеску, Мизил принял участие во встрече с Алексеем Косыгиным, тогда премьер-министром СССР: «Мы хотели делать телевидение, а русские имели систему Секам. Я вместе с Чаушеску встретился с Косыгиным, и он настоял на системе Секам. И насколько Косыгин больше настаивал, тем больше Чаушеску задавался вопросом, почему он делает это. Во всех коммунистических странах была система Секам, и с технической точки зрения передача по системе Пал была более трудной. И тогда Чаушеску дал мне задачу: «Давай сделаем так, и ни Пал, и ни Секам, а смешанную систему». И мне пришлось позвать представителей фирмы Пал в Румынию. Они пришли ко мне в бюро со всем оборудованием, показали, как оно действует и насколько хороша система Пал. И мне пришлось сказать: «Господа, нас интересует система Пал-Секам». Они подумали и сказали, что будет сделано так, и появилась эта смешанная система. Почему? По политическим причинам, чтобы мы могли вещать так, чтобы не иметь проблем с западными телевидениями, но чтобы не иметь и проблем с восточными телевидениями. Другими словами, чтобы иметь пропуск с обеих сторон».

В 1972 году вторая телепрограмма охватывает 20 % территории. В 1973 году ТВ вещают суммарно 100 часов в неделю.

В 1974 г. БСЭ напишет: «С 1974 появился руководящий орган Румынского радио и ТВ — Национальный совет румынского радио и телевидения. В его ведении находились (на 1974 год) 52 радиостанции, вещающие на страну и за границу (внутренние передачи осуществляются по трём программам, зарубежные ведутся на английском, арабском, венгерском, греческом, еврейском, испанском, итальянском, немецком, персидском, португальском, румынском, русском, сербском, французском языках), и 20 телестанций (передачи по двум программам, объёмом 90 часов

в неделю). Нацсовет являлся членом Интервидения и Международной организации радиовещания и телевидения»[6].

Примерно до 1974–75 гг. выходили программы, которые были вполне качественны. Вспоминает Ион Буккеру (телеведущий 70-е гг для Центра Устной истории румынского общества радиовещания) : «Итак, хочу сказать, что в 70-е годы мы снимали передачу «Рефлектор», которую заканчивали так: «Вот, каковы неполадки в такой-то или такой-то области. Мы попытались узнать мнение товарища министра. Он нас не принял. Вот на этой чёрной машине с чёрными занавесками, которая как раз исчезает из вида, товарищ министр уехал не известно по каким делам. В этом кадре должно было быть его заявление. Ловите сами машину, если хотите, нам не удалось». Целых три года я был хозяином своего дела с точки зрения принятия решений, и никто мне не говорил, что надо делать, а это было очень много». (<http://www.rri.ro/arh-art.shtml?lang=9&sec=223&art=144592> )

Чаушеску разрешает мелкую частную собственность, страна экспортирует агропродукцию и нефть. Жизненный уровень народа растёт. С 1975 г. США предоставляют Румынии статус наибольшего благоприятствования в торговле. Доступ к международным кредитам открыт. Но в дальнейшем цены на нефть падают, почва благоденствия, как и в случае с СССР, уходит из под ног. Чтобы расплатиться с западными державами, все ресурсы направляются «на экспорт», после относительного благополучия, народ будет ввергнут в нищету, а самого Н.Чаушеску осудят и расстреляют. Во времена правления Н.Чаушеску складывается его культ, который можно объяснить первоначально волной поддержки народа в 60-е годы, но потом правитель оторвался от народа, а ухудшение экономического положения вызывало у населения только раздражение и ненависть по отношению к властям. Вместе с культом Н.Чаушеску перевозносили и его супругу Елену. Н. Чаушеску. Она проводит «культурную революцию», отчитывая и одёргивая деятелей культуры и науки, устанавливая нелепые ограничения в теле- и радиовещании [1;2;13].

Вспоминает Яков Соло (1998) : «И передача новостей превратилась в настоящий кошмар. Надо было отражать всё хорошее, что происходит в стране, при самых бессмысленных указаниях. В определенный момент нам было запрещено представлять имена сотрудников по той причине, что якобы слишком много людей появляется среди авторов. Был предрассудок, что мы распространяем культ телезвезд. Именно поэтому мы и пытались вовсе не появляться в кадрах, когда записывали интервью. Но даже и в таких условиях, кто-то должен был появляться, ведь собеседник не говорил сам с собой, он должен был к кому-то обращаться. А если редактор появлялся слишком часто, то он становился подозрительным». (<http://www.rri.ro/arh-art.shtml?lang=9&sec=223&art=144592> )

**«Энергосбережение».** Чтобы отдать внешние долги, Н.Чаушеску прибегают к радикальным мерам, несколько напомиавшим шаги И.Сталина во

время индустриализации 1930-х годов. Большинство аграрной и другой местной продукции отправляется на экспорт, что привело к снижению жизненного уровня на протяжении 1980-х годов. В стране возник дефицит продуктов, электричество и отопление регулярно отключалось, а телевидение, сокращённое до одного канала, работало по несколько часов в день [1]. В конце 1978 года зрители почувствовали первые последствия политики «энергосбережения» телевизионные программы сократились в хронометраже на 1 час 30 минут.

В 1982 г. новые последствия политики «экономии энергии»: с понедельника по пятницу прекращается выход программ с 18 до 20 вечера.

В 1983 году хронометраж ещё более сокращается. С 20 января 1985 г. ТВ работает два часа между 20.00 и 22.00. А с 1 ноября 1988 г. был добавлен ещё один час, но программа является официальной.

«Брожения» на национальных окраинах заставляют режим думать о централизации. После 70-х годов устойчивой программы нет – её объявляют в этот же день. В 1985 году все местные радиостанции закрывают указом Президента Чаушеску. Остаётся один только общенациональный канал (а телевидение сожмётся до 2–3 часов в сутки, второй канал закроют вовсе). С 1987 года на первом телеканале гораздо меньше развлечений, а программы носят явно политический характер.

**Революция.** 1989 год – переломный в истории телевидения в Румынии. В декабре 1989 года TVR в прямом эфире показывает румынскую революцию. 22 декабря 1989 г. демонстранты заняли здание телевидения. Также в течение этого периода название TVR сменилось на TVRL (liberty – свободное), а само телевидение стало бесплатным. Постепенно открывается региональное вещание, а в 1994 г. форма телевидения становится общественной [8;10;12].

После падения коммунистического режима в 1989 г. госканал TVRL единственный. Частное телевидение не открывалось из-за отсутствия средств. Поэтому развитие печатных СМИ пошло по пути открытия новых газет и журналов, неподконтрольных государству, а вот из электронных СМИ приоритет был отдан более дешёвому – радио. С февраля 1990 г. вещание второго канала ТВ возобновляется [16;19].

Историки выделяют несколько этапов в развитии телевидения в Румынии. Пионерский этап, становление (1955–1963); период относительной редакционной свободы (1964–1970); складывание культа личности Чаушеску (1971–1977); период экономии (1978 – 1981); стагнация (1982–1989), революционный этап (1982–1989). Современный этап – работа общественного телевидения (1994–...).

На начальном этапе румынское телевидение было ещё сравнительно молодым учреждением, делалась попытка совместить идеологические требования режима и учесть предпочтения и интересы зрителя. С точки зрения качества и количества трансляций, румынское телевидение достигло

своего максимального уровня в середине 70-х, а затем начался период постепенного упадка.

**Общественное вещание.** Законы устанавливают, что румынское телевидение является независимой от государства национальной автономной службой, осуществляющее независимую редакционную политику. Общественное ТВ образуется путем реорганизации румынского телевидения. Радио и телевидение в Румынии отдельные институты, поэтому существует общественное ТВ и общественное радио. Ныне общественное радио вещает по десяти национальным каналам (некоторые только в Интернете и на спутнике), а также девяти местным. Главный канал называется «Актуалитэт» Radio România Actualităţi – это разговорно-новостной и музыкальный канал [13].

Румынская радиовещательная компания (Societatea Română de Radiodifuziune – SRR) – румынское публичное радио (или Radio Romania (рум: Radio România). В 1928-36 гг. называлось Societatea de Difuziune Radiotelefonică. Вещает в диапазоне СВ и УКВ (верхнем диапазоне FM). Вещание на общегосударственных и локальных каналах, а также в интернете. Radio Antena Satelor (направлен на сельских жителей), Radio România Cultural (классическая музыка, театр и культура, новости), Radio România Junior (молодёжное). Известно иновещание Radio Romania International – два канала. Вещает на многих языках – румынском, сербском, украинском, итальянском, французском, немецком, испанском, китайском, арабском, английском. Впервые передача на русском вышла в 1975 г.

После революционных событий история радио следующая: с 1990 г. – вновь открываются местные станции. Первыми «Радио Констанца» и «Антенна Бухарест» (Antena Bucureştilor). «Румынская вещательная компания» становится членом Европейского Союза Радио (1990). Экономический спад после революционных событий несколько притормозил развитие радио и телевидения – вплоть до середины 1995 года. Отчасти это объясняется и политической неразберихой во внутривнутриполитической жизни страны.

24 марта 1997г. – «Радио Румынии музыка» начинает вещание 16 часов в сутки. 1 декабря 1998 г. – Начинает вещание Радио Бухарест (Radio Bucureşti). В 1999 г. заработали местные станции Радио-Муреш и Брашов. К 2000 г. 80% станций вещает при помощи цифрового оборудования. В 2004 г. активизировалось сотрудничество с США – передают радиорепортажи со съездов американских партий, с выборов и пр. С этого же времени открываются бюро румынского радио за границей: Берлин (2 апреля 2004 г.), Брюссель (июнь 2004 г.), Вашингтон (21 июля 2004 г.). С 16 ноября 2004 г. – Передачи Молодёжного радио идут только в Интернете и оно называется «Radio3Net».

Румынское телевидение работает под контролем парламента. Совет состоит из 13 членов, назначаемых парламентом. Из них 11 выбирается из

числа кандидатов, предложенных парламентом, президентом Румынии и правительством, а два выбираются из кандидатов, предложенных сотрудниками самого телевидения. Председатель Совета назначается парламентом, члены совета директоров тоже. TVR управляется президентом и главным исполнительным директором. Парламент заслушивает ежегодный доклад о деятельности, причём неудовлетворительная оценка автоматически ведёт к отставке генерального директора [11]. Общественное румынское телевидение транслирует свои программы по шести центральным каналам: TVR 1 TVR 2 TVR 3, TVR Cultural (культурологический), TVRM Educational (наука и образование), TVR международный и TVR Info [15;17]. Версия высокой чёткости транслируется через спутник TVR HD (Eutelsat W2/16E, 11.471 MHz – на 2012 г.) и в наземной системе цифрового ТВ DVB–T в Бухаресте и Сибиу (в центре Трансильвании). Работает шесть региональных студий в Бухарест, Клуж-Напока, Тыргу-Муреш, Яссы, Тимишоара и Крайова, а также региональная программа TVR 3. TVR 1 и TVR 2 это наземные каналы с национальным покрытием в Румынии, в отличие от частных телеканалов, охватывающие только густонаселенные районы и /или вещающие в кабеле (см.ниже). Новостная служба канала называется Jurnalul TVR (девиз коллектива "Jurnalul așa cum ar trebui să fie!", что-то вроде «Теленовсти как они должны быть»). Но с 28 марта 2009 программа выходит под названием Telegurnal. TVR1 во всяком случае, с 2000 года не упускает возможности показа популярных западных сериалов и программ, не отдавая всё на откуп коммерческому телевидению. На TVR1 показывают песенный конкурс Евровидение, детский его вариант, а также конкурс красоты «Мисс Вселенная». В эфире канала идут передачи для национальных меньшинств : Kronika, Magazin în limba maghiară (венгерские тележурналы), Akzente (телеобозрение), Magazin în limba germană ( немецкий тележурнал).

**TVR2** – второй канал румынского телевидения. Доля аудитории невелика. Много времени канал уделяет трансляции музыкальных и культурных программ. Канал имеет собственную службу новостей Ora de știri ("News Hour", Час новостей ) .

Первые частные радиостанции в Румынии появились ещё в 1990 году, а сейчас их насчитывается более сотни.

**Частное телевидение.** 1 декабря 1995 начинает вещание ведущий частный телеканал ProTV SA. Сейчас он работает в Румынии и Молдове. Его проникновение в домохозяйства около 90 %. Группа **MediaPro** владеет своим каналом общего программирования Pro TV; а также ещё фильмовым, спортивным, музыкальным. ProTv News – самая популярная новостная служба на румынском языке. Знаковые программы: Romania, Te iubesc! («Румыния я тебя люблю») – тележурнал, где репортеры пытаются показать красоту страны, и людей, которые делают Румынию краше и лучше. Români au talent (eng: Romania's Got Talent) – Румыния ищет таланты, «Happy Hour»

(Счастливым час) с Каталин Марута – развлекательная программа последних новостей о звездах шоу-бизнеса. «Dansez pentru tine» (Танцую для тебя) – это популярное шоу организовано румынской звездой телевидения и певцом Штефаном Баницей и Юлией Вынтур, ведущей PROTV Новости. Оно сочетает в себе как развлекательные моменты, так и социальные темы. Непрофессионалы борются за денежный приз, некоторые передают деньги родственнику, на благое дело и пр.

Каналы группы **ProTV SA**. Pro TV : ведущая коммерческая станция по охвату аудитории (93% городских жителей). Acasă TV: канал показывает сериалы, семейные фильмы, новости, ток-шоу и развлечения. Pro Cinema: киноканал; Sport.ro: спортивный канал, MTV Romania: локализованная версия музыкального канала MTV.

Группа **Intact broadcaster** выпускает каналы Antena 1, Antena 2, Antena 3 и др. Её каналы работают в Румынии и Молдове. **Antena 1** – румынская телесеть, с долей телерынка в 20%. Основана Даном Войкулеску, президентом Консервативной партии Румынии. Канал критиковался за свою политическую ангажированность. Девиз : «*Вместе мы Antena 1*». В мае 2005 года стартовал канал Antena 3 , 24-часовой канал новостей в стиле BBC. А в феврале 2006 года, Antena 4 – Euforia Lifestyle TV, запущен как канал для женской аудитории. В июле 2006 года стартовала международная версия: Antena Internațional, 24-часовой телеканал для румын за границей, в частности вещает в США и Канаде. Ныне все эти каналы принадлежат медиагруппе Intact broadcaster. А Antena 1 в настоящее время является вторым по популярности телеканалом, после ProTV. В апреле 2007 года был запущен Antena 2. Основные новости на Antena 1 называются Observator. На канале Antena 1 выходят развлекательные шоу: ток-шоу Din dragoste («Только любовь»), политико-сатирическое шоу Divertis Show, нескончаемый сериал о жизни румынской семьи Meșteru family.

Есть и другие частные сети, открытие в т.ч. и с участием иностранного капитала. Все указанные сети вещают через спутник на коммерческой основе. Группа **Realitatea Cațavencu** – Realitatea TV : телевизионная сеть новостей, The Money Channel: финансовое телевидение, Telesport: спорт, Romantica: канал семейных фильмов. Компания **ProSiebenSat.1 Media** управляет одним из первых телеканалов Prima TV. **Centrul Național Media** – National TV: Национальное телевидение: телеканал для широкой аудитории, N24 – новости, Favorit TV: канал посвященный румынской народной музыке. **Discovery TV Romania** (американское кабельное ТВ), **National Geographic Romania** (американское кабельное ТВ). Для Румынии Турция транслирует свой канал на румынском: Kanal D. Международная компания Кинневик (оператор телевидения Viasat) предоставляет для Румынии свои программы: Viasat Explorer, Viasat History.

Работает также канал новостей Vox News, канал ток-шоу OTV и канал общего программирования B1 TV для самой широкой аудитории. Выходят

образовательные каналы частного университета Spiru Haret's. Каналы этнической направленности: Etno TV – румынская народная музыка, Taraf TV – музыка и культура цыган. Спортивные каналы : Sport 1 , DIGI Sport , DIGI Sport plus , Boom Sport , Boom Sport 2 . Религиозные каналы: Trinitas TV (румынская православная патриархия), Speranta TV (протестанты). Музыкальные каналы: 1 Music Channel, U TV, Party TV («танцевальное телевидение»)

В период 1989–1992 гг жители Румынии получают один-два центральных телеканала, а также пару местных частных телеканала. Последние были невысокого качества и часто делались на любительском оборудовании. Общий уровень программ оставался невысоким из-за низких инвестиций в производство. В этой ситуации получают импульс кабельные компании. За плату в \$2 доллара США они в то время поставляют 15–20 аналоговых каналов. Каналы часто иностранные, но некоторые имели румынский перевод или субтитры. Первые две компании кабельного телевидения были Multicanal в Бухаресте и Timiș Cablu в Тимишоара [14].

Сегодня Румыния имеет очень высокий уровень проникновения кабельного телевидения в сравнении с другими странами Восточной Европы: более чем 79% всех домохозяйств смотрят телевизор через кабельное ТВ (2007). Оно доступно и в городе, и на селе (а в сельской местности живут половина румын). Плата за 50 каналов составляет 7–10 € , а при просмотре премиального пакета с американскими каналами (к примеру Cinemax, HBO) – 20–23 € [14].

**Выводы.** Исследование телевидения и радио Румынии важно по нескольким причинам. Интересно сравнение с постсоветскими странами, в частности с Украиной, где слабость местного вещания в начале 90-х годов подтолкнула бурное развитие кабельного телевидения (в постсоветских республиках также стимулом было смотреть привычные московские передачи). Но в Румынии развитие кабельного ТВ стало доминировать над эфирным не только в городе, но и на селе. Кроме того, большой сектор рынка получило платное спутниковое ТВ.

С другой стороны, румынское телевидение, привлекая иностранных инвесторов (американских, немецких, турецких), сумело «поднять» телеотрасль из кризиса; а государственное (общественное) вещание в том или ином смысле сохранило вес в обществе.

#### **Использованные источники:**

1. Карпещенко Е.Д. Румыния. Печать и радиовещание / Е.Д.Карпещенко // МСЭ, М.,1959 – Т.8 . – с.31.
2. Карпещенко Е.Д. Румыния. Исторический очерк /Е.Д.Карпещенко // МСЭ, М.,1959 – Т.8 . – с.23–28.
3. Stavre Ion Curs de comunicare audiovizuală. Școala Națională de Studii Politice și Administrative 2006.

4. Бохан Юрій Страта Чаушеску . Так закінчують диктатори [Електрон.ресурс] / Юрій Бохан. – Режим доступа: <http://www.istpravda.com.ua/articles/2010/12/25/10921/>
5. Демьянов Сергей Румынский социализм: насильно пересаженный, хорошо прижившийся . – Режим доступа: [http://www.sovetika.ru/srr/demianov\\_05.htm](http://www.sovetika.ru/srr/demianov_05.htm)
6. Померанцев Ігор Європейський час. Сучасні годинники більше не цокають. Вони безшумні. [Електрон.ресурс]/ Ігор Померанцев // Матеріал друкованого видання «Український тиждень»№ 1 (218).– 1 січня 2011 – Режим доступа : <http://tyzhden.ua/Columns/50/38920>
7. Румынское радио и телевидение (Radiotclevisiunea română) [Електрон.ресурс]. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article098138.html> , <http://www.oocities.org/siliconvalley/code/2523/mtvist.html>
8. Козьменко Віталія Буковинець Григорій Герман підкорює румунське телебачення [Електрон.ресурс]. – Режим доступа: [http://vidido.ua/index.php/pogliad/article/bukovinec\\_grigorii\\_german\\_pidkorjue\\_rumuns\\_ke\\_telebachennja/\(21.03.2012\)](http://vidido.ua/index.php/pogliad/article/bukovinec_grigorii_german_pidkorjue_rumuns_ke_telebachennja/(21.03.2012))
9. Ульянов Юрий А говорят мамалыга не взрывается // Государственная радиоккомпания «Маяк» «Позывные тревог и надежд. К 40-летию радиостанции «Маяк». Воспоминания, фотографии, документы, практический опыт». Под редакцией к.и.н. Г.Л. Шевелева, Редактор-составитель Б.А. Брацыло – ISBN 5–475–00022–0 – Режим доступа [http://www.tvmuseum.ru/attach.asp?a\\_no=3095](http://www.tvmuseum.ru/attach.asp?a_no=3095),
10. ISTORIE, TVR ÎN DATE SI CIFRE– URL: <http://www.tvr50.ro/istorie.php>
11. Istorie a televiziunii – URL: <http://www.ipedia.ro/mica-istorie-a-televiziunii-televiziune-1014/>
- 12 . Legea 41/1994 privind organizarea și funcționarea SRR și SRTV – URL: [http://www.cdep.ro/pls/legis/legis\\_pck.htp\\_act?ida=5020](http://www.cdep.ro/pls/legis/legis_pck.htp_act?ida=5020)
13. Programul de televiziune în România anilor '70–'80 – URL: <http://istoriiregasite.wordpress.com/2012/01/16/programul-de-televiziune-in-romania-anilor-70-80/>
14. Radiotclevisiunea română – URL: [http://www.rri.ro/arh-art.shtml?lang=9&sec=223&art=144592\(13.06.2011\)](http://www.rri.ro/arh-art.shtml?lang=9&sec=223&art=144592(13.06.2011))
15. Romania has the highest penetration rates for cable in the Balkans // Ziarul Financiar – URL: [http://www.zf.ro/articol\\_123324/romania\\_are\\_cea\\_mai\\_mare\\_rata\\_de\\_penetrare\\_a\\_televiziunii\\_prin\\_cablu\\_din\\_balcani\\_.html](http://www.zf.ro/articol_123324/romania_are_cea_mai_mare_rata_de_penetrare_a_televiziunii_prin_cablu_din_balcani_.html)
16. Romanian–TV – URL: <http://www.kusat.com/FTA-Services/Romanian-TV/>
17. Scurt istoric TVR – URL: [http://www.tvr.ro/articol\\_organizatie.php?id=13](http://www.tvr.ro/articol_organizatie.php?id=13)
18. SRTV – Societatea Română de Televiziune – URL: [http://ro.wikipedia.org/wiki/Televiziunea\\_Rom%C3%A2n%C4%83](http://ro.wikipedia.org/wiki/Televiziunea_Rom%C3%A2n%C4%83)
19. Televiziunea în România // Enciclopedia României – URL: [http://enciclopediaromaniei.ro/wiki/Televiziunea\\_%C3%AEn\\_Rom%C3%A2nia](http://enciclopediaromaniei.ro/wiki/Televiziunea_%C3%AEn_Rom%C3%A2nia)

*Стрельникова Ю.С.  
магистрант 2 курса  
Прядко С. Н., к.э.н.  
доцент*

*кафедра менеджмента организации  
Институт управления НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

## **СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА**

*Ключевые слова: социальные сети, корпоративная страница, бизнес, социальное пространство*

Современное общество не стоит на месте и постоянно развивается. В настоящее время оно подвержено глобализации и трансформации. В первую очередь изменяется социальное пространство. Обязательным элементом в развитии бизнеса любой компании как в России, так и за рубежом являются социальные сети. Для обеспечения конкурентоспособности любой компании необходимо создание корпоративной страницы в социальной сети. В России еще мало развита рекламная деятельность и Интернет-торговля, по сравнению со странами Западной Европы и Северной Америкой. Главной проблемой является отношение людей к социальным сетям как к личному пространству.

Корпоративная страница служит визитной карточкой любой организации. В ней представлена наиболее полная информация о деятельности компании, описание ассортимента товаров и услуг, которые фирма осуществляет, отзывы клиентов.

Корпоративная страница в социальной сети – это один из наиболее распространенных способов продвижения web-сайта. Для того чтобы корпоративная страница была популярной и достигала намеченных перед ней целей необходимо располагать определенным объемом целевой аудитории, определить на какую аудиторию ваша продукция будет направлена. Также необходимо проводить комплексные мероприятия для достижения конкурентных преимуществ. Популярность социальной сети является одним из ключевых факторов, влияющих на продвижение корпоративной страницы и достижение намеченных целей.

Нами представлена таблица 1, где отражены наиболее популярные социальные сети в 2010-2012 г.

Таблица 1.

Количество человек, посещающих наиболее популярные социальные сети на территории РФ

Наименование социальной сети	Количество человек млн.	Количество человек млн.
год	2010	2012
Всего интернетчиков	56	77

В контакте	40,32	56,21
Одноклассники	35,84	47,74
Facebook	2,8	13,86
Мой мир	12,32	23,87
Twitter	1,12	6,93

По данным таблицы количество человек, регистрирующихся в социальных сетях, увеличивается с каждым годом. В 2010 году всего интернетчиком насчитывалось 56 млн. человек, а в 2012 году их уже 77 млн. человек это на 21 млн. человек больше, чем в предыдущие годы..

Из таблицы видно, что в России наиболее популярной социальной сетью является Вконтакте. Данная социальная сеть создавалась для студентов и выпускников российских вузов, но со временем она стала популярной и достигла огромных масштабов. По данным Википедии, в 2012 году ежедневная аудитория составляет более 36 млн. человек, открываются более 25 млн. страниц ежедневно. Около 70 % человек, зарегистрированных в данной социальной сети, проживают на территории РФ и более 60 % старше 25 лет.

Второе место среди социальных сетей на территории РФ занимает Одноклассники. Данная страница является не только прекрасным местом для времяпрепровождения, но и отличный инструмент для ведения бизнеса. Ежедневно её посещают 2 5 млн. человек, которые просматривают более 400 млн. страниц. Целевая аудитория данной социальной сети – взрослые люди, имеющие семью, детей и работу. Возраст 30 лет и старше. Покупательская способность такой аудитории намного выше, чем у студентов и школьников. Осуществление продаж происходит через созданные группы или рекламные площадки в виде информационных групп.

Facebook – социальная сеть, занимающая 3 место по популярности в России. Данная социальная сеть обладает рядом преимуществ для ведения бизнеса через интернет:

- профессиональная и деловая аудитория. Средний возраст участников 25 – 35;
- еженедельный отчет обо всех действиях, результатах продвижения корпоративной страницы;
- возможность настраивать дополнительные приложения. Создание фан страницы, обеспечивающей общение не только через ваш контент, который выкладывается на страницу, но и напрямую и ежедневно. Посетители так же могут общаться и между собой.

Страница Facebook является платформой для развития бизнеса, способствует формированию клиентской базы. Девиз данной страницы: **ВАШИ ДЕЙСТВИЯ – ВАШИ ДЕНЬГИ! ВРЕМЯ ВАШЕ – ТОЖЕ, ВАШИ ДЕНЬГИ!**

Мой мир – одна из крупнейших социальных сетей рунета. Она

занимает 4 место. Одно из первых знакомств с интернетом начинается с Mail и Мой мир. На первый взгляд можно решить, что данная сеть ограничена только новостным блогом и ответами Mail.ru, но при последующем изучении можно увидеть, что здесь много полезной информации. В данной социальной сети есть вебинар, который позволяет:

- 1) узнать назначение социальной сети Мой мир;
- 2) зарегистрироваться;
- 3) узнать основы работы.

Социальная сеть Twitter позволяет делиться с неограниченным количеством людей информацией, впечатлениями, подробностями жизни.

Twitter также можно использовать для продвижения продукции или услуг.

Twitter – это социальная платформа, построенная вокруг взаимодействия людей. Всегда есть возможность вступить в дискуссию, чтобы наладить связь с новой аудиторией или укрепить связь со старой аудиторией. В последнее время в обязанности PR-менеджеров входит ведение микроблога от лица компании или от имени известной личности. Данная социальная сеть позволяет отслеживать информацию об упоминаниях вашего продукта или компании, а всегда полезно знать общественное мнение.

При помощи Twitter можно рассказывать вашим клиентам о тех или иных событиях. Так, компания Dell использует Twitter для того, чтобы сообщать своим клиентам о появлении новых скидок и распродаж. Здесь же можно осуществлять анонсы новой продукции и многое другое.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что социальные сети являются основным инструментом развития бизнеса. Ведение корпоративной страницы в социальных сетях позволяет:

- изучение мнений и предпочтений целевой аудитории;
- закрепление позиций организации на рынке;
- продвижение товаров и услуг;
- обеспечение мгновенной связи с клиентами;
- проводить маркетинговые и рекламные компании.

Наличие корпоративной страницы – залог успешного ведения бизнеса.

#### **Использованные источники:**

1. [http://vk.com/block\\_big.html](http://vk.com/block_big.html)
2. <https://twitter.com>
3. [www.odnoklassniki.ru](http://www.odnoklassniki.ru)
4. [www.facebook.com](http://www.facebook.com)
5. [http://my.mail.ru/block\\_big.html](http://my.mail.ru/block_big.html)

## **СТАТИСТИКА И ПРИЧИНЫ РАЗВОДОВ**

Давно прошло то время, когда развод был редкостью и обсуждался, как большой скандал. В нашем современном мире разводом уже никого не удивишь. Приблизительно с 1970 года количество разводов в России стало значительно увеличиваться. Статистика, ведущаяся в ЗАГСх РФ, оставляет желать лучшего – с каждым годом популярность официальной регистрации бракосочетания падает. По статистике, сегодня каждый второй брак - распадается. Одно десятилетие назад распадался каждый третий. Например, на каждые 10 браков, заключенных в Москве, сейчас приходится 5-6 разводов. [1]

Рассмотрим подробнее причины разводов. В течение последних десятилетий в социальной психологии возник стойкий интерес к проблеме конфликта в семье. Конфликт - это обязательный компонент семейной жизни, независимо от того, насколько счастливыми в браке являются супруги, всегда найдется повод для столкновения интересов, противопоставления сторон друг другу. В основе развода лежит конфликт между супругами, достигший такой степени, что разрешить его можно только путем расторжения брака.

Причины, вызвавшие конфликт на том или ином уровне могут быть самыми разнообразными. Но по времени возникновения их можно разделить на две большие группы. Эти причины, возникшие непосредственно во время брака, во время совместной жизни и общего ведения хозяйства, и причины, которые объективно существовали до момента создания семьи.

Группу причин, объективно существовавших до момента создания семьи, называют факторами риска, т.к. наличие их в период добрачного знакомства уже таит в себе опасность будущего развода.

Факторы риска связаны как с личностью человека, его происхождением, воспитанием, так и условиями заключения брака. К факторам риска относятся:

1. Склонность к алкоголизму одного из супругов;
2. Легкомысленное отношение к браку, семье вообще;
3. Слишком ранний возраст вступления в брак;
4. Вероятность скорого рождения ребенка;
5. Слишком малый срок знакомства;
6. Резкое несогласие родителей на заключение брака;
7. Брак по принуждению, без взаимного согласия.

Эти факторы дают о себе знать буквально первые годы совместной жизни.

Таким образом, мы видим, что ряд факторов, отрицательно влияющих на прочность брака, может быть выделен еще до создания семейного очага.

Однако большая часть разводов происходит, разумеется, из-за причин, возникающих непосредственно в результате совместной жизни.

При разводе, как ведущие, указываются три группы причин.

Во-первых, это бытовые причины, к которым можно отнести: жилищные условия, неумение или нежелание одного из супругов вести домашнее хозяйство, материальная необеспеченность, вынужденное раздельное проживание.

Ко второй группе относятся межличностные конфликты, а именно: утрата чувства любви и привязанности, грубость, разные взгляды на жизнь, болезнь одного из супругов, ревность, мнительность. В этом блоке главным фактором является грубость и неуважение супругов друг к другу. Для женщин - инициаторов развода эти причины чаще оказываются связанными с алкоголизмом супруга, откуда и проистекают грубость, побои, оскорбления, угрозы и т.д. Для мужчин же, как правило, грубость жены имеет принципиально другое содержание. Это, прежде всего, неуважение к мужу, неверие в его способности, нежелание считаться с его интересами, пренебрежение к профессиональным успехам и неудачам, мелочная опека, нелюбовь к друзьям мужа и прочее. С этим тесно смыкается такой факт, как различие взглядов на жизнь, так называемое несходство характеров. Оно имеет гораздо большее значение для мужчин, чем для женщин.

И к последней группе относятся внешние факторы: будь то измена, появление новой семьи или нового чувства у инициаторов развода, вмешательство родителей и других лиц.

Конечно, все три группы факторов тесно переплетаются. Так, измена может быть следствием невнимания, грубости, а грубость - результатом хозяйственных неурядиц и так далее.

Каждая из этих составляющих в любой момент может переполнить чашу и стать поводом для развода.

Поводом для развода может выступить какой-то пустяк, который переполнил чашу терпения и послужил сигналом к активным действиям. Супруги повздорили из-за невыглаженной рубашки мужа, из-за того, что некому отвести ребенка в садик, из-за очередного наезда тещи и т.п. Поссорились и бросились писать заявления о разводе. Многие, конечно, одумываются. Но кое-кто стоит «на принцип» и не хочет сдаваться. И результатом может стать трагедия на всю жизнь.

Одной из самых распространенных причин развода является измена. Измена затрагивает область супружеских чувств, являясь антиподом любви.

Для современной семьи любовь - важнейший мотив для вступления в брак, нередко единственное основание для создания и существования семьи. Измена же отражает разные противоречия, конфликты,

дисгармонию между супругами. Супружескую неверность можно встретить в семьях с благополучными и устойчивыми отношениями, чаще - в конфликтных, проблемных семьях, а также в семьях с критическими, практически разрушенными отношениями супругов. Мотив «измены» наблюдается чаще всего при расторжении молодых браков, что свидетельствует скорее о незрелости, легкомыслии супругов, о непонимании семейных ценностей.

Существует мнение о том, что измена, случайная связь заставляет человека понять, что в семье была любовь. По некоторым исследованиям, 75% мужчин не находят в случайном партнере того, что ожидали, и начинают больше ценить свою жену. Среди неверных жен число таких, кто не испытал ничего, кроме разочарования и угрызений совести, оказалось еще больше - 90%. Супруг осознает, что совершил страшную ошибку, что предал близкого человека и впредь будет дорожить своим очагом.

И все же в большинстве случаев измена не идет на пользу любви. Измену, наверное, простить труднее всего. И трудно, даже невозможно забыть. Даже супруги с большим семейным стажем признаются, что воспоминание об измене одного из них сохраняет горечь на долгие годы.

Измена разрушает семью, неважно кто изменил, муж или жена. А что делать дальше - прощать или нет, зависит от самого человека.

Когда живешь с человеком, вместе с ним строишь семью, свой дом, в котором будут расти дети, нужно быть уверенным в этом человеке. В том, что он не предаст, не изменит. Измена, как неожиданный удар наотмашь, выбивает почву из-под ног. Не каждый в состоянии после такого удара оправиться.

Измена - суровое испытание для любого человека, для любого супружеского союза. Тот, кто к ней относится легко, с безразличием - скорее всего не любит или вряд ли вообще способен любить. Когда измена происходит на фоне конфликтных отношений, она воспринимается как естественное следствие. Переживание измены зависит от того, насколько часто встречался с подобными ситуациями.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представляет нам некоторые данные о разводах.

Приведем эти данные. На вопрос «Кто из супругов, на Ваш взгляд, чаще бывает виноват в разводах?»[2] россияне ответили следующим образом:

	1990 г.	2007 г.
Никто, виноваты обстоятельства	12	16
Мужчины (мужья)	10	13
Женщины (жены)	5	7
И те, и другие одинаково	59	62
Затрудняюсь ответить	14	2

Кто больше виноват в распаде семьи - муж или жена? Большинство опрошенных (62%) считают, что, как правило, оба супруга в равной мере (причём в 1990 г. это мнение также доминировало - 59%). 13% склонны возлагать вину на мужей, 7% - на жён. По мнению 16% респондентов, в разводе никто из супругов не виноват, всё дело в обстоятельствах. Среди мужчин 10% обвиняют в распаде семьи жён, 6% - мужей; среди женщин 18% - мужей, 3% - жён.

Итак, по результатам данного опроса доминирует мнение о том, что чаще всего в причинах развода виноват мужчина. Однако мы не можем с уверенностью утверждать, что это так и есть на самом деле. Можно провести множество тысяч опросов и лишь примерно узнать истину. К сожалению, проводя опросы, мы не помогаем предотвращению распада браков. Чтобы сохранить семью должны стараться сами супруги.

Мы должны понимать, что нельзя запретить разводы, как нельзя запретить увольнения с предприятий. То и другое равносильно закреплению личности. Следует более осмысленно подходить к выбору партнера, и когда он произошёл, приложить максимальные усилия к воспитанию друг друга в браке. Брак крепок лишь тогда, когда люди непрерывно работают над его укреплением. Здесь, как и в некоторых других важных сферах жизнедеятельности, огромную роль играет «труд души».

Брак, с точки зрения социального воспроизведения общества и его нравственной чистоты, это самое гениальное изобретение человечества. По морали многих религий настоящая любовь начинается только в браке, где индивид полностью раскрепощен и доверяет другому.

#### **Использованные источники:**

1. [http://razvod66.ru/statistics\\_of\\_divorce.php](http://razvod66.ru/statistics_of_divorce.php)
2. Всероссийский опрос ВЦИОМ проведён 24-25 февраля 2007 г. Опрошено 1600 человек в 153 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%.  
Доступ: <http://demoscope.ru/weekly/2007/0289/analit01.php>

*Сунагатуллина Р.Х.*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный  
Аграрный Университет»*

#### **ПРОБЛЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Подготовка детей к обучению в школе – многоаспектная проблема, которая активно дискутируется в обществе уже не первое десятилетие. Мнения по этому поводу высказывают учителя, родители, воспитатели детских садов, методисты, руководители органов управления образования, ученые в различных областях знаний. Причем их взгляды на отдельные аспекты проблемы нередко носят непримиримый, полярный характер. В свете теоретических воззрений на дошкольное детство как на самоценный

период развития личности сомнению подвергают даже необходимость подготовки детей к школе. Наиболее острые споры вызывают сроки начала школьного обучения, содержание и форма подготовки детей, качество дошкольного образования в государственных и муниципальных учреждениях, реализующих дошкольные образовательные программы.

Дошкольное детство - уникальный период в жизни человека, когда формируется здоровье, осуществляется развитие личности. В то же время это период, в течение которого ребенок находится в полной зависимости от окружающих взрослых - родителей, педагогов. Поэтому ненадлежащий уход, поведенческие, социальные и эмоциональные проблемы, возникающие в этом возрасте, приводят к тяжелым последствиям в будущем.

В соответствии с Федеральным Законом «Об образовании в Российской Федерации» одной из основных задач, стоящих перед детским садом, является «взаимодействие с семьей для обеспечения полноценного развития ребенка».

Основная проблема в дошкольном образовании состоит в том, что оно не обеспечивает выравнивания стартовых возможностей детей перед входом в систему общего образования, не исключают различия в культурном и социальном капитале семей, что очень важно с точки зрения дальнейшей успешности нового поколения. [7]

Это обусловлено недостаточным вниманием общества к данному сегменту сферы образования. Общество остро реагирует на нехватку мест в детских садах, а не на тот конечный результат, который это образование должно обеспечивать.

Дошкольный уровень образования до сих пор рассматривается, прежде всего, как система социального призора (дети под присмотром и накормлены), а не как система, определяющая эффективность дальнейших образовательных траекторий. Между тем многочисленные зарубежные и отечественные исследования показывают, что вложения в дошкольное образование и раннее развитие детей наиболее эффективны с точки зрения будущей позитивной социализации детей.

Финансирование дошкольного образования в последние годы характеризуется следующими показателями: Доля бюджетных расходов на дошкольное образование в ВВП выросла практически на треть. При этом заработная плата работников ДОУ остается самой низкой в системе образования. Данная ситуация является крайне неблагоприятной, поскольку воспитатели, которые во многом являются аутсайдерами (в экономическом плане), закладывают основы развития будущих поколений, что ведет в конечном итоге либо к снижению, определенной растрате человеческого капитала нации, либо требует создания мощных компенсирующих механизмов указанных потерь на последующих этапах формального и неформального образования. А поскольку на следующих уровнях российской системы образования в настоящее время нарастают «свои»

неблагоприятные тенденции, то неблагополучие на уровне дошкольного образования и воспитания не только не компенсируется, но нередко усугубляется. [6]

Определим основные цели преобразования дошкольного образования в современных социокультурных условиях:

- поднятие государственной системы дошкольного образования на современный уровень, повышение престижа дошкольного образования, реальное закрепление за последним статуса приоритетной для общества сферы образования;

- создание условий для развития многообразных типов дошкольных учреждений, ориентированных на максимальное удовлетворение запросов родителей на обучение и воспитание своего ребенка. [2]

Исходя из этих целей, основными направлениями преобразования дошкольного воспитания будут следующие:

- переход на новое содержание и технологии дошкольного образования, определение стандарта дошкольного образования, обеспечивающего равные стартовые возможности ребенку для поступления в школу;

- изменение организационной структуры дошкольного учреждения в целях улучшения ее адаптации к современным требованиям социума, которая основана на принципах вариативности, открытости, доступности;

- адекватное и своевременное реагирование на изменяющиеся условия и опережающее развитие дошкольного учреждения по отношению к обществу;

- углубление научно - методической и функциональной подготовки дошкольных работников, которая дает возможность учитывать индивидуальные и возрастные особенности физического и психического развития ребенка, четко ориентироваться в подвижной структуре дошкольных учреждений. [3]

В целом же преобразование дошкольного образования должно осуществляться во имя главной цели - развитие и формирование личности ребенка с учетом его возрастных и индивидуальных особенностей. Нормативно образование должно быть устремлено в будущее, значительно опережая сегодняшний день. В идеале должно быть достигнуто разумное соответствие, учет сегодняшнего развития науки и техники и завтрашних многообразных потребностей общества.

#### **Использованные источники:**

1. Бакулина, Ю.С. Педагогические приложения современной психологии [Текст]: учебник / Ю.С. Бакулина – М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2007. – 246 с.
2. Бороздина, Г.В. Основы психологии и педагогики [Текст]: учебное пособие / Г.В. Бороздина – М.: Гревцова, 2011. – 262 с.
3. Выготский, Л.С. Педагогическая психология [Текст]: учебное пособие / Л.С. Выготский - М.: Просвещение, 1991. - 570с.

4. Крысько, В.Г. Психология и педагогика [Текст]: учебник для бакалавров / В.Г. Крысько – М.: Юрайт, 2013. – 471 с.
5. Пидкасистый, П.И. Психология и педагогика [Текст]: учебник для вузов / П.И. Пидкасистый – М.: Юрайт, 2011. – 371 с.
6. Троян, А. Управление дошкольным образованием [Текст]: учебник / А. Троян – СПб.: Астрель, 2013. – 274 с.
7. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ: (ред. от 03.02.2014) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Рабцевич А.А.*  
*научный руководитель, ассистент*  
*кафедра социологии труда и*  
*экономики предпринимательства*  
*Тасекеева К.*  
*студент 1 курса*  
*ИНЭФБ БашГУ*  
*Россия, г. Уфа*

### **ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Само понятие планирования представляет собой одну из важнейших функций менеджмента. Именно оно включает в себя такие вопросы, как «где находится фирма?», «куда мы стремимся?», «какие необходимые ресурсы?».

Далее процесс планирования должен построиться на трех этапах. На первом этапе устанавливаются цели, какие-либо количественные показатели. На втором, уже определяют основные действия для достижения цели, которую предприятие установила на первом этапе. На третьем этапе, происходит разработка гибкой системы планирования, опять же для достижения цели.

Планирование на предприятии считается определенным методом управления, в котором достигается желаемый результат и эффективные пути достижения данного результата.

Необходимо выявить перспективы изменений внешней среды предприятия, сформировать цель и стратегию развития, а также определить первоочередные задачи и их решения.

Что касается структуры применения планирования на предприятии, то она следующая. Во-первых, нужно уже предвидеть перспективу развития данного предприятия в дальнейшем. Во-вторых, рационально использовать ресурсы, которые уже принадлежат предприятию. Далее, в-третьих, возникает необходимость избегать рисков, а именно банкротства. В-четвертых, проведение научно-технической политики и обеспечение предприятия различного рода информацией. Наконец, в-пятых, улучшить контроль на предприятии [1].

Систематически планы следует пересматривать и согласовывать их с реальностью.

На предприятиях используют методы планирования, как балансовый, расчетно-аналитический, программно-целевой, экономико-математический.

К важным плановым показателям относят: прибыль, объем реализованной продукции, рентабельность, производственная мощность предприятия, коэффициент эластичности спроса и другие.

Планирование на предприятии можно разделить в зависимости от выбранного планового периода. Так, например, долгосрочное планирование на предприятии считается от 10 лет до 15, среднесрочное до 5 лет, текущее, или по-другому, годовое, а также оперативное, которое рассчитано на месяц, декаду, смену или час.

Самым распространенным видом плановой деятельности, которая осуществляется предприятием, является бизнес-план. Именно он создается для привлечения инвестиций, получения кредита. По сути, это структурированная система данных о коммерческих намерениях предприятия, о финансовом и организационном обеспечении. На каждом предприятии индивидуально создаются разделы бизнес-плана, такие как, резюме, сущность и цели деятельности, конкуренты, маркетинг, производство, финансы, риски и так далее.

Один из значимых этапов в управлении этим инвестиционным проектом и является самое главное – обоснование экономической эффективности, а именно анализ и оценка уже имеющейся технической, экономической и финансовой информации.

Как уже известно, планирование базируется как на отчетных, так и на перспективных данных, то есть надежность планирования зависит в большей степени от достоверности отчетных показателей, также от объективности применения каких-либо показателей на перспективной основе. Исходные данные, которые применяются в данном случае, это показатели рынка, а именно, оборот продаж, стоимость продаж, цены и так далее.

#### **Использованные источники:**

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. -М.: Финансы и Статистика.-2007.-246с.

*Татунова С.И.  
магистрант  
Юхтанова Ю.А., к.э.н.  
доцент  
Тюменский государственный университет  
Россия, г. Тюмень*

## **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ**

Аннотация: Цель данного исследования заключается в изучении действующего механизма оценки кредитоспособности заемщиков и анализе ключевых направлений совершенствования данных подходов. В статье раскрывается актуальность корректной оценки кредитоспособности заемщиков для банков, рассмотрены недостатки современных подходов к оценке кредитоспособности и выявлены главные направления для их модернизации. Объектом рассмотрения является методология оценки кредитоспособности заемщиков – юридических лиц.

Ключевые слова: оценка кредитоспособности, совершенствование методик оценки кредитоспособности, кредитоспособность юридического лица, оценка банками кредитоспособности организаций.

Annotation: The goal of this research is to study the existing mechanism of assessment of creditworthiness of borrowers and the analysis of key directions of the improvement of these approaches. The article reveals the relevance of correctly assessing the creditworthiness of borrowers to banks, limitations of current approaches to assessing the creditworthiness and identified the main directions for their modernization. The object of consideration is the methodology for assessing the creditworthiness of borrowers - legal entities.

На сегодняшний день проблема оценки кредитоспособности весьма актуальна в России. В процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитным риском, т.е. риском неуплаты заемщиком суммы основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Для каждого вида кредитной сделки характерны свои причины и факторы, определяющие степень кредитного риска.

В частности, он может возникнуть при ухудшении финансового положения заемщика, возникновении непредвиденных осложнений в его планах, не застрахованном залоговом имуществе, отсутствии необходимых организаторских качеств или опыта у руководителя и т.д. Эти и другие факторы учитываются работниками банка при оценке кредитоспособности предприятия.

Оценка кредитоспособности потенциальных заемщиков является одной из наиболее сложных и ответственных задач в деятельности коммерческого банка. Эффективная организация процесса оценки кредитоспособности позволяет снизить уровень кредитных рисков банка, а

также создать необходимые условия для качественного обслуживания клиентов банка.

Для принятия банками решения о выдаче кредита коммерческие банки разрабатывают специальные методики, основанные на определении кредитоспособности предприятия, нуждающегося в краткосрочном кредитовании.

Среди современных экономистов до сих пор не существует единого мнения по поводу определения термина «кредитоспособность». В широком смысле под кредитоспособностью клиента коммерческого банка понимают его способность полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам)[1].

От результатов оценки кредитоспособности заемщика зависит, состоятся ли кредитные взаимоотношения, какими будут условия кредитного договора и формы обеспечения возвратности кредита. Оценка кредитоспособности является сложным процессом и коммерческие банки не всегда могут правильно оценить размер риска. Это вызвано рядом факторов:

- существует много факторов, по которым трудно дать количественную оценку: репутация заемщика, характер взаимоотношений банка с предприятием и др.;

- слишком большое количество факторов влияет на уровень кредитоспособности на микро – и макроуровнях и их не всегда можно предусмотреть;

- сложно спрогнозировать деятельность заемщика, т.к. оценка кредитоспособности идет на основе информации за прошлый период, а ссуда выдается на будущий период, т.е. коммерческому банку необходимо правильно определить тенденцию, а также и после выдачи ссуды анализировать и отслеживать финансовое положение заемщика и оценить;

- существует проблема достоверности информации.

Анализ законодательных и нормативных актов, используемых отечественными банками в повседневной практике, показывает, что вопросам изучения кредитоспособности заемщика уделяется недостаточно внимания, нет общепризнанных подходов, раскрывающих его единое понимание и оценку кредитоспособности заемщиков, процесс выдачи и погашения кредитов. В результате коммерческие банки вырабатывают подход к формированию мотивированного заключения о кредитоспособности заемщика, исходя из собственного опыта.

В этой связи проблема оценки кредитоспособности заемщика и ее совершенствования приобретает исключительную актуальность в современных российских условиях, несмотря на определенные наработки в этой области комплексная и эффективная методика оценки банками кредитоспособности заемщика отсутствует, а применяемые методики требуют дальнейшей проработки.

При оценке кредитоспособности потенциальных заемщиков банк ищет ответы на ключевые вопросы: как определить текущую и перспективную финансовую самостоятельность заемщика, а также как оценить, насколько он готов выполнять обязательства.

Для упрощения обозначенной задачи российскими и зарубежными банками разработаны и применяются на практике разнообразные методики определения финансового состояния заемщика. С определенной долей условности их можно разделить на две группы: позволяющие оценить сегодняшнее финансовое положение потенциального заемщика и рассматривающие заемщиков с точки зрения заблаговременного определения ситуации банкротства[2].

Однако при использовании подобных методик у банков возникает ряд проблем.

Во-первых, сложность выбора расчетных показателей для анализа финансового состояния предприятия. Вторая проблема состоит в том, какие значения коэффициентов считать нормативными.

На Западе значения коэффициентов, характеризующих фирму, рекомендуется сравнивать с ее более ранними показателями и со средними показателями по отрасли, к которой данное предприятие относится, а при долгосрочной оценке финансового состояния организаций обращается внимание на накопленные статистические данные о банкротствах. В российских условиях реализовать такую рекомендацию трудно. Сравнение со своими прежними показателями зачастую невозможно из-за постоянного изменения налогового законодательства и других нормативных актов, регламентирующих деятельность хозяйствующих субъектов. Еще сложнее сравнивать значения анализируемых показателей с так называемыми нормативными значениями при прогнозировании возможного банкротства в будущем, поскольку таких просто нет[3].

На сегодняшний день нет единой методики, которая позволяла бы оценивать кредитоспособность по единым критериям и показателям. Большинство методик оценки кредитоспособности не удовлетворяют современным требованиям комплексности и обоснованности, в них существуют различия в терминологическом аппарате и методологии расчета одних и тех же коэффициентов, что влечет за собой проблемы выбора системы показателей и их нормативных значений.

Кроме того, банк по возможности должен удостовериться в том, что заемщик вернет кредит и уплатит проценты по нему. Это также трудная задача, поскольку касается неарифметических характеристик заемщика, таких как личные качества, моральный облик, репутация и др. Здесь в первую очередь нужна информация. Обеспечить банки такого рода информацией призваны кредитные бюро, создающиеся в России в соответствии с Законом «О кредитных историях».

На основе вышесказанного можно утверждать, что российские банки не в состоянии с большой достоверностью оценивать степень принимаемых на себя кредитных рисков и определять достаточность созданных резервов на возможные потери. Для преодоления сложившихся обстоятельств банкам следует указывать ключевые коэффициенты и их нормативные значения, которые необходимо применять при определении кредитоспособности заемщиков[5].

Коммерческие банки должны тщательнее изучать представленные заемщиком документы, обращая внимание на главные критерии: ликвидность, достаточность, приемлемость, степень и возможность контроля за предметом залога.

Использование банками услуг кредитных бюро позволит снизить кредитные риски и уровень процентных ставок. Банкам рекомендуется использовать несколько методик в совокупности, когда одна дополняет другую. Использование нескольких методов одновременно позволит точнее определить степень риска выдачи кредита.

В современных рыночных условиях оценка кредитоспособности предприятия актуальна не только для банковской деятельности, но также и для коммерческих организаций при выборе наиболее надежных партнеров, для «внутренних» целей – анализа своего финансового состояния, планирования деятельности и выявления перспектив развития.

В целях снижения кредитных рисков и решения проблем оценки кредитоспособности можно выдвинуть ряд рекомендаций[4]:

1) На предварительном этапе оценки кредитоспособности заемщика большее внимание уделить проверке деятельности предприятия, для анализа соответствия фактического наличия обеспечения отчетным данным.

2) Вести в электронной форме перечень заемщиков, зарекомендовавших себя с отрицательной стороны.

3) Поскольку именно прибыль предприятия является залогом своевременного возврата кредита, то необходимо уделить внимание не только ее изменению, но и процессу ее формирования, а также оценке влияния факторов на ее величину.

4) Для более полной оценки бизнес – риска заемщика анализировать не только официальные данные отчетности, а в большей степени, управленческую отчетность, отражающую реальные данные о выручке и расходах организации.

5) Дополнить показатели, характеризующие перспективы развития организации, несколькими критериями (надежность контрагентов, качество транспортировки и хранения товаров).

#### **Использованные источники:**

1. Бондаренко С.В. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика / С.В. Бондаренко, Е.А. Сапрунова // Финансы и кредит. – 2009. – №24. – с. 12 – 17.

2. Глущенко В.В. Анализ эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика банка. М., 2012 г.
3. Едророва В.Н. Методика комплексной оценки кредитоспособности заемщика / В.Н. Едророва, С.Ю. Хасянова // Финансы и кредит. – 2009. – №14. – с. 2 – 9.
4. Проспалова В.С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков. Владивосток, 2008.
5. Судакова Т.Г. Кредитоспособность заемщика – юридического лица и современные методы ее оценки / Т.Г. Судакова, Е.А. Тарханова // Лучшие выпускные квалификационные работы 2012 года: сб. ст. на основе лучших выпускных квалификационных работ. – Тюмень, 2013. – ч.2. Экономико – правовое направление. – с. 85 – 88.

*Тахумова О.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономической теории и*

*мировой экономики*

*Савельева О.Г.*

*студент 5 курса*

*специальность «Мировая экономика»*

*ФГАОУ ВПО Северо-Кавказский*

*Федеральный университет*

*Россия, г Ставрополь*

## **ОСОБЕННОСТИ УСЛУГ КАК ОБЪЕКТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

Аннотация: в данной статье дается понятие услуги, ее виды, правовое регулирование мирового рынка услуг, направления совершенствования.

Ключевые слова: услуга, мировой рынок услуг, динамика, транспорт, туризм.

Появлению и развитию рынка услуг логически и исторически предшествовало развитие мирового рынка товаров. Увеличение объемов внешней торговли, серьезная конкуренция товаропроизводителей привели к появлению неценовой конкуренции, сопровождающейся продажей товаров с предоставлением определенных услуг, таких, как транспортировка, фрахт, страхование, банковские и финансовые услуги. Впоследствии эти услуги стали обособляться, и затем сформировался самостоятельный рынок — рынок услуг, расширяющийся за счет вовлечения в него все новых услуг в сфере туризма, образования, медицины.

Услуга – это любая деятельность или благо, которые одна сторона может предложить другой. При этом она является неосязаемой и не приводит к овладению собственностью. В настоящее время осуществляется оказание различных видов услуг: туристических, информационных, коммерческих, банковских, страховых, финансовых, инжиниринговых,

консалтинговых и др. Такое разнообразие услуг привело к формированию мирового рынка услуг, представляющего собой сферу обмена между странами услугами и являющегося неотъемлемой частью международных экономических отношений наряду с мировыми рынками товаров, капитала и рабочей силы. Рынок услуг также представлен различными видами: рынок туризма, технологий, инжиниринга, консалтинга, информации, транспорта, рынок банковских услуг и т.д.

Оказание международных услуг регламентируется ГАТС – Генеральным соглашением по торговле услугами, а на национальном уровне – законодательством стран.

Определяющими факторами развития сервисной сферы считаются также научно-техническая революция и структурно-технологическая перестройка материального производства, а также проводимые во многих странах процессы приватизации и дерегулирования различных отраслей (транспорта, телекоммуникаций, страхования и др.), а также либерализация внешнеэкономических связей.

Что касается динамики развития мирового рынка услуг в разрезе, то стоит отметить коммерческие услуги. Их глобальный экспорт в 2012 г. вырос на 2% и составил 4,3 млрд. долларов. Среди прочих видов коммерческих услуг наиболее динамично развивался экспорт компьютерных и информационных услуг (прирост на 6%). Согласно данным IDC, мировой ИТ-рынок в 2012 г. достиг величины в \$2,03 трлн., что на 6,3% превышает результат прошлого года.

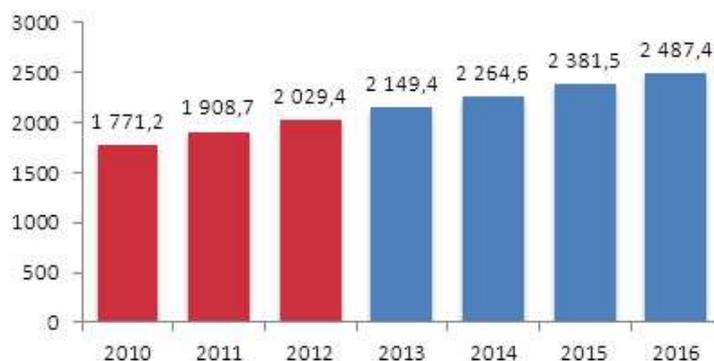
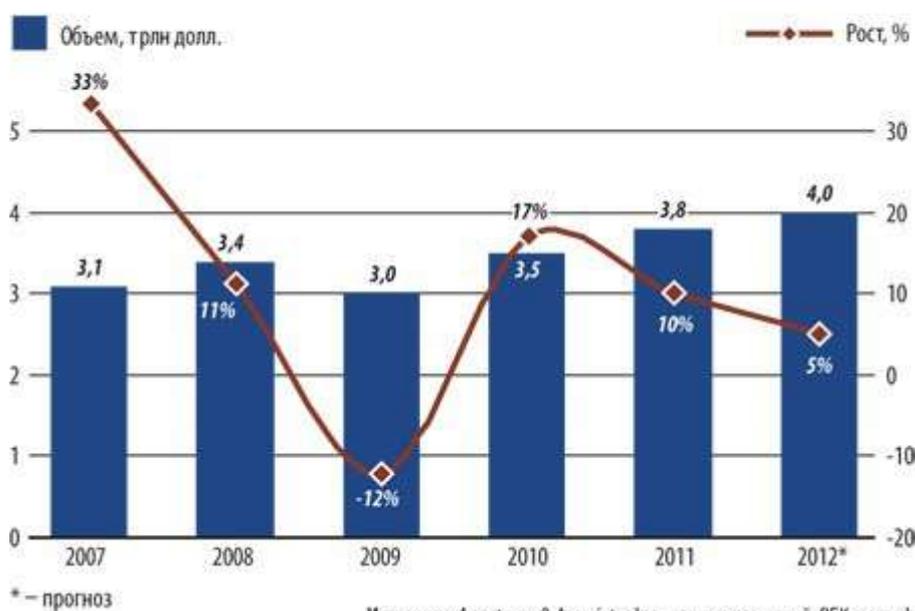


Рисунок 1. Мировой рынок ИТ 2010-2016, млрд \$ (Источник: IDC, 2013).

Поставки транспортных услуг росли в соответствии с общемировыми трендами в 2%, экспорт группы прочих видов коммерческих услуг вырос лишь на 1%, а наибольший прирост (4%) был зафиксирован по статье «поездки».

## Динамика объема мирового рынка транспортно-логистических услуг, 2007–2012 гг.



Источник: Armstrong & Associates Inc., данные компаний, РБК.research

Рисунок 2. Динамика объема мирового рынка транспортно-логистических услуг, 2007-2012 гг. (источник: Armstrong & Assotiates Inc., данные компаний, РБК.research).

Наряду с компьютерными и информационными услугами также увеличился экспорт строительных и страховых услуг (3% и 2% соответственно), на 2% выросли прочие виды деловых услуг, охватывающие юридические и бухгалтерские услуги, консалтинг, рекламу, маркетинг, а также такой важный для коммерциализации инновационной деятельности сегмент, как инжиниринговые услуги.

В современной экономической науке анализируя вышепредставленные данные, эксперты предполагают совершенствование и обновление следующих основных сфер рынка услуг:

1. Электронная торговля может радикально изменить структуру производства и распространения туристических услуг, устранив потребность в таких вспомогательных структурах, как распределительные сети, туроператоры-оптовики и турагенты. Телекоммуникационные и информационные технологии позволяют получить информацию с любого расстояния и в любом режиме времени, в том числе on-line.

2. Высокими темпами будет развиваться индустрия транспортного обслуживания. Одной из крупнейших отраслей является сектор авиатранспортных услуг. Примерно 70 % рынка авиатранспортных услуг приходится на пассажирские перевозки, причем 40 % общего числа международных туристских прибытий приходится на воздушный транспорт.

3. Расширение международного и внутреннего туризма, включая поездки на отдых с деловыми целями, тенденция к осуществлению нескольких непродолжительных поездок в течение года (дробление отпуска)

способствуют дальнейшему повышению спроса на услуги воздушного транспорта.

4. По прогнозу ВТО, до 2015 г. предполагается увеличение числа пассажиров, пользующихся воздушным транспортом, на 3 % ежегодно. Наиболее значительный рост ожидается на Ближнем Востоке - 4,8 % в год. Быстрыми темпами будет возрастать число пассажиров на европейском континенте - 3,15 % ежегодно. В Азиатско-Тихоокеанском регионе также прогнозируются высокие темпы роста числа пассажиров - 2,7 % в год.

5. Еще наиболее высокими темпами будет развиваться индустрия морских и речных круизов - около 5 % ежегодного роста.

6. Индустрия железнодорожных перевозок будет развиваться за счет трансконтинентальных и внутриконтинентальных скоростных железных дорог. В то же время будет постепенно уменьшаться удельный вес автомобильных перевозок. Наиболее важными критериями оценки транспортного средства будут являться уровень комфорта, безопасность движения, экологическая безопасность, стоимость перевозки, скорость и вместимость.

7. Еще больше возрастет значимость услуг по обслуживанию внешнеэкономической деятельности, увеличиться объем инвестиционных, консультационных, информационных услуг, возрастет роль услуг в сфере финансового консультирования, управления активами, на передний план выходят банковские услуги в сфере информационных технологий с использованием Интернета.

Таким образом, главную роль в развитии международного рынка услуг играет глобализация. Глобализация резко усиливает процесс потоков услуг, а также капитала, информации и технологий, обычно не попадающих под регулирование национальных правительств. Глобализация имеет долговременный характер, а ее движущей силой является, прежде всего, революция в сфере информационно-коммуникационных технологий, либерализация рынков и обострение международной конкуренции.

*Тахумова О.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономической теории и  
мировой экономики  
Савельева О.Г.  
студент 5 курса  
специальность «Мировая экономика»  
ФГАОУ ВПО Северо-Кавказский  
Федеральный университет  
Россия, г. Ставрополь*

## **ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ В КОНТЕКСТЕ ЧЛЕНСТВА СТРАН- УЧАСТНИКОВ В ВТО**

Аннотация: в статье рассматриваются возможные негативные и позитивные последствия вступления России в ВТО в разрезе членства в Таможенном союзе.

Ключевые слова: ВТО, пошлина, тариф, тарифная ставка, экономическая политика.

Нельзя не отметить тот факт, что вступление России в ВТО оказало влияние на экономическую политику Таможенного союза. В частности, Совет Евразийской экономической комиссии утвердил обновленный единый таможенный тариф, который действует в странах Таможенного союза с момента присоединения России ко Всемирной торговой организации (ВТО), также в среднем уровень тарифной защиты постепенно снизится на 3,5 процентных пункта. Сейчас средневзвешенный тариф составляет 7,6%, в 2014 до 6,9%, а в 2015 году составит около 6%.

Что касается других стран, то Республика Казахстан планирует войти в ВТО, однако присоединение Белоруссии к ВТО — вопрос не ближайшего будущего. Переговоры далеки от финальной стадии, их прогрессу мешают не вполне рыночный характер белорусской модели хозяйствования и политические факторы. После присоединения партнеров по ТС к ВТО Белоруссия окажется страной, вынужденной либерализовать доступ товаров и услуг из третьих стран на свой рынок в соответствии с чужими договоренностями, не получив в ответ более благоприятных условий и инструментов для продвижения своих товаров на рынках третьих стран — членов ВТО и для защиты интересов собственных товаропроизводителей.

С введением ЕТТ неизменными остались 74% тарифных линий для Беларуси, 82% для России и 43% для Казахстана. В целом, Казахстану пришлось пойти на большие уступки, приблизив свои ввозные пошлины к уровню российских и белорусских. В выигрыше оказались собственные производители, а также автопроизводители России, белорусские производители одежды и обуви.

Расхождение между ЕТТ и предполагавшимися после присоединения к ВТО тарифными уступками вынуждало страны ТС определиться с приоритетами. Приоритет был отдан ВТО, что и было зафиксировано в Договоре о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы, который вступил в силу летом 2012 г.

Согласно вышеназванному договору, в случае присоединения какой-либо из трех стран к ВТО раньше остальных, договоренности, касающиеся Таможенного союза, должны быть скорректированы, чтобы соответствовать согласованным условиям присоединения. Нормы ВТО, затрагивающие сферы регулирования Таможенного союза, становятся частью его правовой системы. При этом устанавливается приоритет обязательств страны в рамках ВТО перед ее обязательствами в рамках Таможенного союза.

На практике это означает, в частности, снижение уровня ЕТТ до уровня не выше уровня связывания, согласованного Россией с ВТО. Для Казахстана это становится возвращением к уровню таможенных барьеров 2007 года. Для Белоруссии — напротив, продолжением тенденции к снижению барьеров в торговле с третьими странами (в 2007 г., по оценкам ВТО, средний применяемый уровень ввозных пошлин в этой стране составлял 11,3%).

Ключевые направления воздействия присоединения РФ к ВТО на экономику Белоруссии и Казахстана в контексте участия в Таможенном союзе схожи, но есть и определенные различия, связанные с различной структурой промышленного производства (экономика Казахстана, как и российская, зависит от добычи и экспорта сырья, тогда как Белоруссия сырьем бедна) и географическим положением.

Ухудшение конкурентных позиций белорусских и казахстанских товаров на российском рынке: снижение российских ввозных пошлин приведет к росту импорта многих промышленных и сельскохозяйственных товаров из стран-участниц ВТО и к частичному вытеснению их белорусских и казахстанских аналогов. Это особенно касается Белоруссии. Россия многие десятилетия остается главным рынком для продукции белорусской промышленности (обрабатывающей) и сельского хозяйства (прежде всего, животноводства). На Россию приходится 2/5 белорусского экспорта, причем экспорт в Россию отличается более высокой добавленной стоимостью, чем экспорт Белоруссии в дальнее зарубежье. По мере либерализации условия доступа на российский рынок товаров стран - членов ВТО становятся более благоприятными, чем раньше, а условия доступа товаров из Белоруссии и Казахстана остаются неизменными. В случае Белоруссии в первую очередь речь идет о продукции сельскохозяйственного машиностроения, тяжелых грузовиках «БелАЗ», многих видах молочной продукции, одежде, т.е. товарах, составляющих основу белорусского экспорта в РФ. Однако благодаря режиму свободной торговли товары двух стран до сих пор пользовались привилегированным доступом на российский рынок, и можно

было констатировать отклонение торговли в направлении, обратном ожидаемому в ближайшие годы. Но вектора событий это не меняет.

Последствия присоединения России к ВТО для Казахстана не вполне совпадают с его последствиями для Белоруссии по причине разной структуры экспорта двух стран в Россию. Если в белорусском экспорте доминирует машиностроительная продукция и другие готовые товары, то Казахстан вывозит в Россию, главным образом, руды (железную, а также хромовую, медную и цинковую) и промежуточные товары — продукцию неорганической химии, черные и цветные металлы, Пошлины ЕТТ на ввоз этих товарных групп не превышают 5%, и присоединение России к ВТО не грозит потокоотклоняющим эффектом казахстанским сырьевикам. Масштабы такого влияния, очевидно, будут не слишком значительны.

Снижение поступлений от ВЭД в белорусский и казахстанский бюджеты будет компенсировано другими дополнительными доходами государства. Позитивное влияние на бюджетные поступления и, в небольшой мере, на уровень деловой активности, вероятно, окажет увеличение грузового транзита через территорию Белоруссии и Казахстана в связи с ростом импортных потоков и ожидаемым ростом транзита благодаря ускорению транспортировки товаров и ее удешевлению. С января 2012 г. предприниматели трех стран получили равный доступ к услугам железнодорожной инфраструктуры РФ, Белоруссии и Казахстана. РЖД вынуждена, следуя правилам ВТО, уравнивать тарифы на внутренние и международные перевозки. В 2013-2015 г. унифицируются тарифы на железнодорожные перевозки и требования к грузоперевозчикам. Казахстан получит дополнительные средства в бюджет за счет смены юрисдикции сотен российских малых и средних бизнесов в пользу Казахстана ввиду более низких налогов в этой стране.

Макроэкономические и внешнеторговые показатели белорусской экономики серьезно улучшились в 2011-2012 г. Главной причиной стала девальвация национальной валюты, частично и косвенно связанная с введением ЕТТ трех стран. Но свою роль сыграло и урегулирование спорных вопросов по части поставок и реэкспорта углеводородов, ставшее возможным в пакете с договоренностями по ЕЭП.

Рост экономики Казахстана, напротив, затормозился в 2012 г. И это обусловлено и последствиями интеграции трех стран. Казахстан был вынужден повысить импортные пошлины до согласованных уровней ЕТТ, что имело свои негативные последствия не только для потребителей, но и для ряда отраслей. Негативные стороны выявились и в ходе унификации таможенного администрирования по российскому образцу (в частности, в вопросе таможенной оценки товаров). А в сфере транзитных перевозок, где Казахстан ожидал получить максимальную выгоду от интеграции, началом функционирования Таможенного союза казахстанские производители столкнулись с проблемой налогообложения перевозок транзитом через

территорию России. С появлением Таможенного союза транзитные перевозки, а также перевозки из России в Казахстан стали облагаться НДС, что повлекло за собой повышение транспортных расходов и увеличение стоимости как казахстанских товаров, так и товаров, производимых для внутреннего потребления на территории Казахстана из импортного сырья и комплектующих.

Подытожим сказанное. Глобальная и региональная интеграция вообще и вступление России в ВТО и Таможенный союз в частности, не противоречат, а взаимно дополняют друг друга. В случае России интеграция с Белоруссией и Казахстаном способна смягчить негативные эффекты вступления в ВТО для ряда секторов и регионов. Для Казахстана, напротив, членство России в ВТО и собственное вступление в эту организацию способно компенсировать отдельные отрицательные эффекты его участия в Таможенном союзе. Для Белоруссии же интеграция с Россией и Казахстаном компенсирует неучастие страны в ВТО.

*Тахумова О.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономической теории и*

*мировой экономики*

*Савельева О.Г.*

*студент 5 курса*

*специальность «Мировая экономика»*

*ФГАОУ ВПО Северо-Кавказский*

*Федеральный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ КАК ОТДЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ: ИТОГИ ЗА 2013 И ПРОГНОЗЫ НА 2014 ГОД**

Аннотация: в нижепредставленной статье раскрывается понятие международного туризма, его форм и видов, а также подводятся итоги прошедшего года в данной сфере и ближайшие перспективы в 2014 году.

Ключевые слова: туризм, путешественники, направление путешествия, отдых.

Международный туризм – один из наиболее крупнейших и динамично развивающихся секторов мирового хозяйства.

На его долю приходится около 8% мирового экспорта, 1/3 торговли услугами в мире, около 11% мирового валового продукта, почти 10% общего объёма инвестиций, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений. В сфере туризма занято свыше 250 миллионов человек, т.е. каждый десятый работник в мире. Очевидно, что эта отрасль мирового хозяйства в силу тесной связи оказывает огромное влияние на такие ключевые факторы хозяйства, как транспорт и связь, строительство, торговля, производство товаров народного потребления, сельское хозяйство

и многие другие, выступая катализатором социально-экономического развития.

Туризм – это совокупность отношений, связей и явлений, сопровождающих поездку и пребывание людей в местах, не являющихся местами их постоянного или длительного проживания и не связанных с их трудовой деятельностью. Особую значимость при определении этого явления имеют следующие критерии:

- изменение места, т.е. поездка, которая осуществляется в место, находящееся за пределами обычной среды;
- пребывание в другом месте, т.е. место пребывания не должно быть местом постоянного или длительного проживания и не должно быть связано с трудовой деятельностью (оплатой труда); также путешественники не должны находиться в посещаемом ими месте более 12 месяцев подряд;
- оплата труда из источника в посещаемом месте, т.е. главной целью поездки не должно быть осуществление деятельности, оплачиваемой из источника в посещаемом месте.

По формам международный туризм бывает въездным и выездным, по видам – рекреационный, научный, деловой. Также туризм классифицируется по различным признакам: по целям, степени мобильности, форме участия, возрасту, продолжительности, виду транспорта, сезонности, географии, способу передвижения и т.д.

Нельзя не отметить, что на туристские потоки влияет большое количество факторов – доходы туристов, развитие туристической инфраструктуры, экономика и политика, увеличение свободного времени. Как правило, любое путешествие находит свои отзывы в сети Интернет. Так, например, в 2013 году россияне вошли в число полезных в сфере туризма отдыхающих. За последний год их отзывы о путешествиях, отелях, ресторанах и достопримечательностях оказались весьма информативными, потому получили высокую оценку других туристов. На втором месте оказались бельгийцы, на третьем – украинцы. Далее следуют турки, вьетнамцы, канадцы и марроканцы. Однако по количеству отзывов всех превосходят американцы (около 51%), далее идут британцы, итальянцы. А вот по количеству выложенных в Сеть фотографий лидируют японцы, потом сингапурцы, малазийцы, китайцы, россияне и украинцы.

Если говорить о предпочтительных направлениях для туризма, то россияне выбирают Турцию (23,8% туристов), Грецию (10,9%), Египет (9,4%). Чуть меньше путешественников предпочитают Испанию – 6,7%, Таиланд – 5,6%. Также в десятке привлекательных направлений оказались Кипр, ОАЭ, Болгария, Италия и Чехия.

Наступил 2014 год, который также связан с различными прогнозами и предположениями в туристической отрасли. 2014 год богат на спортивные события. В длинный список международных мероприятий, которые могут привлечь большое количество туристов, входят: Чемпионат мира по футболу

в Бразилии, зимние Олимпийские и Паралимпийские игры в Сочи, Игры Содружества в Глазго, Кубок Райдера в Глениглсе и Тур де Франс, стартующий в Йоркшире. Растущая популярность велосипедного спорта в Великобритании помогут увеличить число туристов. Согласно Welcome to Yorkshire, доходы от гонки должны составить более 100 млн фунтов.

Другой город Великобритании — Глазго - получит немалую прибыль благодаря летним Играм Содружества. Станет доступно более миллиона билетов на 250 мероприятий, а миллионы спортивных болельщиков посмотрят игры дома. Глазго планируют посетить 100 000 гостей, которые потратят около 30 млн фунтов в течение трех последующих лет.

В преддверии Чемпионата мира по футболу растет количество поисковых запросов на отели в Бразилии. Сравнение количества поисковых запросов, проведенное до и после объявления результатов жеребьевки Чемпионата мира по футболу 2014 года, уже продемонстрировало сильный рост интереса к отелям в этом направлении. Россия рассчитывает на аналогичный бум, связанный с Олимпиадой в Сочи. Ожидается, что количество туристов вырастет до 4,4 млн в 2014 году. С помощью новых олимпийских объектов, в числе которых стадионы, катки, хоккейные арены и горнолыжные трассы, а также 54 трехзвездочных отеля, 30 новых четырехзвездочных и пятизвездочных отелей, Сочи сможет использовать полученные доходы еще долгое время после завершения Олимпиады.

Ожидается, что 2014 год станет благоприятным для Латвии. Мало того, что страна поменяет свою валюту на евро с 1 января 2014 года, так еще и ее столица будет находиться в центре внимания. Ожидается, что в 2014 году Рига станет культурной столицей Европы. Судя по тому, что в Риге, помимо крупнейшего фестиваля света, пройдет еще множество мероприятий, городу будет что предложить своим гостям в будущем году. Здесь расположено несколько лучших отелей Европы.

В 2014 году знаменитый «город грехов» Лас-Вегас в штате Невада готовится принять немалое количество киноманов, которых привлечет фильм «Starперцы» с Майклом Дугласом, Робертом де Ниро, Морганом Фрименом и Кевином Клайном в главных ролях. Благодаря началу съемок картины «50 оттенков серого», возродился интерес к городам Соединенных Штатов Сиэтлу и Портленду. А вот интерес к Нью-Йорку продолжает расти благодаря снятому в городе фильму «Новый Человек-паук: Высокое напряжение».

Есть и другие фильмы, которые могут вдохновить киноманов на путешествие в 2014 году. Это, к примеру, фильмы «Отель «Гранд Будапешт» Уэса Андерсона и «Хоббит: Туда и обратно» Питера Джексона. Последняя картина сможет привлечь еще больше поклонников «Властелина колец» на курорт Новой Зеландии – Хоббитон.

«Будущий год предоставляет отличные возможности для индустрии туризма. Мы ожидаем увидеть рост менее популярных направлений, таких, как Латвия и Будапешт. Если говорить о Бразилии, то она извлечет пользу из грядущих международных событий. Также мы надеемся на заявленное изменение процесса получения визы в Великобританию для туристов из Китая, что принесет больше возможностей для бизнес-поездки и отдыха», - заявил Элисон Купер, глобальный директор по коммуникациям Hotels.com.

В заключение необходимо подчеркнуть, что все вышепредставленные факты и цифры еще раз выделяют значимую роль туризма в современной мировой экономике как фактор политической, экономической, социальной и культурной интеграции стран.

*Тахумова О.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономической теории и*

*мировой экономики*

*Савельева О.Г.*

*студент 5 курса*

*специальность «Мировая экономика»*

*ФГАОУ ВПО Северо-Кавказский*

*Федеральный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В 2013 ГОДУ**

Аннотация: в данной статье приводится оценка состояния российского логистического рынка, а также рассматриваются факторы, влияющие на его состояние.

Ключевые слова: транспортно-логистические услуги, рынок, грузопотоки, динамика, транспорт.

Транспортные коммуникации объединяют все районы страны, что является необходимым условием ее территориальной целостности, единства ее экономического пространства. Они связывают страну с мировым сообществом, являясь материальной основой обеспечения внешнеэкономических связей и интеграции любой страны в глобальную экономическую систему. Поэтому стоит отметить, в частности, состояние данного рынка в Российской Федерации, где, как и в других развитых странах, транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей хозяйства, важнейшей составной частью производственной и социальной инфраструктуры.

Выгодное географическое положение позволяет России получать значительные доходы от экспорта транспортных услуг, в том числе от осуществления транзитных перевозок по своим коммуникациям. Россия располагает всеми современными видами транспорта, размещение и

структура ее транспортных коммуникаций в целом отвечают внутренним и внешним транспортно-экономическим связям страны, но нуждаются в существенном совершенствовании.

Однако в 2013 году замедление темпов роста российской экономики отрицательно сказалось на абсолютных показателях рынка транспортных услуг. За девять месяцев 2013 года объем авиа-, авто- и железнодорожных перевозок снизился почти на 3%. До конца года, учитывая почти нулевой рост промышленного производства, вряд ли стоит ожидать существенного улучшения ситуации.

Падение объемов грузоперевозок в 2013 году стало следствием стагнации промышленного и сельскохозяйственного производства на фоне вялого спроса на продукцию российских производителей на внешних рынках и снижения темпов роста импортных поставок.

По данным Минэкономразвития, в январе–сентябре 2013 года объем промышленного производства в стране вырос всего на 0,1%, выпуск продукции обрабатывающей промышленности сократился на 0,3%. Небольшое увеличение на 0,8% производства в сегменте топливно-энергетических ресурсов за счет роста добычи газа и нефти не смогло переломить отрицательный тренд. К тому же ожидаемый эффект от ВТО в значительной степени оказался снивелированным охлаждением мирового рынка и снижением темпов роста платежеспособного спроса внутри страны.

Как и в прошлом году, основным драйвером внутреннего спроса на грузоперевозки остается строительная индустрия, что определяется продолжением жилищного строительства, и проектов с бюджетным финансированием. При этом следует отметить, что рост объемов перевозок обеспечивается преимущественно автомобильным транспортом при отрицательных показателях работы железнодорожного и авиационного транспорта. По оценке РБК.research, в 2013 году объем перевозок грузов, из-за падения объемов у железнодорожных перевозок, не превысил 97,2% к уровню 2012 года, а грузооборот сократится на 2,1%.

С другой стороны, негативные ожидания потребителей, связанные с неустойчивой ситуацией на российском рынке, оказывают сдерживающее влияние на динамику производства и импорта потребительских непродовольственных товаров.

Основным сдерживающим фактором роста перевозок железнодорожным транспортом остаются инфраструктура и подвижной состав, износ основных фондов которых достигает до 60–80%. Третий год подряд отрицательную динамику демонстрирует морской транспорт. Объем перевозок российских судов упал в 2012 году на 43% против 2011 года, в текущем году объем перевозок не превышает 56% уровня 2012 года.

Среди основных причин сокращения показателей работы морского транспорта следует выделить высокие фрахтовые ставки россиян по

сравнению с мировыми из-за высоких налогов и расходов, уход российских судов под иностранный флаг и иностранную юрисдикцию.

При этом показатели работы большинства российских портов улучшились на 3,8% по сравнению с 2012 годом за счет наращивания объемов перевалки экспортных грузов. Превышение объемов 2012 года отмечается, прежде всего, по наливным грузам (+6,8%), по сухогрузам сохраняется на уровне прошлого года.

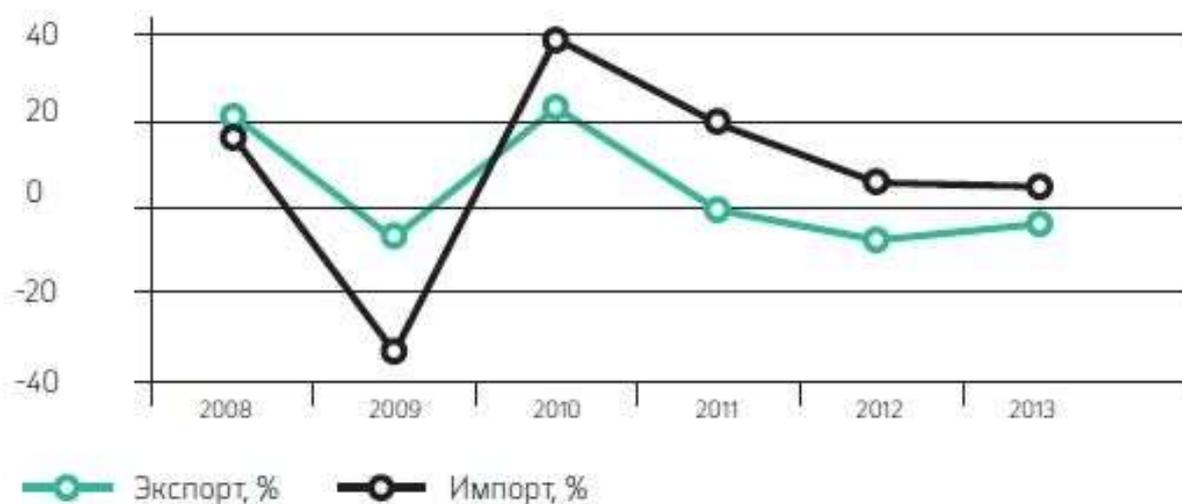
По оценке РБК.research, наиболее высокие темпы роста доходов ожидаются в сегментах перевозок грузов автомобильным транспортом, доходы компаний, осуществляющих перевозки железнодорожным транспортом, вырастут в пределах 2–3% из-за роста тарифов.

По данным таможенной статистики, в 2012 году объем грузоперевозок в международном сообщении упал на 8,1% вследствие снижения спроса на товары российского экспорта и замедления темпов роста импорта.

В 2013 году негативные тенденции в сегменте международных грузоперевозок продолжились. По данным Таможенного комитета, в январе–августе 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2012 года сократился экспорт.

Динамика импортного грузопотока оказалась ниже прогнозных показателей. Так, в январе–августе 2013 года Федеральная таможенная служба зарегистрировала снижение объемов импорта (в тоннах) нефтепродуктов, сахара-сырца, мяса и рыбы, легковых и грузовых автомобилей. При этом уверенный рост на 19,2% демонстрировал импорт стальных труб и черных металлов, что связано с реализацией крупных энергетических проектов на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири.

#### **ДИНАМИКА ЭКСПОРТНОГО И ИМПОРТНОГО ГРУЗОПОТОКОВ РОССИИ, 2008–2013 ГГ., %**



Источник: ФТС РФ, РБК.research

Рисунок 1. Динамика экспортного и импортного грузопотоков России, 2008–2013 гг.

В среднесрочной перспективе на железнодорожный транспорт усилится конкурентное давление со стороны автомобильного транспорта, прежде всего по строительным материалам, пищевой продукции и сборным грузам. Объем коммерческих перевозок грузов в 2015 году с учетом стагнации ожидается рост перевозок грузов автомобильным транспортом в 2015 году на 5,0% к уровню 2012 года.

Ключевыми факторами конкурентоспособности автомобильного транспорта станут гибкость ценообразования и географии перевозок, технологии перевозочного процесса, а также интеграция разных видов транспорта при перевозке (интермодальность).

*Тахумова О.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Экономическая теория и  
мировая экономика»  
Сотник Д.С.  
студент 5 курса  
специальность «Мировая экономика»  
СКФУ  
Россия, г. Ставрополь*

### **БЕГСТВО КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ: ПРИЧИНЫ И МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ**

На сегодня в российской фйэкономике много проблем, но одна из важнейших была и остается бегство капитала из России. Только в 2003-2007 гг. страну ежегодно покидало 23-28 млрд. долл., ежеквартально - 7 млрд. долл.

В течение кризисного 2008 г. из Российской Федерации было вывезено порядка 133,7 млрд. долл. США. За первый квартал следующего 2009 г. страну покинуло еще 35,1 млрд. долл. США. В 2011 г. отток капитала из России составил примерно 80,5 млрд. долл. США, что меньше чем в 2008 г. (133,7 млрд. долл. США), но больше, чем в 2010 г. (33,6 млрд. долл. США). Именно бегство инвестиций в 2011 г. дало основания говорить о признаках возвращения кризиса. Чистый отток частного капитала из РФ в январе-октябре 2012 г. составил 61 млрд. долл. против 60 млрд. за аналогичный период годом ранее [1].

В последнее время бегство капитала обусловлено рядом факторов:

Во-первых, при стабильно высокой цене нефти российская экономика и цены акций исчерпали потенциал роста. С начала 2013 г. индекс ММВБ потерял 14%. Как следствие, иностранные фонды с мая стали выводить средства из акций российских АО, о чем свидетельствуют данные ресурса EMPR. В среднем за месяц только специализирующимися на России фондами выводится около \$600-700 млн. С учетом глобальных и региональных фондов получается \$1,5-2 млрд. в месяц.

Во-вторых, под влиянием долгового кризиса в Европе российские «дочки» иностранных банков стали активно выводить средства на депозиты в материнские банки. Это спровоцировало дефицит ликвидности в российских банках, которые ЦБ и Минфин вынуждены покрывать за счет кредитования банков и размещения в них бюджетных депозитов. Масштаб этого явления можно оценить в \$10-15 млрд.

В-третьих, риски глобальной рецессии и низкая отдача от вложений во внутренние активы побудили крупные российские компании и банки к росту зарубежных вложений. Среди структур, нарастивших иностранные активы, помимо «дочек» нерезидентов оказались крупнейшие госбанки. Удивительно, но этот процесс был поддержан монетарными властями, которые в условиях ослабления рубля наращивали масштабы надления банков дешевыми рублевыми ресурсами. На все это наложились вывоз капитала для погашения зарубежных займов и трудности рефинансирования этих долгов.

Третий фактор вносит наибольший вклад в бегство капитала.

Кроме того отток капитала происходил на фоне увеличения (хотя и медленного) внешних долговых обязательств и притока капитала в другие развивающиеся страны (то есть на фоне «валютных войн»).

Начиная с сентября 2011 г., как и в кризисный период, отток капитала был в значительной степени связан, с невозможностью рефинансировать, ранее взятые долги. При этом ситуация в России в этот период мало отличалась от ситуации в других развивающихся странах.

Глубинной причиной оттока капитала в конце 2010 г. и на протяжении первой половины 2011 г. является нестерилизованное использование в конце 2010 г. средств Резервного фонда для финансирования дефицита государственного бюджета. В 2011 г. на фоне изменившейся ситуации на глобальных рынках выброс денежной массы привел к оттоку капитала при замедляющейся инфляции.

Для определения масштабов бегства капиталов из России могут использоваться различные подходы. Например, оценить масштабы легального вывоза капитала из России в соответствии с данными платежного баланса или оценить размер «Бегства капитала» в сравнении с сальдо текущего баланса и притоком частных иностранных инвестиций (прямых и портфельных) в соответствии с рисунком 1.



Рисунок 1- Динамика притока иностранного капитала, млрд. долл.

Оценка масштабов бегства капиталов в период 2004-2011 гг. на основе данных платежного баланса устойчиво дает величину порядка 30% экспорта или 20-25 млрд. долл. в год. Вывозимый нелегально из России капитал преимущественно не имеет криминального происхождения, хотя, безусловно, уклоняется от российских налогов и представляет собой недорогой источник капитала для мировой экономики. Колебания политического климата в России и финансовый кризис не оказали видимого воздействия на вывоз капитала из России, что позволяет прогнозировать его в будущем на том же уровне.

Так, по [статистике](#) организации Global Financial Integrity, Россия занимает третье место в мире по объему незаконно вывезенного капитала за 2000-2011 гг., и эта цифра составила 501 миллиард долл. Конкретные цифры потерь за каждый год можно отследить по данным платежного баланса. Во-первых, это строка «Сомнительные операции», которая, например, в 2010 г. составила 30,5 млрд. долл. Для сравнения: примерно на столько же тогда увеличились валютные резервы государства. Еще одно пристанище для нелегальных операций - строка «Чистые ошибки и пропуски». Обычно, эта статья отражает несовершенство сбора информации Центробанком - она добавляется в платежный баланс, чтобы уравнивать счета финансовых и текущих операций. Но в России она устойчиво отрицательная из года в год, что говорит о том, что какие-то операции по выводу денег за границу не попадают в официальную статистику.

При этом схемы для нелегального вывоза капитала довольно просты и хорошо известны. Это, прежде всего, невозврат выручки по экспорту, фиктивный импорт и фиктивные операции по ценным бумагам. Здесь идет речь об операциях, явно нарушающих российское законодательство. Характерно то, что при большом объеме таких операций и известности применяемых схем, воспрепятствовать им государственные органы не в состоянии.

На практике же, широко распространены и «серые» схемы вывода

денег за границу. В платежном балансе они отражаются как вполне легальные операции - формально они полностью соответствуют законодательству. Сюда можно отнести трансфертное ценообразование, столь любимое крупными российскими холдингами. При помощи заниженных цен на экспортную продукцию и завышенных на импорт можно добиться того, что на российских предприятиях остается минимальная прибыль. А ее основная часть выводится в подконтрольные зарубежные компании, преимущественно расположенные в оффшорах [2].

И за незаконным, и за «серым» вывозом капитала чаще всего стоит банальное желание минимизировать налоги. Если мелкие фирмы используют для этих целей фирмы-однодневки, то для более крупных компаний использование схем с оффшорами гораздо более удобно. Выводимые таким образом средства чаще всего возвращаются в Россию под респектабельным видом иностранных инвестиций. Об этом свидетельствует то, что Кипр, Британские Виргинские острова и Люксембург являются как основными адресатами оттока капитала из России, так и источниками иностранных инвестиций.

В качестве одного из путей решения данной проблемы можно выделить закрепление централизованной системы перевода денежных средств за границу (когда все расчётные операции проходят через счета в ЦБ РФ) и введение специального налога, который так бы и назвался – налог на вывоз капитала. Его ставка должна быть фиксированной и высокой, чтобы владельцам капитала было невыгодно переводить деньги в иностранные банки. Например, можно установить ставку на уровне 80% для всех лиц, кто выводит из российской экономики более 1 млн. руб. в месяц. Всю сумму налога необходимо зачислить в федеральный бюджет, а затем, в виде межбюджетных трансфертов, зачислять в региональные бюджеты. Таким образом, деньги остаются внутри страны и инвестируются исключительно в российскую экономику, поднимая её уровень, осваивая новые отрасли, строя предприятия и создавая рабочие места. Государство бы получило дополнительные поступления за счёт налогов от их деятельности, а в стране повысился бы инвестиционный климат, что начало бы привлекать зарубежные инвестиции.

С принятием прогрессивного налога на доходы физических лиц и налога на роскошь, налог на вывоз капитала стал бы значительным шагом на пути к сокращению разрыва между богатыми и бедными слоями населения. Но тогда придётся полностью перестраивать политическую систему к чему, современная Россия пока не способна.

Однако, совсем недавно В.В. Путин рассказал как решить проблему оттока капитала из России: «Главная проблема – недостаток прозрачности и подконтрольности обществу в работе представителей государства, от таможенных и налоговых служб до судебной и правоохранительной системы. Если называть вещи своими именами, речь идет о системной

коррупции. Именно с решения данной проблемы необходимо начинать, изменять ситуацию, связанную с бегством капитала. Так же, средства населения почти не работают на рынке капитала. Это означает, что население не получает своей доли дохода от экономического роста, от увеличения капитализации экономики. Нужны программы вовлечения в инвестиции средств населения – через пенсионные и доверительные фонды, фонды коллективного инвестирования. В странах с развитой рыночной экономикой это значительная часть национального капитала» [3].

По мнению главного экономиста банка HSBC, одна из мер, которая помогла бы остановить отток капитала - это улучшение инвестиционного климата. Но в этой сфере улучшений пока не наблюдается. Структурный анализ платежного баланса не свидетельствует об изменении базы оттока капитала, которая связана с поведением корпораций - невозврат валютной выручки и размер статьи «ошибки и пропуски» за второй квартал 2012 г. только увеличились.

Эксперты МВФ опубликовали статью о том, что странам, у которых в структуре внешней торговли доминирует экспорт сырьевых товаров, необходимо ограничивать движение спекулятивного капитала одним из трех способов:

- 1) ужесточением бюджетной политики;
- 2) введением ограничений на приток спекулятивного капитала - отменой свободной конвертируемости валюты;
- 3) резким снижением ставок.

Таким образом, проанализировав вышесказанное можно отметить, что изменение налогового законодательства в отношении участников ВЭД развивалось в сторону ужесточения контроля со стороны государственных органов с одной стороны, но в тоже время много работы было проделано для снижения налогового бремени и избежание двойного налогообложения.

#### **Использованные источники:**

1. Квитко Е., Волков В., Большой бизнес
2. Рабинович, А. НДС: проблемы применения нововведений 2011-2012 гг. / А. Рабинович // Хозяйство и право.– 2012.– № 5 (424).– С. 61-75.
3. news.mail.ru –Новости@mail.ru

*Тахумова О.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Экономическая теория и  
мировая экономика»  
Сотник Д.С.  
студент 5 курса  
специальность «Мировая экономика»  
СКФУ  
Россия, г. Ставрополь*

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА**

Туризм рассматривается как одна из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей мирового хозяйства. Об этом свидетельствует тот факт, что в 2012 г. на долю международного туризма приходилось 9,4 % мирового **ВВП** и 6 % общего экспорта. Количество международных туристских прибытий в 2012 г. достигло *1,035 млрд.*

С увеличением объема свободного времени на фоне ухудшения общеэкономической ситуации в рекреационном поведении населения обнаруживаются две главные тенденции — дробление отпускного периода и рост непродолжительных поездок.

Одна из главных особенностей развития туризма — неравномерное распределение международных туристских потоков в разных регионах и странах. Туристские потоки сконцентрированы в нескольких регионах земного шара, их движение имеет в основном интрарегиональный характер. **В** основном туристские потоки концентрируются в Европе и Азии. В то же время увеличивается роль стран Нового Света в туристских обменах.

В настоящее время наблюдаются такие пропорции: массовые или групповые туристы составляют 20—30 % от общего числа туристов; остальные 70—80 % — индивидуальные туристы, путешествующие в близлежащие страны. Это соотношение в последние годы меняется в пользу массового туризма, причины чего следующие: уменьшение числа последовательных дней отпуска и, в то же время, увеличение частоты отпусков; низкая цена авиаперевозок; увеличение числа чартеров; повышенная заинтересованность туроператоров в массовом туризме; поиск новых направлений, имеющих большие преимущества: увеличение числа рабочих мест в массовом туризме; увеличение числа туристов, путешествующих на автобусах.

Объемы путешествий с целью рекреации увеличиваются более динамично по сравнению с объемом делового туризма. Если в 70-х гг. XX в. на рынке международного туризма преобладал деловой сегмент, то в настоящее время соотношение изменилось в сторону рекреационного туризма: 60 % туристов путешествуют с целью отдыха и только 40 % — с деловыми целями. Можно предположить, что в основном развитие туризма

будет осуществляться за счет увеличения числа путешествующих с целью рекреации, несмотря на то что деловой туризм будет иметь важное значение для мирового туризма в целом.

К концу XX в. наметилась тенденция к увеличению продолжительности пребывания во время международных путешествий и количества путешествий, совершаемых в течение года. Первое происходит в основном за счет числа туристов пожилого возраста, пенсионеров. В то же время в мировом туризме отмечается рост количества краткосрочных поездок на выходные дни или на 2—3 ночевки. Это происходит за счет молодых туристов, стремящихся вырваться в путешествие на несколько дней, чтобы не допускать длительных перерывов в работе.

Наблюдается возрастание требовательности клиентов к сервису. Это особенно проявляется по мере того, как туристы все больше путешествуют и узнают о современном сервисе. Чем чаще туристы путешествуют, тем большего комфорта они хотят, сравнивая уровень предоставляемого сервиса, часто что-то критикуя, требуя рекламаций.

Отмечается рост мобильности населения. У многих есть автомобили, они легко снимаются с места и путешествуют. Увеличились туристские расходы, путешествующие стали тратить больше денег во время поездок. Теперь пользуются популярностью нетрадиционные средства размещения - горные шале, охотничьи домики, бунгало и пр. Туристский продукт становится все более изощренным. Создаются новые гастрономические концепции.

Характерной особенностью последних лет стала так называемая интеграция (горизонтальная и вертикальная), т. е. укрупнение и активное проникновение капитала отдельных компаний на зарубежные туристские рынки путем слияния или поглощения однородных по бизнесу или смежных (партнерских) компаний.

Горизонтальная интеграция — это укрупнение и активное проникновение капитала отдельных компаний на зарубежные туристские рынки путем слияния или поглощения однородных компаний. Особенно наглядно это видно на примере гостиничного бизнеса. Так, например, всем известно широкое распространение по различным странам мира таких гостиничных цепочек, как «Sheraton», «Marriott», «Novotel», «Sofitel», «Hilton» и др. Крупные гостиничные корпорации активно проникают на зарубежные рынки путем приобретения собственности, франшизных соглашений, контрактов на управление.

В настоящее время в Северной Америке и Европе насчитывается свыше трех тысяч гостиничных цепей с числом членов не менее десяти в каждой. Рейтинг крупнейших из них регулярно публикует журнал «Hotels». Он выделяет три типа гостиничных цепей: корпоративные компании, компании по управлению гостиницами и объединения независимых гостиниц.

Вертикальная интеграция — укрупнение и проникновение капитала на зарубежные рынки путем слияния или поглощения компаний различных сфер туристического сервиса. Данный вид интеграции в туризме можно рассмотреть на примере сложившихся трех европейских моделей: немецкой, английской и французской.

Процессы концентрации протекают не только в горизонтальном и вертикальном направлениях, но и по диагонали. В отличие от первых двух диагональный тип интеграции, или диверсификация, предполагает объединение функционально и технологически не связанных между собой предприятий. Диверсифицированные, многоотраслевые образования имеют одно важное преимущество. Они создают возможности для взаимной компенсации рисков, когда убытки одних отраслей покрываются из прибылей других.

Таким образом, в настоящее время туризм все более обретает глобальный характер. Многие предприятия индустрии гостеприимства, объединяясь в крупные хозяйственные комплексы, преодолевают рамки отдельных государств и влекут за собой ломку национальных барьеров. За короткий временной интервал они превратились в заметное явление международной жизни и, словно нити, опутали мировое пространство. Эти новые экономические образования, соответствующие более высокому уровню концентрации и централизации производства и капитала, способствуют утверждению и распространению международных стандартов туристического обслуживания.

*Тахумова О.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Экономическая теория и  
мировая экономика»*

*Сотник Д.С.*

*студент 5 курса*

*специальность «Мировая экономика»*

*СКФУ*

*Россия, г. Ставрополь*

## **МЕСТО СТРАН БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ В ТОРГОВЛЕ С РОССИЕЙ**

За последние десятилетия стали заметными различия в темпах роста и направлениях внешнеторговой деятельности Российской Федерации. Подобные тенденции привели к существенным сдвигам, как в географической, так и в товарной структуре внешней торговли России.

Географическая структура внешней торговли представляет собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами, группами стран, формируемыми по территориальному либо по организационному признаку. При рассмотрении географической структуры

внешней торговли России необходимо выделить два основных направления: страны СНГ (ближнее зарубежье) и остальные (дальнее зарубежье). Их выделение связано с рядом различий в регулировании, системе расчетов и ценообразовании. Во внешней торговле Российской Федерации абсолютно преобладают связи с развитыми странами с рыночной экономикой, страны СНГ занимают второе место.

Сегодня на долю России в мировом товарообороте приходится только 3,4%. В результате экономического кризиса в стране, объем внешней торговли РФ сократился, более чем в два раза. Статистика показывает, что положение России в системе внешнеторговых связей не улучшается. Сырьевая структура промышленного производства оборудования снижают конкурентоспособность. В большинстве экспортных отраслей российской промышленности издержки производства на единицу продукции выше, чем в странах – ведущих поставщиках минерального сырья и полуфабрикатов. По показателям общественной производительности Российской Федерации значительно уступает Бразилии, Саудовской Аравии и ЮАР.

За последние полтора десятилетия роль стран СНГ во внешней торговле России заметно снизилась: если в 1994 г. на них приходилось 24 % товарооборота, то в 2010 г. – только 14,6 %. В то же время три наших главных контрагента из этой группы стран – Белоруссия, Украина и Казахстан – продолжают входить в число важнейших торговых партнеров России. В 2010 г. Украина занимала 4-е место, Белоруссия занимала 5-е место, Казахстан – 13-е ([www.bishelp.ru](http://www.bishelp.ru)). В Белоруссию направляется основная часть российского экспорта, она обеспечивает основную часть российского импорта.

В 2000-х гг. не удалось преодолеть тенденцию ухудшения позиций России на рынках стран СНГ. Среди главных причин этого: низкая конкурентоспособность отечественных обработанных изделий по сравнению с аналогами, импортируемыми из дальнего зарубежья; неготовность нашей страны удовлетворить растущий инвестиционный и потребительский спрос государств Содружества на качественные товары с высокими технико-экономическими свойствами; отсутствие действенных финансовых и иных механизмов стимулирования экспорта. Успешное развитие торгово-экономических связей со странами СНГ способствует социально-экономическому развитию России и Содружества, разностороннему сотрудничеству, что содействует укреплению позиций РФ в международных экономических и иных отношениях. Для Российской Федерации торгово-экономические отношения со странами СНГ имеют особое геоэкономическое и геополитическое значение (Кулик).

Российская Федерация во взаимной торговле стран СНГ играет ключевую роль, сохраняет прочные позиции, которые, однако, не укрепляются и качественно не улучшаются, поддерживаются в основном за

счет энергоносителей и другого сырья и материалов с долей в экспорте свыше 70% [4].

Структура взаимной торговли отражает сложившееся между Россией и странами СНГ межотраслевое разделение труда: топливо и сырье Россия обменивает преимущественно на продукцию машиностроения, черные и цветные металлы, изделия из них, а также сельскохозяйственные товары и продовольствие. Внутриотраслевая кооперация производства (является мотором динамичного развития внешней торговли и основой экономического сближения развитых стран мира) развита слабо: доля кооперационных поставок не превышает 6% объема торговли машинами, оборудованием и транспортными средствами. Это связано с деградацией обрабатывающей промышленности и, прежде всего, наукоемких производств в России и странах СНГ в годы реформ, слабым использованием возможностей развития производственного сотрудничества на базе совместной собственности в силу недостатка финансовых средств у производителей, недостаточной государственной поддержки экспорта и зарубежных капиталовложений [2].

Одной из особенностей взаимной торговли является система контрактных цен, которые по ряду товаров разнятся от мировых. Так, в 2010г. Российская Федерация платила партнерам по СНГ более высокие, чем странам дальнего зарубежья, цены за сахар, мясо птицы, каучук (натуральный и синтетический), хотя по углю каменному, трубам стальным, хлопку, злакам, молоку, маслу подсолнечному цены в ее импорте из СНГ были ниже. Аналогично в экспорте получали меньше за нефть, газ, азотные удобрения, лесоматериалы обработанные, но больше по черным металлам, никелю и изделиям из него, алюминию, целлюлозе, бумаге и ряду других продуктов. Такие различия можно объяснить административным воздействием на ценообразование в силу специфики партнерских отношений: межгосударственные договоренности продолжают оказывать большое влияние на развитие торгово-экономических отношений РФ и стран СНГ. В частности, установленная более низкая (по сравнению со стандартной) пошлина на нефть [2], более низкие тарифы на поставляемый в страны Содружества природный газ являются причиной отличий средних контрактных цен на энергоносители от аналогичных продаж в Западную Европу.

Таким образом, важнейшей сферой экономических и политических взаимоотношений Российской Федерации является постсоюзное пространство, где решаются задачи эффективных связей с сопредельными странами – бывшими республиками СССР. Торговля России со многими странами СНГ сокращается, не работает механизм экономической интеграции. Здесь актуальны проблемы дальнейшего совершенствования экономических и политических взаимоотношений в рамках Союзного государства России и

Белоруссии, Евразийского экономического сообщества и, несмотря на имеющиеся сложности, в рамках СНГ в целом.

**Использованные источники:**

1. Кулик С.А. // Экономические интересы и задачи России в СНГ. - 2010.
2. Комолова Д.А. // Экономика России: XXI век.- апрель 2009.
3. www.bishelp.ru - ПРАЙМ-ТАСС
4. www.economy.gov.ru - Министерство экономического развития России.

*Тельцова Ю.Н.*  
*студент заочного отделения магистратуры*  
*кафедра «Бух.учета, анализа и аудита»*  
*Зюбан Е.В., к.э.н.*  
*старший преподаватель*  
*кафедра учета, анализа и аудита*  
*Тюменский Государственный Университет*  
*Россия, г. Тюмень*

**ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ТЮМЕНСКОЙ  
ОБЛАСТИ ПО ПОДДЕРЖАНИЮ И РАЗВИТИЮ  
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Тюменская область является одним из наиболее успешно развивающихся регионов России и располагает значительным социально-экономическим и научно-техническим потенциалом. Индекс производства в регионе в 2013 году составил 116,8% к январю-декабрю 2012 года, в том числе по добыче полезных ископаемых – 127,5 %, по обрабатывающим производствам – 116,7 % , добыто 9,7 млн. тонн нефти – это на 28,1 % больше, чем в 2012 году, природного газа – 94,2 млн. кубометров – на 20 % больше. Прирост показателей наблюдается не только в промышленном и энергетических комплексах, но и в других сферах – строительство, сельскохозяйственная деятельность, розничная торговля и пр.

Инвестиционная привлекательность региона обусловлена рядом факторов – это и близость к экономически развитым районам европейской части страны, развивающимся районам Сибири и Дальнего Востока, Республике Казахстан, странам азиатско-тихоокеанского региона, обеспеченность разнообразными природными ресурсами, политическая стабильность, высокая динамика экономического роста, развитая инфраструктура, высокая корпоративная и потребительская платежеспособность.

Через административный центр региона – г. Тюмень - проходит Транссибирская железнодорожная магистраль, а также единственная железная дорога, соединяющая транспортные потоки северных автономных округов с другими регионами. Развита авиационный транспорт. Из международного аэропорта города Тюмени совершаются полеты как по России, так и в страны СНГ и дальнего зарубежья.

В регионе накоплен уникальный успешный опыт крупных иностранных и российских вложений (ТНК-ВР, Шлюмберже, Сибур Холдинг, Юнимилк, Очаково, Бентек, Меса Ималат, и др.), который во многом стал возможен благодаря современной системе государственной поддержки инвестиционной деятельности. Практически каждый крупный инвестиционный проект, реализуемый в Тюменской области российскими и иностранными компаниями, получает комплексную государственную поддержку, будь то налоговые льготы или субсидии. А если приплюсовать к этому фактору наличие качественных инвестиционных площадок, находящихся в муниципальной и областной собственности, предлагаемых инвесторам, то в конечном итоге реализация инвестиционного проекта в Тюменской области может обойтись компании на 15-20% дешевле, чем в соседних регионах.

Сенсацией форума «Инвестиции и индустриализация», прошедшегося в январе 2014 года, стало заявление крупнейшей в России и одной из крупнейших в мире геологоразведочных компании «Геотек Холдинг» о переезде из Москвы в Тюмень. Данное решение обусловлено обозначенными выше факторами. Глава компании отметил низкий уровень административного давления в Тюменской области и большой опыт успешного сотрудничества власти и бизнеса.

Привлечение инвестиций в экономику области – одно из основных направлений в деятельности областных властей. В Тюменской области создан один из самых благоприятных инвестиционных климатов среди российских регионов.

Эффективно работает административный механизм предоставления земельных участков и сопровождения инвестиционных проектов, позволяющий минимизировать бюрократическую нагрузку на бизнес и предполагающий широкий спектр государственной поддержки инвестора.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Тюменской области осуществляется в соответствии с законом от 08.07.2005 № 159 «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тюменской области». В соответствии с законом государственная поддержка в Тюменской области осуществляется в следующих формах:

- льготный порядок налогообложения в пределах сумм, зачисляемых в областной бюджет;
- предоставление бюджетных кредитов ;
- предоставление инвестиционных налоговых кредитов;
- предоставление имущества - земельных участков и других объектов недвижимости, находящихся в собственности области;
- оказание информационно-организационного и консультационного содействия.

Правительство Тюменской области оказывает максимальную поддержку инвестору на всех стадиях реализации инвестиционного проекта.

В Тюменской области в интересах инвестора разработана и четко функционирует инвестиционная инфраструктура: инвестиционный совет Тюменской области, областной департамент инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства.

Для обеспечения высокого качества реализации инвестиционных проектов, Правительством Тюменской области осуществляется и кадровая поддержка проектов. В интересах организаций – партнеров функционируют Многофункциональные центры прикладных квалификаций. В 2013 году 3 637 чел. прошли обучение по заявкам работодателей.

Несмотря на имеющиеся успешные результаты, стратегия деятельности областной Думы пятого созыва – документ областной Думы, в котором определены направления, требующие в настоящий момент законодательного решения – включает задачи по усовершенствованию политики в сфере поддержки инноваций. В сфере инвестиционной деятельности в 2014 году стоит задача предусмотреть законодательные меры по увеличению доходной части областного бюджета, сохранению инвестиционной привлекательности области, обеспечению государственных гарантий инвесторам.

На данный момент в областном реестре 287 инвестиционных проектов на общую сумму 1 триллион 246 миллиардов 617 миллионов 640 тысяч рублей. Общее количество рабочих мест, создаваемых в рамках этих проектов, составит 33 816 человек. В работе по привлечению инвесторов используется единый комплекс мер поддержки со стороны областного правительства и муниципальных властей как для крупных, так и для малых инвестиционных проектов.

За 2013 г. реализованы следующие крупные инвестиционные проекты по вводу производственных мощностей и освоению производства новых видов продукции:

Таблица 1

Основные инвестиционные проекты Тюменской области в 2013 г.

Наименование проекта	Направление деятельности	Объем инвестиций	Кол-во рабочих мест
ЗАО «Антипинский нефтеперерабатывающий завод»	1 пусковой комплекс III очереди нефтеперерабатывающего завода	46,7 млрд. руб.	1426 ед.
ООО «Тобольск-Полимер», г. Тобольск	Комплекс по производству пропилена дегидрированием пропана и полипропилена мощностью 500 тыс. тонн	65,5 млрд.руб.	463 ед.
ООО «УГМК-сталь»	Металлургический завод по производству сортового проката в г.Тюмени	21,29 млрд. руб.	1046 ед.
ООО «КНАУФ Инсулейшн Тюмень»	Завод по производству энергоэффективных теплоизоляционных материалов в	3 млрд. руб.	150-200

	г.Тюмени		
ООО «Тюменский фанерный завод»	Завод большеформатной фанеры	1,2 млрд. руб.	576
Бейкер Хьюз	Завод по производству нефтепогружного силового кабеля	1,5 млрд. руб.	150
Шаттдекор	Завод по производству декоративных покрытий (меламиновые и финиш-пленки) для мебельной индустрии в г.Тюмени	1,0 млрд. руб.	100
ООО «Эм-Си Баухеми»	Завод по производству сухих строительных смесей и добавок в бетоны	0,415 млрд. руб.	60

В 2013 году открыты новые промышленные производства, такие как металлургический завод ООО «УГМК-сталь», вторая очередь Тюменского фанерного завода, комплекс по производству емкостного оборудования на базе завода «Сибнефтемаш», крупнейший в стране завод по производству полипропилена «Тобольск-Полимер». Ряд производств организованы с привлечением инвестиций иностранных партнеров: «КнауфИнсулейшн» (Германия), «Бейкер Хьюз» (США), «Шаттдекор» (Германия), «Динаэнерджетикс» (Германия), «Эм-Си Баухеми» (Германия). Благодаря вновь открытым производствам в регионе появилось более 4 000 новых высококвалифицированных рабочих мест.

Главной задачей региональной инвестиционной политики является создание благоприятной среды для расширения внебюджетных источников финансирования капитальных вложений и привлечения частных иностранных и российских инвестиций на основе дальнейшего совершенствования нормативно-правовой базы и государственной поддержки наиболее значимых инвестиционных проектов.

Подводя итоги, следует отметить, самый эффективный и малозатратный способ стимулирования экономики на текущий период – это улучшение инвестиционного климата, а также максимальное упрощение и удешевление процедур и правил по предоставлению земельных участков, получению техприсоединений, осуществлению строительства и ввода объектов в эксплуатацию. Для улучшения инвестиционной деятельности должны участвовать федеральные, региональные и муниципальные органы власти, госкорпорации и ресурсоснабжающие организации.

Говоря о “точках роста” Тюменской области, выделяют набор отраслей, перспективных для инвестиций. Это нефтегазовая и нефтеперерабатывающая промышленность, лесопромышленный комплекс. Но вместе с тем необходимо помнить, что экономика – понятие комплексное, и развитие одних ее частей без соответствующего развития остальных не представляется возможным.

### **Использованные источники:**

1. «Тюменская область сегодня»/газета за 12 февраля 2014г.
2. Деловой портал Департамента инвестиционной политики и государственной поддержки предпринимательства Тюменской области <http://www.tyumen-region.ru/investments>
3. Официальный портал Администрации города Тюмени <http://www.tyumen-city.ru>
4. Официальный портал органов государственной власти [http://admtyumen.ru/ogv\\_ru](http://admtyumen.ru/ogv_ru)
5. Официальный портал Тюменской областной Думы <http://www.duma72.ru/>
6. Официальный сайт министерства экономического развития Российской Федерации <http://www.economy.gov.ru>

**Тимофеев И.Ю.**  
*аспирант*

*Белгородская государственная сельскохозяйственная  
академия имени В.Я. Горина  
Россия, Белгородская область, п. Майский*

### **К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКИ РОЛИ РЕГИОНОВ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

В статье рассматриваются вопросы оценки роли регионов в формировании человеческого потенциала как для повышения эффективности управленческой деятельности на всех уровнях, так и для координации развития региональных экономик.

**Ключевые слова:** регион, человеческий потенциал, роль региона, валовой региональный продукт, качество жизни.

Проблема формирования, развития и эффективного использования человеческого потенциала актуальна для общественных систем, нацеленных в долгосрочном плане на самостоятельное экономическое развитие.

Целевые ориентиры в формировании регионального человеческого потенциала заложены в Основном законе Российской Федерации. Основная цель государственного регулирования экономики вытекает из статьи 7 Конституции, по которой Российская Федерация - это социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека [1].

Более лаконичными формулировками цели могут служить современная «повышение качества жизни» и несколько позабытая «повышение уровня благосостояния людей».

В.П. Бабинцев, Б.В. Заливанский, Е.В. Самохвалова и Ж.А. Шаповал полагают, что качество жизни человека – это единство показателей, которые характеризуют уровень реализации потребностей человека и степень удовлетворенности осуществлением своих жизненных планов (стратегий) и

соотносятся, с одной стороны, с минимальными социальными стандартами, с другой – с ресурсными возможностями общества [4].

В качестве цели экономического развития страны и регионов следует рассматривать, прежде всего, повышение уровня и качества жизни населения. Понятия «уровень жизни» и «качество жизни» наиболее чётко раскрыты в работах по социально-экономической статистике.

Уровень жизни в целом характеризуют следующие показатели: обеспеченность населения необходимыми материальными благами и услугами, достигнутый уровень их потребления и степень удовлетворения разумных (рациональных) потребностей. В широком смысле понятие «уровень жизни населения» включает еще условия жизни, труда и занятости, быта и досуга, его здоровье, образование, природную среду обитания и т. д. В таком случае чаще употребляется термин «качество жизни».

Однако многочисленность показателей, характеризующих качество жизни, является проблемой, требующей преодоления. Мы разделяем мнение В.В. Дробышевой и Б.И. Герасимова о том, что для мониторинга прогресса в области развития человека нужен максимально простой инструмент, несмотря на то, что концепция качества жизни гораздо глубже и богаче любого из интегральных показателей [6].

Для разрешения указанной проблемы целесообразно построить дерево целей, выделив из них основные и вспомогательные (подчиненные).

Для определения основных целей представляет интерес методический подход, применяемый в международных сравнениях, основную заслугу в разработке которого многие признают за А. Сенем. Уже долгое время стандартным инструментом при общем сравнении уровня жизни различных стран и регионов служит индекс развития человеческого потенциала, концептуальная структура которого была построена и развивается на работах А. Сена.

Основным принципиальным положением измерения человеческого потенциала служит посылка, что люди (человечество) являются одновременно целью и средством развития: «Human beings are the primary ends as well as the principal means of development» [14].

Теоретические изыскания А. Сена и его последователей воплотились в методике измерения человеческого потенциала, основным проводником которой выступает Программа развития Организации Объединённых наций (ПРООН).

Основным ежегодным исследованием системы ПРООН является Доклад о развитии человека (Human Development Report). Впервые свой Доклад о развитии человека ПРООН опубликовала в 1990 г., в котором был представлен только что разработанный Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Главный тезис этого доклада, по утверждению А. Подберезкина и М. Гебекова, заключается в следующей фразе: «Подлинное богатство народов – люди», следовательно, национальное развитие надо

оценивать не только по национальному доходу, но и по ожидаемой продолжительности жизни, здоровью и уровню грамотности [9].

Однако использование среднедушевого размера национального дохода (НД) или валового внутреннего продукта (ВВП) в масштабе страны или валового регионального продукта (ВРП) в масштабе региона в качестве измерителя уровня благосостояния наталкивается на ряд возражений, основным из которых является факт значительной дифференциации доходов населения.

Так, С.Ю. Глазьев и В.В. Локосов приводят информацию о том, что разрыв между доходами 10% самых высокообеспеченных групп населения и 10% самых малообеспеченных более чем в два раза превышает допустимый уровень [5].

Несмотря на доводы против использования среднедушевого ВРП в роли показателя, характеризующего реальное благосостояние населения, встречаются стереотипные суждения.

По мнению Г.Л. Авагяна, М.Ю. Саитовой и А.Б.Саитова, основополагающим критерием развития региона является экономический рост, который, являясь результатом регионального воспроизводственного процесса, определяется не только развитием непосредственно производства, но и распределения, обретая свою сущность в конце воспроизводственного цикла, когда произведенный продукт потребляется. Основным показателем экономического роста региона эти авторы считают валовой региональный продукт, что объясняют следующим:

- ВРП характеризует вклад региона в экономику страны;
- динамика ВРП отражает рост региональной экономики [3].

По мнению М. Флербе, критика ВВП как неудовлетворительного индикатора общественного благосостояния, сбивающая с толку правительства при попытках оценить эффективность экономической политики, вполне оправдана. Этот ученый считает, что серьезные альтернативы ВВП уже на подходе [12].

А.В. Медведев, рассматривая регион как квази-корпорацию, предлагает оценивать его экономическую деятельность при помощи показателя денежного потока. Основным численным показателем целевого критерия он считает удобным использовать чистую приведенную величину (NPV) добавленной стоимости экономического субъекта [8]. При этом не ясно, к денежному притоку или к денежному оттоку автор относит оплату труда. На наш взгляд, было бы логично рассматривать российских граждан-резидентов как участников любого региона (квази-корпорации), и соответственно учитывать их заработную плату в составе денежных притоков, т.е. в виде дохода собственника.

По нашему мнению, для построения целевых показателей качества жизни и формирования регионального человеческого потенциала в сложившихся условиях значительной дифференциации населения по уровню

доходов, нет необходимости разрабатывать какой-либо стоимостный аналог ВВП или ВРП. Необходимо использовать давно применяемый в российской практике показатель «численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума», модифицировав его для измерения формирования человеческого потенциала регионов в показатель «численность жителей региона с доходами не ниже прожиточного минимума».

О.В. Иншаков и Д.П. Фролов справедливо замечают, что необходима коррекция всей цепочки минимальных социальных стандартов и гарантий (минимальной зарплаты, пенсии, стипендии, пособий и др.), которые должны реально, а не номинально обеспечивать достойную простую жизнь гражданам нашей страны. В ситуации же, когда простые россияне (а их численность, как показали проведенные нами расчеты, составляет примерно 45% населения страны) вынуждены владеть убогим существованием, ни о каком формировании «здоровой» элиты не может быть и речи [7].

Помимо показателей, отражающих качество жизни, состояние и размер человеческого потенциала характеризует такой важный демографический показатель как численность населения. Как отмечается в прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г., разработанном Минэкономразвития России, несмотря на тенденцию стабилизации общей численности к 2012 г. усиливается тенденция к старению и сокращению населения в трудоспособном возрасте [10].

Снижение численности населения в 1990-х - начале 2000-х гг. является одним из основных вызовов для долгосрочного развития России. Поэтому проведение активной региональной социально-экономической политики, направленной на сохранение численности населения, в особенности на Дальнем Востоке и в Сибири, является приоритетным направлением государственной демографической политики.

Целями демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. являются стабилизация численности населения к 2015 г. на уровне 142-143 млн. человек и создание условий для ее роста к 2025 г. до 145 млн. человек, а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2015 г. до 70 лет, к 2025 г. - до 75 лет [2].

Следовательно, основные целевые ориентиры в формировании регионального человеческого потенциала включают показатели качества жизни и показатель численности населения региона.

По аналогии со структурой ИРЧП, представляется перспективным рассматривать в качестве целевых показателей развития человеческого потенциала региона благосостояние населения, продолжительность жизни и образование. При этом очевидно, что измерять благосостояние людей следует показателем «численность жителей региона с доходами не ниже прожиточного минимума». Все остальные целевые показатели, какими они

бы не представлялись важными, являются подчиненными по отношению к четырем основным показателям.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года развитие человеческого потенциала включает системные преобразования двух типов: 1) направленные на повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы и социальных секторов экономики; 2) улучшающие качество социальной среды и условий жизни людей.

Эти системные преобразования охватывают среднесрочные и долгосрочные цели, приоритеты и основные направления демографической политики, политики модернизации здравоохранения и образования, развития пенсионной сферы и социальной помощи, развития культуры, формирования эффективных рынков труда и жилья.

С.Н. Сахаровский поднимает вопрос – стоит ли тратить государственные средства на формирование и накопление человеческого потенциала, если таковой может легко мигрировать и приносить пользу другой стране. Этот автор считает, что такой вопрос теряет свою противоречивость, если решается в совокупности с двумя другими вопросами: 1) формирование «правильной» структуры человеческого потенциала, с одной стороны, и создание условий широкой востребованности разнообразных элементов структуры человеческого потенциала – с другой; 2) увеличение возможностей реализации человеческого потенциала [11].

Поднятый С.Н. Сахаровским вопрос уместно перефразировать к региональному развитию – стоит ли ставить перед каждым субъектом Российской Федерации целевые ориентиры по формированию человеческого потенциала, если нельзя гарантировать, что жители региона не будут мигрировать за его пределы. Ответ на это вопрос положительный – стоит, поскольку, во-первых, в любом случае такие вложения будут способствовать человеческому развитию. Во-вторых, сама по себе возможность миграции населения обостряет конкуренцию между субъектами Российской Федерации, поскольку любой прирост численности населения региона будет рассматриваться как следствие успешной деятельности органов исполнительной власти этого субъекта Российской Федерации.

ПРООН ежегодно издает доклад о человеческом развитии, начиная с 1990 г. В докладах о человеческом развитии публикуется рассчитанный по каждой стране индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Он является составным показателем, оценивающим уровень средних достижений страны по трём основным направлениям в области развития человека: долголетие на основе здорового образа жизни (определяемое с точки зрения продолжительности жизни при рождении); образование (измеряемые уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом поступивших в начальные, средние и высшие

учебные заведения); и достойный уровень жизни (оцениваемый по величине ВВП<sup>27</sup> на душу населения, рассчитанному по паритету покупательной способности в долларах США). Хотя концепция развития человеческого потенциала значительно шире, чем это может измерить один составной индекс, ИРЧП представляет собой мощную альтернативу показателю доходности как суммарному измерению человеческого благополучия [13]. Тем не менее, доходность является неотъемлемым компонентом ИРЧП, а это значит, что ИРЧП не является полноценной альтернативой показателю доходности, как утверждают об этом эксперты в области построения и применения ИРЧП.

Методика построения ИРЧП постоянно изменяется, что находит отражение в ежегодных докладах ПРООН. Основные положения методики измерения человеческого развития изложены в работе [14]. ИРЧП включает три компонента: долголетие, образование и уровень жизни.

Наш концептуальный подход к оценке роли региона в формировании человеческого потенциала представляют следующие положения.

1. С учетом того, что человеческий потенциал региона – это состояние человеческого развития субъекта Российской Федерации, выражаемое, с одной стороны, численностью населения, а, с другой стороны – достигнутым уровнем качества жизни, измерять абсолютную величину человеческого потенциала региона следует интегральным показателем, представляющим собой произведение численности жителей региона на индекс, характеризующий состояние качества жизни в соответствующем субъекте Российской Федерации.

Предлагаемая нами формула ИРРЧП позволяет, с одной стороны, оценивать относительный уровень качественного развития человеческого потенциала, зависящий от социально-экономических условий региона; а с другой – измерять и анализировать абсолютную оценку человеческого потенциала.

Измерять абсолютную оценку человеческого потенциала  $i$ -го региона следует по формуле

$$\text{ЧПР}_i = \text{ЧЖ}_i \times \text{ИРРЧП}_i, \quad (1)$$

где:  $\text{ЧПР}_i$  – человеческий потенциал  $i$ -го региона, тыс. чел.;

$\text{ЧЖ}_i$  – численность населения  $i$ -го региона, тыс. чел.;

$\text{ИРРЧП}_i$  – индекс регионального развития человеческого потенциала  $i$ -го региона.

На необходимость использования демографических показателей в оценке эффективности государственного и регионального управления в России указывают многие авторы. Очевидно, что для России важнейшим демографическим показателем является «численность населения», который

<sup>27</sup> С 2010 г. используется показатель «валовой национальный доход» (ВНД)

нельзя встроить в индекс человеческого развития, но можно и нужно включить в конструкцию показателя «человеческий потенциал».

2. Индекс, характеризующий состояние качества жизни в субъектах Российской Федерации, должен иметь размерность, позволяющую интегрировать его с показателем численности населения. Авторское понимание индекса регионального развития человеческого потенциала (ИРРЧП), в отличие от концепции индекса человеческого развития (ИЧР) и индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) основано на необходимости оценивать роль регионов в человеческом развитии не только по месту в рейтинге, но и по реальному вкладу в формирование человеческого потенциала. Модернизация методики оценки роли региона в формировании человеческого потенциала в свою очередь создаёт предпосылки для совершенствования других инструментов государственного регулирования регионального развития.

Мы предлагаем конструкцию интегрального индекса регионального развития человеческого потенциала, включающую только одну максимальную реперную точку, используемую для нормализации такого показателя как ожидаемая продолжительность жизни. Это позволит получать сопоставимые в пространстве и во времени результаты измерения человеческого потенциала.

Формула индекса регионального развития человеческого потенциала, пригодная для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, имеет следующий вид:

$$\text{ИРРЧП} = \sqrt[3]{I_{\text{ОПЖ}} \cdot I_{\text{ОБРАЗОВАНИЯ}} \cdot I_{\text{ДОХОДА}}}, \quad (2)$$

где:  $I_{\text{ОПЖ}}$  - подиндекс долголетия, вычисляемый по формуле:

$$I_{\text{ОПЖ}} = \frac{\text{ОПЖ}}{100}, \quad (3)$$

где: ОПЖ – ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет;  
100 - максимальная реперная точка, лет;

$I_{\text{ОБРАЗОВАНИЯ}}$  - подиндекс образования, вычисляемый по формуле:

$$I_{\text{ОБРАЗОВАНИЯ}} = \sqrt{y_{\text{Г}} \cdot K_{\text{П}}}, \quad (4)$$

где:  $y_{\text{Г}}$  - уровень грамотности взрослого населения (коэффициент);  $K_{\text{П}}$  - совокупный валовой коэффициент поступивших в начальные, средние и высшие учебные заведения к численности населения в возрасте 7-24 лет;

$I_{\text{ДОХОДА}}$  - подиндекс дохода, вычисляемый по формуле:

$$I_{\text{ДОХОДА}} = \frac{\text{ЧЖД}}{\text{ЧЖ}}, \quad (5)$$

где: ЧЖД - численность жителей региона с доходами не ниже прожиточного минимума;

ЧЖ - численность жителей региона.

3. Оценка роли регионов в формировании человеческого потенциала должна иметь управленческий аспект. Результаты измерения роли регионов в формировании человеческого потенциала должны находить применение в практике государственного регулирования экономики. Для этого результаты измерения должны быть сопоставимы в пространстве и во времени.

**Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации : офиц. текст. – М : Маркетинг, 2001. – 39 с.
2. Бабинцев В.П. Оценка эффективности регионального управления на основе показателей качества жизни населения / В.П. Бабинцев, Б.В. Заливанский, Е.В. Самохвалова, Ж.А. Шаповал // Регионология.– 2010.– № 4.– С. 63-72.
3. Глазьев С.Ю. Оценка предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использование в управлении социально-экономическим развитием / С.Ю. Глазьев, В.В. Локосов // Вестник Российской академии наук.– 2012.– Т. 82.– № 7.– С. 587.
4. Дробышева В.В. Интегральная оценка качества жизни населения региона: Монография / В.В. Дробышева, Б.И. Герасимов / Под научн. ред. Б.И. Герасимова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. 108 с.
5. Иншаков О.В. Простой человек в социальном пространстве современной России / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов // Личность. Культура. Общество.– 2006.– Т. VIII.– № 2.– С. 95-106.
6. Медведев А.В. Моделирование стратегии социально-экономического развития региона на основе мезоэкономического подхода и оптимизационной математической модели / А.В. Медведев // Вестник Красноярского государственного университета. Серия: Физико-математические науки. – 2006. – № 1. – С. 208-214.
7. Подберезкин А. Доклад о развитии человека: регионы России, 2010 / А.И. Подберезкин, М.П. Гебеков // Аналитические доклады. Институт международных исследований. МГИМО (У) МИД России. – 2011. – Выпуск 4 (28).
8. Сахаровский С.Н. Институциональные факторы формирования человеческого потенциала / С.Н. Сахаровский // Journal of Institutional Studies = Журнал институциональных исследований.– 2012.– Т. 4.– № 2.– С. 83-92.
9. Флербе М. За пределами ВВП: в поисках меры общественного благосостояния. Часть II / М. Флербе // Вопросы экономики. – 2012. – № 3. – С. 32-51.
10. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса : учебное пособие / под общей ред. проф. В.П. Колесова ; МГУ, экономический факультет. – 2-е издание, дополненное и переработанное. – М.: Права человека, 2008. – 636 с.
11. Anand S., Sen A. The Income Component of the Human Development Index // Journal of Human Development.- 2000.- Vol. 1, No. 1.- PP. 83-106.

12. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России) [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=144190>
13. Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года / Указ Президента РФ от 09.10.2007 № 1351 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=71673;fld=134;dst=100014;rnd=0.36738386773504317>
14. Авагян Г.Л. Современные подходы к определению содержания экономической системы региона: элементы нового синтеза [Электронный ресурс] / Г.Л. Авагян, М.Ю. Саитова, А.Б. Саитов // Сфера услуг: инновации и качество. – 2011. – № 2. – Режим доступа: [http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2011\\_2\\_4.pdf](http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2011_2_4.pdf)

*Титова И.Н.*  
*старший преподаватель*  
*кафедра «Экономика и статистика»*  
*Девкина А.С.*  
*студент 2го курса*  
*НИУ «БелГУ»*  
*Россия, г. Белгород*

## **СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Бюджетным Кодексом РФ определено, что бюджет -это форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Государственный бюджет неотделим от государства, поскольку трудно представить себе государство, которое, выполняя определенные функции, не располагало при этом необходимым количеством денежных средств. Размеры централизованных денежных средств увеличивались по мере того, как расширялись экономические функции государства. В настоящее время от 30% до 60% созданного в обществе ВВП перераспределяется через бюджет.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что бюджет современного российского государства представляет собой сложный инструмент регулирования экономики, воздействия на хозяйственную конъюнктуру, а также осуществления государством мероприятий, направленных на стимулирование экономики, проведение антикризисных мероприятий, решение социальных проблем. Поэтому решение проблемы обеспечения сбалансированности бюджета - одна из важнейших задач финансовой политики страны.

Большой вклад в изучение государственного бюджета внесли такие отечественные исследователи, как Л.П. Блинов, О.В. Врублевская, В.Г. Пансков, Б.Г. Поляк, М.В. Романовский, Д.Г. Черник, Т.Ф. Юткина и др. Однако многие аспекты проблемы формирования доходов региональных бюджетов все еще остаются малоизученными.

Соотношение всех источников в структуре местного бюджета определяют его самостоятельность. Структура доходной части бюджета Белгородской области за период 2009-2012г. представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура доходов органов местного самоуправления в Белгородской области в процентах 2009-2012г.

Основной источник доходной части бюджета Белгородской области приходится на безвозмездные поступления. За период 2009-2012г. в среднем процентный пункт данного источника доходов составил 64,8. Остальная часть поступающих доходов приходится на налоговые и неналоговые поступления.

На основании имеющихся данных, представленных в таб. 1, охарактеризуем структуру основных налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов. Полученные результаты отразим в таблице 2.

Таблица 2

Структура основных налоговых и неналоговых доходов бюджета Белгородской области за период 2009-2012г.

	2009	2010	2011	2012
<b>Доходы всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
В том числе:				
<b>Налоговые и неналоговые доходы</b>	<b>35,9</b>	<b>35,9</b>	<b>31,6</b>	<b>37,4</b>
Из них:				
Налог на доходы физических лиц	15,2	15,9	15,3	19,3
Налоги на совокупный доход	2,0	2,1	2,0	2,4
Налоги на имущество	7,5	7,2	6,0	7,5
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	2,7	2,8	2,2	2,6
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	3,2	1,9	2,2	3,8
Прочие	5,3	6	3,9	1,8
<b>Безвозмездные поступления</b>	<b>64,1</b>	<b>64,1</b>	<b>68,4</b>	<b>62,6</b>

Для более наглядного представления информации о структуре доходной части бюджета Белгородской области в разрезе основных налоговых и неналоговых поступлений за период 2009-2012г., отразим

полученные в ходе расчета данные (см. Таблицу 2) в виде диаграммы на рис.1.

	2009	2010	2011	2012
Налог на доходы физических лиц	42,40%	44,20%	48,30%	51,50%
Налоги на совокупный доход	5,60%	7%	6,10%	6%
Налоги на имущество	20,80%	20,20%	19,10%	20%
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	7,40%	7,80%	7,10%	6,90%
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	8,90%	5,20%	7,10%	10%



Рис.1 Структура основных налоговых и неналоговых доходов бюджета Белгородской области за период 2009-2012г.

Налог на доходы физических лиц является основным в структуре налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов в Белгородской области. Тенденция увеличения доли налогов с доходов физических лиц в анализируемой совокупности наблюдалась на протяжении всего анализируемого периода. Так в 2012г. в общем объеме налоговых и неналоговых доходов доля налогов на доходы физических лиц составила

51,5%, и увеличилась относительно 2011г. на 3,2 процентного пункта, в 2010г. процент рассматриваемого вида налога возрос на 1,8 процентного пункта по сравнению с 2009г.

Характеризуя налог на имущество, можно сделать вывод, что данный вид доходной части бюджета составляет, приблизительно, пятую часть всей рассматриваемой совокупности по анализируемому периоду. Так в 2009г. процент данного показателя составлял 20,8, в 2010г. незначительно увеличился - на 0,12%, к 2011г. уменьшился до 19,1%, но в 2012г. процентный пункт налога на имущества снова возрос и достиг ровно 20% от всей совокупности за 2012г.

Что касается остальных источников дохода бюджета Белгородской области за 2009-2012г., то ни один из источников (налоги на совокупный доход, доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, доходы от продажи материальных и нематериальных активов) не достиг более 10% относительной величины структуры за весь рассматриваемый период. Процентные пункты анализируемых данных за 2009-2012г. колеблются от 5% до 10% включительно.

Каждое муниципальное образование имеет свой бюджет. Так, муниципальные районы при рассмотрении бюджета запрашивают смету расходов каждого поселения. Бюджет муниципального образования (района) и свод бюджетов поселений образуют консолидированный бюджет муниципального района. В компетенции местных властей находится возможность по предоставлению отсрочек и рассрочек по уплате налогов, поступающих в местные бюджеты. Основными условиями при этом являются отсутствие задолженности по бюджетным кредитам местного бюджета перед бюджетами других уровней и соблюдение предельного размера дефицита местного бюджета.

Структура доходов по типам муниципальных образований в Белгородской области представлена в таблице 3.

Таблица 3

Структура доходов бюджета Белгородской области по типам муниципальных образований в млн. руб. 2009-2012г.

	Городские округа				Муниципальные районы				Городские и сельские поселения			
	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012	2009	2010	2011	2012
Доходы всего	1469 0	1390 8	1536 7	1538 5	1626 9	1915 3	2482 5	211 89	314 6	321 6	3667	311 4

За весь анализируемый период наибольшие денежные поступления в бюджет осуществлялись из муниципальных районов, в среднем за 2009-

20012г. от характеризуемого источника в бюджет Белгородской области поступило 20359 млн. руб. (в 2009г.- 16269 млн. руб., в 2010г.-19153млн. руб., в 2011г.-24825 млн. руб. и в 2012г.-21189 млн. руб.).

На основании имеющихся данных, представленных в табл. 3., для более наглядного представления информации о структуре доходов муниципальных образований, охарактеризуем относительную величину структуры доходной части бюджета по типам муниципальных образований в Белгородской области. Отразим полученные в ходе расчета данные в таблице 4.

Таблица 4

Структура доходов бюджета Белгородской области по типам муниципальных образований за период 2009-2012г.

	2009	2010	2011	2012
Городские округа	43%	38,3%	35%	38,8%
Муниципальные районы	47,8%	52,8%	55,6%	53,4%
Городские и сельские поселения	9,2%	8,9%	8,4%	7,8%

Наглядно представим данные таблицы 4 на рисунке 2.

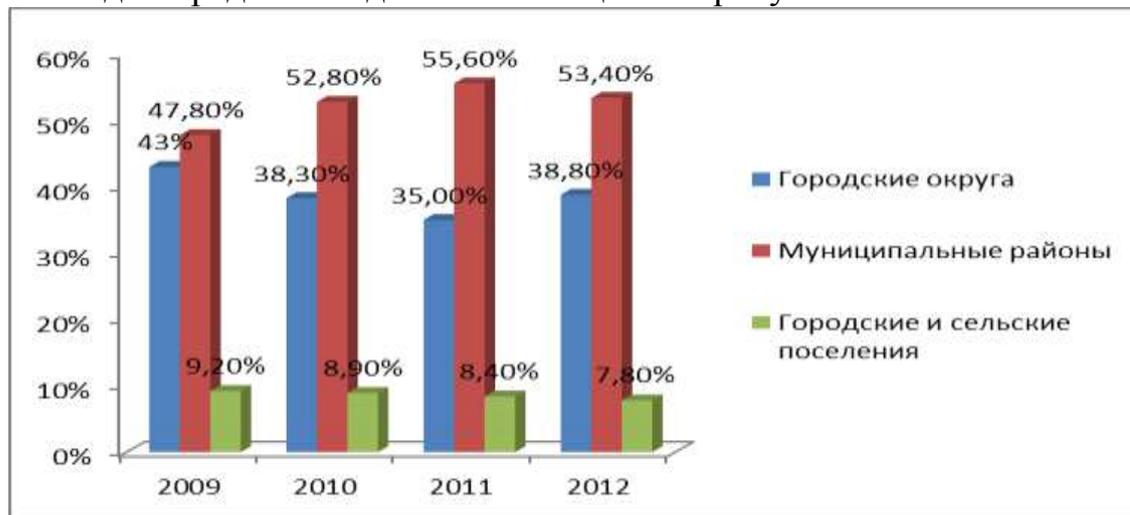


Рис.2 Структура доходов бюджета Белгородской области по типам муниципальных образований за период 2009-2012г.

Структура доходов местных бюджетов зависит от степени развития экономики муниципальных образований. Так в 2012г. доходы бюджетов городских округов, где сосредоточена производственная деятельность организаций муниципальных образований, составили 38,8% от всех доходов органов местного самоуправления и увеличились относительно 2011г. на 3,8 процентного пункта, муниципальных районов – 53,4% и снизились на 3,2 процентного пункта, поселений – 7,8% и снизились на 0,6 процентного пункта.

Что касается 2011г., то в данном году, по сравнению с 2010г., доля муниципальных районов в доходах органов местного самоуправления увеличилась на 2,8%. Процентный пункт городского округа понизился на 3,3. И незначительные изменения произошли в доле городских и сельских поселений, данный показатель в 2011г. снизился всего на 0,5%.

К 2010 г. процентный пункт муниципальных районов возрос на 5 целых, городского округа сократился на 4,7% , и сократилась доля городских и сельских поселений в доходах органов местного самоуправления на 0,3 процентного пункта.

Таким образом, можно сделать вывод, что структура доходной части бюджета Белгородской области является достаточно сложной и разветвленной, и при этом она охватывает практически все сферы экономической жизни общества. Анализ структурных составов доходной части бюджета за период 2009-2012г. показал, что основным источником поступлений в бюджет Белгородской области является безвозмездное поступление от других бюджетов бюджетной системы РФ. Проанализировав источники дохода бюджета Белгородской области в разрезе налоговых и неналоговых поступлений, было выявлено, что наибольший объем поступившей денежной массы приходился на долю налогов с доходов физических лиц. В разрезе по типам муниципальных образований в бюджет Белгородской области за период 2009-2012г. в наибольшем объеме по всей анализируемой совокупности поступали денежные средства от муниципальных районов.

#### **Использованные источники:**

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации // СПС «Консультант Плюс». – (Российское законодательство).
2. Александров, И.М. Бюджетная система Российской Федерации: учеб. пособие для вузов / И.М. Александров. – М. : «Дашков и К», 2006. – 486 с.
3. Динес, И.Ю. К вопросу о формировании доходной базы местного самоуправления / И.Ю. Динес // Финансы. – 2005. – №8. – С.26.
4. Мокрый, В.С. Межбюджетные отношения и финансовые основы местного самоуправления/ В.С. Мокрый // Финансы. – 2001. – № 6 – С.5-8.
5. Скокова, Н.А. Цели и задачи бюджета развития муниципального образования / Н.А. Скокова // Финансы. – 2004. – № 4. – С.73.

*Токарев Т.Ю.*  
*аспирант*  
*кафедра «Экономической теории и*  
*регионального развития»*  
*Челябинский государственный университет*  
*Россия г. Челябинск*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

**Аннотация:** В данной статье автор проводит исследование рынка жилой недвижимости в России. Рассмотрены особенности развития кризисных явлений на рынках недвижимости в других странах. Выявлены особенности развития банковского сектора в России и его влияние на рынок недвижимости, также рассмотрены социальные аспекты развития рынка недвижимости и особенности жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства в России. В конце статьи проведены расчеты целесообразности инвестирования в рынок жилой недвижимости.

**Ключевые слова:** рынок жилой недвижимости, ЖКХ, ипотечное кредитование, низкорисковый актив.

Предположение многих экономистов, что недвижимость считается надежным вложением денежных средств, на самом деле далеко от истины. Утверждение, что в экономически продвинутых городах с ограниченной территорией для дальнейшей застройки внутри территориальных границ (вроде Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и др.) цены не могут упасть никогда, также можно отнести к ошибочным. Современная история показывает множество примеров обвала цен на жилье на длительный срок.

**США.** Самый масштабный пузырь на рынке недвижимости в мире возник в США. Упрощение условий выдачи ипотечных займов банками и погоня за любыми клиентами, любой ценой, привело к повышению спроса и цены на недвижимость, на рынок пришли недобросовестные заемщики, которые при более высоких ставках и не помышляли о покупке дома. Нарастание потребления в США в последние годы осуществлялось в основном за счет наращивания кредита, а не дохода. В июне 2006 года долги домохозяйств США превысили уровень в 130% от их располагаемого дохода [6]. Подобное явление держалось на основе снижения ставок и смягчения условий кредитования в последние десятилетия. Кризис саб-прайм ипотеки запустил процесс делевериджа (см. рис. 1), т.е. процесс сокращения долговой нагрузки (долга и платежей по долгу по отношению к доходам) в рамках долгосрочного кредитного цикла, и во втором квартале 2008 г. объемы ипотечных кредитов резко сократились, в результате чего соотношение долга домохозяйств к ВВП по прошествии четырех с половиной лет к декабрю 2012 года опустилось до 81% [6] (с 1960 по 1984 год среднее значение долга домохозяйств в % от ВВП составляло 44%; с 1987 по 2001 год – 62%).

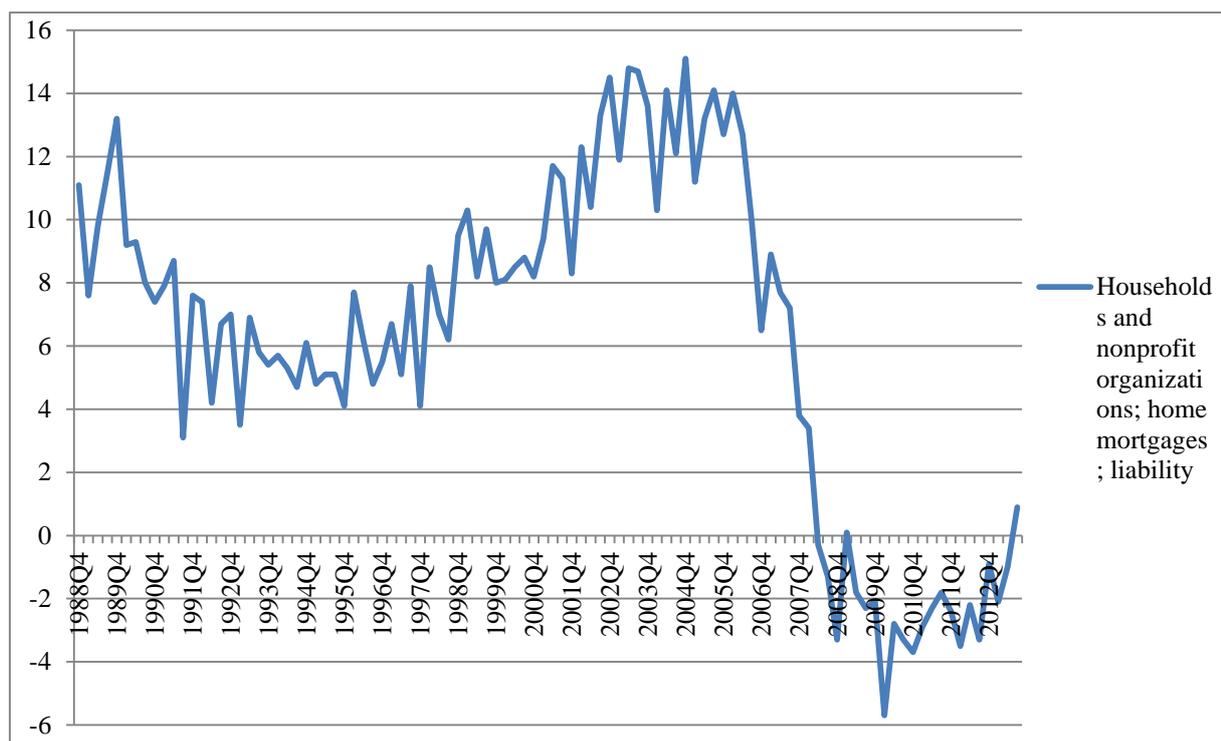


Рис. 1. Динамика ипотечного кредитования в США (в % к предыдущему периоду) [6].

Банки не остановились на этом и создали производные финансовые инструменты перепродавая ипотечные долги в виде облигаций, и с верой в то, что недвижимость является низкорисковым активом. Ипотечная процентная ставка в США снизилась с 14% в 1982г. до 6% в 2002, оставаясь низкой до 2005г [7].

Совокупный долг американских домохозяйств к ВВП США с 24% в 1950 году достиг своего пика в 97% в середине 2008 года. За чем последовало кредитное безумие и значительное превышение темпов роста долга домохозяйств над темпами роста номинального ВВП, т.е. надувание кредитного “пузыря” в период с 2001 по 2008 год.

После 2008 года ситуация кардинально изменилась: ставки достигли нулевых отметок и дальше удешевлять стоимость обслуживания долга возможности не было, при этом условия кредитования начали резко ужесточаться. Под тяжестью необходимости обслуживания долгов, т.е. уже потраченных будущих доходов, наращивать потребление домохозяйства далее не могли, начался процесс делевериджа [26]. При делеверидже долговая нагрузка просто становится непосильной для заемщика и ее не ослабить понижением процентных ставок. Кредиторы понимают, что долги выросли слишком сильно и едва ли заемщик сможет погасить займы. Заемщик не может погасить долг, а его залоговое имущество, стоимость которого было неадекватно раздуто в ходе кредитного бума, потеряло цену. Долговая ситуация так давит на заемщиков, что им и не хочется брать новые кредиты. Кредиторы прекращают давать займы, а заемщики – брать займы. К декабрю 2012 года объем долга к располагаемым доходам

сократился до 106%, но по историческим меркам также остается высоким (среднее значение с 1987 по 2001 год составляло 85%) [26]. Проанализировав структуру и динамику изменения объема кредита домохозяйств, становится понятно, что этот «пузырь» методично раздувался в сегменте жилой недвижимости. Действительно с 2000 по 2008 год объем ипотечных кредитов под жилую недвижимость увеличился более чем вдвое с \$4,5 трлн до \$10,6 трлн. Объем потребительского кредита (студенческие кредиты, автокредиты, кредитные карты и т.д.) вырос за аналогичный период всего с \$1,6 трлн до \$2,4 трлн. Цены на дома достигли своего максимума осенью 2006 года. Увеличение предложения жилья на рынке и ужесточение условий выдачи новых кредитов наряду с ростом процентных ставок стало триггером к падению цен. К весне 2008 года портфель недвижимости американских домохозяйств успел потерять 11% стоимости. На рис. 2 представлен индекс недвижимости Кейса-Шиллера, являющийся основным индексом, используемым в США для оценки среднего значения цен на недвижимость.

Ипотечный долг тем временем продолжал расти вплоть до середины 2008 года, создавая прочную основу для запуска сильнейшего кризиса со времен Великой Депрессии 1930-х. На фоне падения стоимости недвижимости, активы домохозяйств резко сжались, но обязательства перед кредиторами остались на прежнем уровне. В результате благосостояние домохозяйств (активы за вычетом обязательств) значительно ухудшилось.

Делеверидж начинается с резкого сокращения трат, или введения режима жесткой экономии [26]. Заемщики прекращают брать в долг и начинают погашать старые долги (дефляционный сценарий). Кажется, что это должно привести к сокращению долга, но это не так: надо понимать, что расходы одного человека – это доходы другого человека. В условиях режима жесткой экономии доходы сокращаются быстрее, чем сокращается долг. Все это приводит к дефляционным процессам. Предприятия начинают сокращать персонал, повышается уровень безработицы и т.д. Многие заемщики не могут погасить свои долги. При этом обязательства заемщика – это активы кредитора. Когда заемщик не выполняет свои обязательства по погашению долга перед банками, начинается паника. Люди перестают верить банкам, и начинают забирать свои вклады. В худшем варианте банки лопаются, начинаются дефолты на предприятия, что приводит к жесткой экономической депрессии. В этом случае кредиторы часто идут по пути реструктуризации задолженности заемщика в надежде вернуть хоть какую-то часть выданных в займы средств (снижение ставок по ранее выданным кредитам, пролонгаций срока займа, частичного списания и т.п.). Так или иначе, доходы вновь сокращаются быстрее долга, что приводит к дефляционному сценарию.

В кризис правительство собирает меньше налогов, но вынуждено больше тратить – необходимо выплачивать пособия по безработице и запускать программы стимулирования экономики. С увеличением расходов

растет дефицит бюджета, который нужно как-то профинансировать. Понятно, что подъем уровня налогов в экономике, находящейся в депрессии, будет губительным. Но можно поднять налоги для богатых, т.е. перераспределить богатство от имущих к неимущим. Как правило, в такие моменты возникает острый социальные протесты и всеобщая ненависть широких слоев населения к богатым. Чтобы не допустить деструктивных последствий депрессии необходимо срочно предпринимать меры, Вариантом спасения становится “печатный” станок центробанка (инфляционный сценарий), где напечатанные деньги направляются на покупку:

- Финансовых активов (что вызывает рост их цен и благоприятно сказывается на благосостоянии тех, у кого эти финансовые активы есть)

- Правительственного долга, который, достигает своих пиковых значений во времена делевериджа (поддержка безработных, стимулирующие экономические программы). Программа выкупа долгосрочных облигаций американского казначейства со стороны ФРС США получила название «количественное смягчение» (англ. Quantitative easing, QE) [17].

Американские власти и ФРС через программы QE и Twist направили свои силы на восстановление рынка недвижимости. Портфель недвижимости американских домохозяйств с пиков 2006 года (\$22,4 трлн) до минимумов декабря 2011 года (\$16,1 трлн) обесценился на 28% [6]. И только в 2012 году наметились позитивные сдвиги и стоимость портфеля недвижимости выросла на 9,6% в годовом пересчете до \$17,4 трлн. Это очень важный положительный момент, учитывая вес этого портфеля в структуре активов домохозяйств. Несмотря на значительное сокращение долга со 130% до 106% располагаемого дохода домохозяйств, нельзя однозначно говорить о том, что делеверидж близок к завершению. Доходы и долг распределены в экономике США неравномерно, т.к. большая его часть сосредоточена в секторе домохозяйств со средним и низким уровнем доходов.

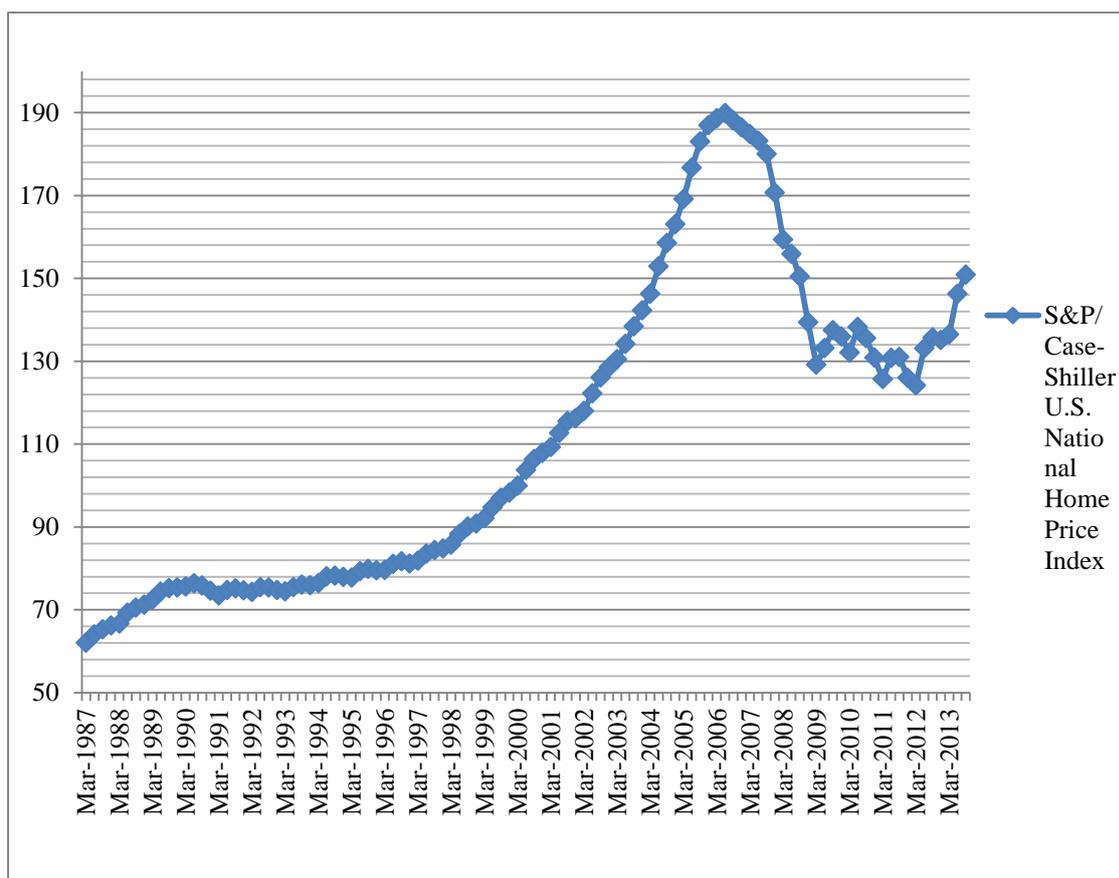


Рис. 2. Индекс недвижимости Кейса-Шиллера (S&P/Case-Shiller U.S. National Home Price Index) [38]

**Испания.** В Европейских странах есть похожий пример «пузыря» недвижимости. Концепция развития испанской экономики сводилась к одному — построить побольше недвижимости для немецких и британских пенсионеров [2, стр. 342]. До 2007 года Испания была одним большим пузырем недвижимости. В 90-е и 2000-е, банки инвестировали сугубо в сектор строительства, и доля строительства в ВВП составляла 12%, что было больше в два раза чем у Франции и Великобритании. С 1997 по 2007, цены на недвижимость в Испании выросли на 155%, или 8% ежегодно, перед тем как упасть на 22% перед финансовым кризисом 2008 г. [15] Испания сегодня лидер по уровню безработицы (26,6% против 12,2% в среднем по еврозоне [14]). Домохозяйства за предкризисные 20 лет утроили свой долг, доведя его до 87% ВВП, и это в основном ипотечные кредиты [12].

**Ирландия.** В конце 1990-х Ирландия совершила удивительный скачок, переориентировавшись с доминирующего ранее аграрного сектора на хай-тек и услуги, рост ВВП составлял 8-9% в год. Транснациональные компании обнаружили в Ирландии квалифицированную и дешевую англоговорящую рабочую силу и стали переводить свои офисы в Ирландию. И по уже знакомой схеме заимствования частного сектора, по данным ОЭСР, выросли с 128% ВВП в 2002-м до 215% в 2007 году, Ипотечное кредитование росло еще быстрее, среднегодовой темп роста составлял 25%. Жилищное строительство достигло 13% ВВП в 2006-м. С 2004 по 2007, сумма

ипотечных кредитов выросла с 73 до 148 миллиардов евро [9]. С 1996 г. по 2006 цены на вторичное жилье выросли на 334%, а на новое жилье на 250%. Одновременно в разнос пошли и госфинансы — постоянный рост стоимости активов повышал объем собираемых государством налоговых поступлений, и правительство увеличило госрасходы. Когда цены на недвижимость достигли пика в 2007-м и стали падать, все три процесса развернулись в обратную сторону: банки остались с обесценившимися залогами и плохими кредитами, население и бизнес — с неподъемными долгами, а государство — с огромной дырой в госбюджете. Бум обернулся тяжелейшим кризисом (ВВП упал в 2008-м на 3% и на 7% в 2009-м). «Пузырь» лопнул цены на недвижимость стали падать в 2008 на 13.4%, 2009г. - 14.3%, 2010г.-11.6% , 2011-18.7% [8]. Столь длительное падение рынка недвижимости связано с тем, что при этом на начальной стадии сдувания пузыря цены могут оставаться высокими, но спрос постепенно иссякает, рынок недвижимости становится неликвидным. Банки оценивают недвижимость дорого потому, что у самих много ипотечных кредитов и недвижимости на балансе. Начать оценивать ниже — признать огромные потери или даже банкротство.

Сверхблагоприятные условия предоставления кредитов на фоне экономического бума были самоусиливающимся процессом. Доступность и дешевизна кредита повышала цены активов, это повышало стоимость залогов у банков, что ослабляло банковские стандарты оценки платежеспособности заемщика и опять-таки позволяло населению и бизнесу брать в долг еще больше.

**Польша, Венгрия, Латвия.** В Польше, Венгрии и Латвии кризис недвижимости имел немного другой оттенок, валютный [10]. До 2008 года польские и венгерские домохозяйства набирали ипотечные кредиты в иностранной валюте, а именно в евро и в швейцарских франках. Привлекали низкие ставки по швейцарской валюте, наблюдавшаяся до кризиса стабильность и даже рост национальных валют по отношению к франку. В итоге более половины всех ипотечных кредитов в Польше было выдано во франках, в Венгрии — три четверти. Кризис-2008 показал рискованность таких операций. В середине 2008-го за франк давали два злотых, в начале 2009-го — уже три. Еврокризис-2010 сопровождался уходом из евроактивов в швейцарский франк. В августе 2011 года курс дошел до четырех злотых за франк. Похожая история произошла и в Латвии. Переоценке недвижимости в начале 2000-х способствовал поток денег скандинавских банков (Swedbank, SEB и Nordea). Дешевые кредиты в евро потихоньку раздули пузырь на рынке. С 2004 г. по 2006 г. Средняя цена на квадратный метр недвижимости в Латвии вырос на 150% (с 211 евро до 529 евро за 1 кв. м) по данным Central Statistical Bureau[1]. В 2009-м он лопнул, цены на недвижимость, по оценке Danske Bank, упали за год на 70%, ВВП — на 17,8 % [3].

**Япония.** Глубочайшим провалом рынка недвижимости или «пузырем» можно считать кризис в Японии: цены упали от пика 1990-го более чем на

40%. Он же и самый затяжной: падение растянулось на 23 года и все еще продолжается [33]. ВВП Японии в 1980-х росло 3,89%, по сравнению с 3,07% в США (по данным Бюро экономического анализа), но экономика Японии столкнулась с неприятностями в 1990 году. С 1991 по 2003, ВВП Японии, рос лишь на 1,14% в год, что значительно ниже, что из других промышленно развитых стран [16]. Простые японцы не могли позволить себе купить квартиру и проблема сверхвысоких ежемесячных платежей была решена креативно — повышением срока кредита. Впервые в истории появились ипотечные кредиты на 99 и 100 лет (такой продукт предлагали кредиторы Nippon Mortgage и Japan Housing Loan) [19]. Покупая в кредит квартиру, владелец должен был всю жизнь расплачиваться, такая перспектива устраивала не всех, что заметно сказалось рождаемости. Позже этот японский тренд на резкое снижение рождаемости повторят и крупные китайские города с недоступными ценами на жилье, например современный Шанхай. Падение цен началось во второй половине 1991-го. За 23 года цены упали почти на 50% и падают до сих пор. Не оправилась в полной мере и японская экономика, два последних десятилетия здесь так и называют — потерянными, а об обгоне США уже нет и речи.

Рассмотрев особенности развития кризисных явлений на рынках недвижимости других стран, можно перейти к изучению рынка недвижимости в России.

### **Особенности развития банковского сектора в России и его влияние на рынок недвижимости.**

Сырьевая модель как основной структурный элемент нашего хозяйства фактически сложилась к началу 2000-х годов. Она обеспечила не только бездефицитный бюджет, экономический рост и терпимое благосостояние народа, а также определила практически все основные параметры экономической деятельности. Сырьевой сектор был основным источником дохода бюджета, но он же имел отличные налоговые льготы. В него вкладывали, не жалея денег, так как сырьевой сектор буквально кормил страну. Период с осени 2008-го по осень 2013 года фактически ушло на то, чтобы осознать: сырьевой сектор на очень долгие годы потерял способность быть драйвером нашего роста [24, стр. 20]. Самый яркий признак этого — динамика акций «Газпрома», которые сегодня стоит всего треть от своего пика 2008 г.

Растущие кредитные риски на рынке необеспеченного розничного долга в сочетании с низким уровнем достаточности капитала банков обуславливает высокую уязвимость банковской системы. Ко всему прочему ситуация осложняется ужесточением подхода Банка России к отзыву лицензий у ненадежных и недобросовестных банков, а также непростым положением ряда крупных металлургических компаний с высокой закредитованностью, ослабленных плохой конъюнктурой цен на металлы [27, стр. 30]. Массовый отзыв лицензий, привело к резкому сжатию

межбанковского рынка, рост доходностей по банковским облигациям и массовое бегство в крупные государственные фининституты, что в конце 2013 года банковская сфера была в состоянии кризиса ликвидности. Если по итогам 2012 г. банковский сектор продемонстрировал рекордный за последнее десятилетие чистый финансовый результат в 1 трлн рублей. Российские банки за 2013г. сократили прибыль на 1,8% в годовом выражении - до 933,6 млрд руб. [49] Учитывая, что совокупные активы банковской сферы за год выросли на 18%, до 56,9 трлн руб., их рентабельность упала до 1,7% (до уровня 2010 года). Одновременно значительно увеличилось количество убыточных банков: с 55 до 148 (с 1 января 2013 по декабрь 2013).

Качество портфеля кредитов физлицам действительно снижается: по данным Банка России, за первые шесть месяцев 2013 гола объем просроченной задолженности вырос на 19,6%, в то время как сам портфель кредитов – на 13,7%. Выше всего уровень просроченной задолженности именно в сегменте необеспеченной розницы: за шесть месяцев 2013 года доля непогашенных в срок кредитов от общего объема ссуд, по которым наступил срок платежа, выросла с 10,0% до 13,3%. Растет и доля граждан, имеющих одновременно несколько действующих кредитов: так, доля заемщиков с тремя и более кредитами выросла с 1 июля 2012 года по 1 июля 2013-го на 23%. Неудивительно, что одной из наиболее частых причин отказа заемщику в предоставлении кредита является высокий уровень долговой нагрузки, измеряемый коэффициентом DTI (долг/доход) [36, стр. 85].

Для оценки системных рисков для банковского сектора при расширении потребительского кредитования МВФ ввел два стандартных показателя: отношение задолженности домохозяйств к ВВП и отношение расходов на обслуживание долга к денежным доходам за вычетом обязательных платежей. Первый показатель составляет в России 13,3% ВВП (против 83,6% в США), и это в несколько раз ниже, чем в Восточной Европе. Поэтому происходящее на рынке кредитов населению предпочтительнее называть не бумом, а догоняющим развитием. А вот второй показатель действительно высок: около 25% доходов граждан идут банкам. В других странах он в несколько раз ниже, поскольку средний уровень доходов выше, а процентные ставки в несколько раз ниже [41]. Пострадать от этого могут главным образом те банки, которые активно занимаются потребительским кредитованием, увеличив нагрузку на Агентство по страхованию вкладов. Масштабный кризис плохих долгов может привести к образованию дыры в активах не отдельных кредитных учреждений (декабрьский события 2013 г., показали насколько уязвимы бизнес-модели региональных кредитных учреждений) а всей банковской системы.

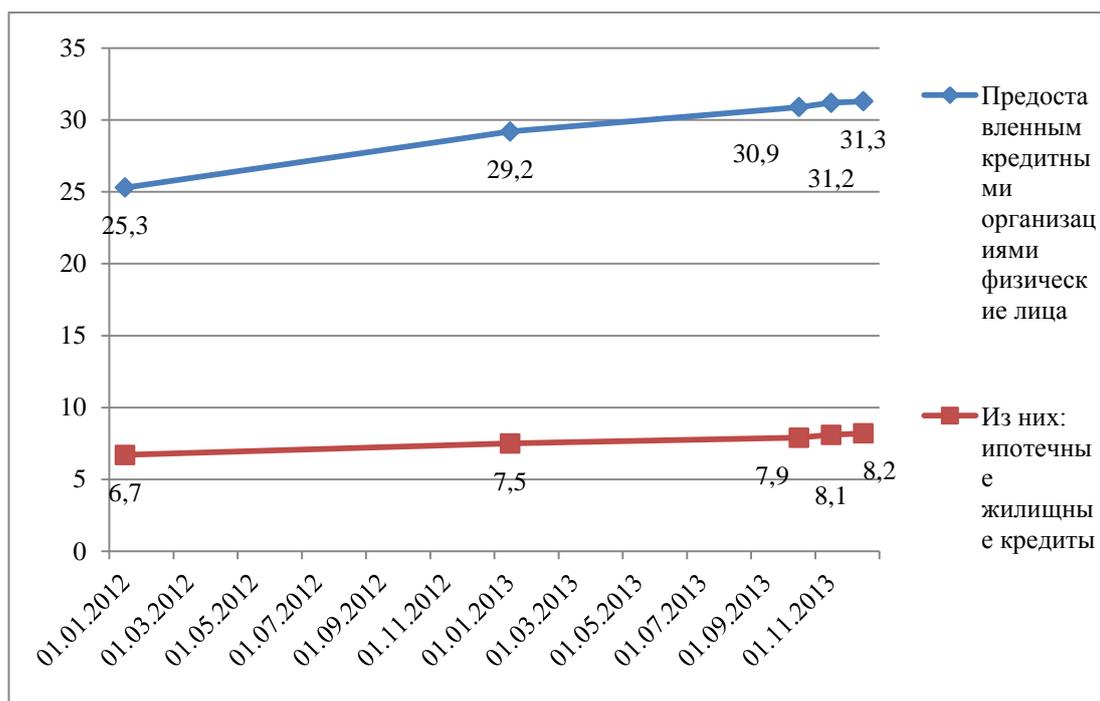


Рис. 3. Структура задолженности по кредитам [45].

Половина населения располагает доходом ниже примерно 15 тыс. руб. в месяц, но не отказывается от участия в потребительской гонке, покупая автомобили, дорогую бытовую технику [34, стр. 11]. Бизнес банков, основанный на эксплуатации финансовой безграмотности граждан, по сути, мало чем отличается от, скажем, добычи нефти. Просто эксплуатируются не месторождение, не природные ресурсы, а финансовая безграмотность большинства российских граждан. Последствия низкой финансовой грамотности мы наблюдаем сейчас в виде закредитованности: треть населения сильно закредитована и не справляется с выплатами по своим обязательствам. Вследствие чего банки несут потери, увеличивается риск невозврата по портфелям и это, естественно, сказывается на ужесточении условий кредитования [29, стр. 17]. В целом финансовая грамотность нашего населения отстает в связи с тем, что, во-первых, сама рыночная финансовая система России еще молода по сравнению с западными странами, во-вторых, потому что в целом большинство населения беднее и у него нет возможности пользоваться финансовыми услугами. В-третьих, спектр финансовых услуг уже, а процент населения, ими пользующегося, существенно ниже, чем в западных странах. В последние годы принято много законов, ограничивающих возможности финансовых институтов пользоваться финансовой неграмотностью населения для введения его в заблуждение, например, появилось требование раскрывать эффективную процентную ставку или указывать в рекламных материалах полную информацию о продукте. Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), к примеру, насчитало всего 450 тыс. граждан, у которых пять и более действующих кредитов (менее 1% от всех заемщиков), возможно это делается чтобы погасить старые, а это означает невозможность погашать

свой долг собственными силами Услуги для заемщиков [40]. Отметим, что существенный рост потребительского кредитования способствует росту рисков финансового сектора в целом – портфель выдаваемых населению кредитов продолжает расти темпами более 30% в год, а необеспеченные потребительские ссуды – более 35% в год, причём часть этих кредитов идёт на рефинансирование уже взятых кредитов. Доля кредитов физлицам в активах банковской системы приближается к 18%, при том, что, по данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), растёт доля заёмщиков, обслуживающих одновременно несколько кредитов. Так, доля заемщиков с двумя кредитами выросла с 5,2% на начало 2011 г. до 9,6% на конец сентября 2013 г., а обслуживающих одновременно три кредита – с 1,6% до 4,1%, четыре и более кредитов – с 1,2% до 2,6%.

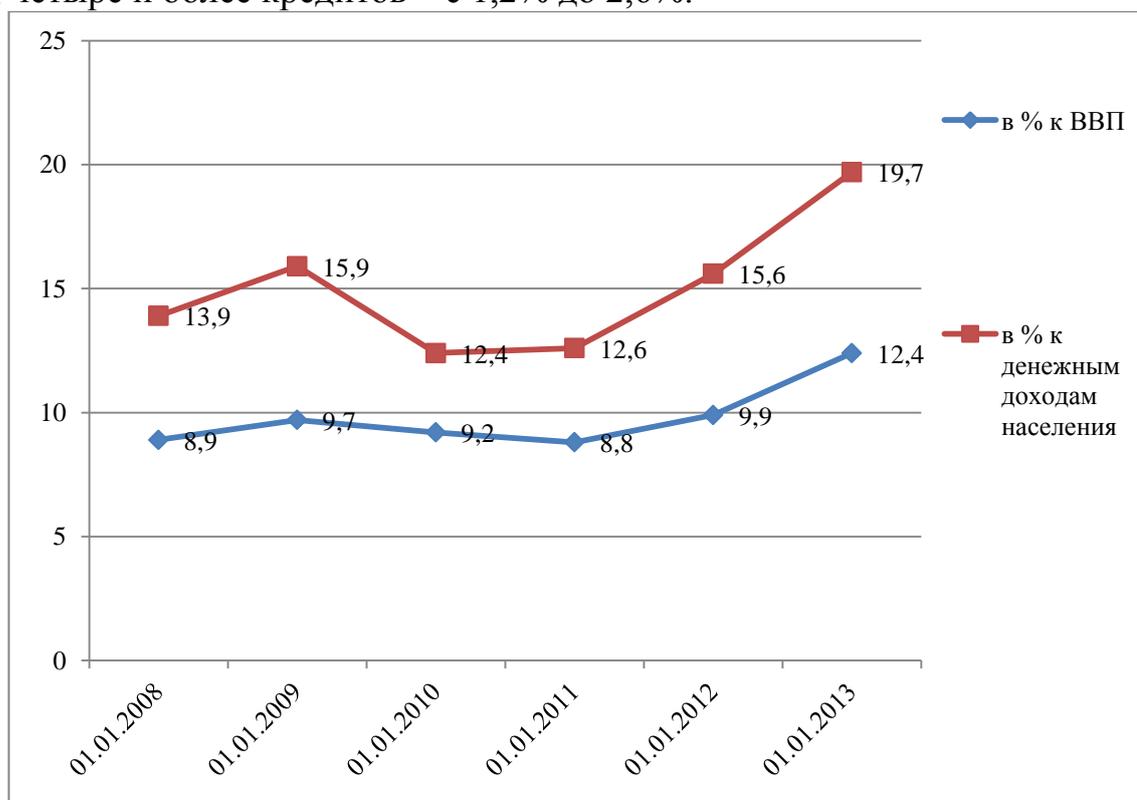


Рис. 4. Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам, включая просроченную задолженность (в % к) [45].

Эта опасная тенденция уже выражается в виде роста просроченной задолженности по потребительским и автокредитам и особенно по кредитным картам (здесь уровень просрочки растет быстрее общей суммы долга граждан). По данным ЦБ, в начале 2013 года темпы роста просрочки (9,9% за первый квартал) были в два раза выше, чем темпы роста собственно кредитов [45]. Политику банков можно понять, т.к. ставки по краткосрочным кредитам физическим лицам в 2,5 раза выше ставок в корпоративном секторе.

Сейчас темпы роста просрочки замедлились, но в годовом выражении составляют почти 27%. Пока банки справляются с ситуацией, так как имеют большие резервы на потери по ссудам, но возможное падение доходов

населения (во втором квартале 2013-го рост реальных доходов населения 2,9%) или роста безработицы в случае возникновения кризисных проявлений в экономике может негативно сказаться на дальнейшей судьбе банков.

Итоги развития рынка ипотечного кредитования в январе – сентябре 2013 года свидетельствуют об опережающем развитии рынка ипотеки в России на фоне общего замедления экономического роста в стране. В январе – сентябре 2013 года было выдано 557 325 ипотечных кредитов на общую сумму 905,9 млрд рублей, что в 1,17 раза превышает уровень января – сентября 2012 года в количественном и в 1,29 раза в денежном выражении [20]. Доля сделок с участием ипотечных займов увеличилась за год с 30% до 50%. Столь быстрый рост ипотечной задолженности показывает, что сегодня денег у населения не так уж и много, взлет ипотеки на фоне стагнирующей экономики и ожидаемого сокращения доходов населения означает резкий рост рисков в этом сегменте. Несмотря на высокие мировые цены на нефть (\$108 за баррель марки Urals в среднем за 9 месяцев 2013 года), темпы роста российской экономики остаются невысокими – за 9 месяцев 2013 года рост составил всего 1,3%, что является самым низким уровнем с конца 1990-х годов (за исключением кризисного 2009 года).

Факторами, препятствующими более динамичному развитию экономики, являются сохраняющаяся зависимость российской экономики от сырьевого экспорта, постепенно ослабевающий внутренний спрос.

Опасна и зависимость застройщиков от ипотеки, т.к. в случае банковского кризиса и сокращением ипотеки (процесс делевериджа) застройщиков ожидают большие проблемы с реализацией и финансированием текущихстроек. Так, за три квартала 2013 года поставлен рекорд ввода жилья в стране – 485,3 тыс. квартир общей площадью 38,7 млн кв. метров (+12% к соответствующему периоду предыдущего года). Ввод жилья по стране по итогам года обещает быть рекордным за последние 15 лет (с 1989 года). По данным Росреестра – все большее количество сделок с жильем в стране совершаются при помощи ипотеки. Так, каждое четвертое право собственности (24%), зарегистрированное в сделках с жильем в январе – сентябре 2013 г., приобреталось с использованием ипотечного кредита. Этот показатель является рекордным за весь период наблюдения (с 2010 года). Таким образом, налицо все более возрастающая роль ипотеки в развитии всего жилищного рынка страны.

Среди других значимых тенденций развития ипотечного рынка следует отметить рост ипотечного портфеля на балансах банков. Так, на 01.10.2013 года он составил 2 398,8 млрд рублей, что почти на 32% превышает уровень соответствующего периода 2012 года.

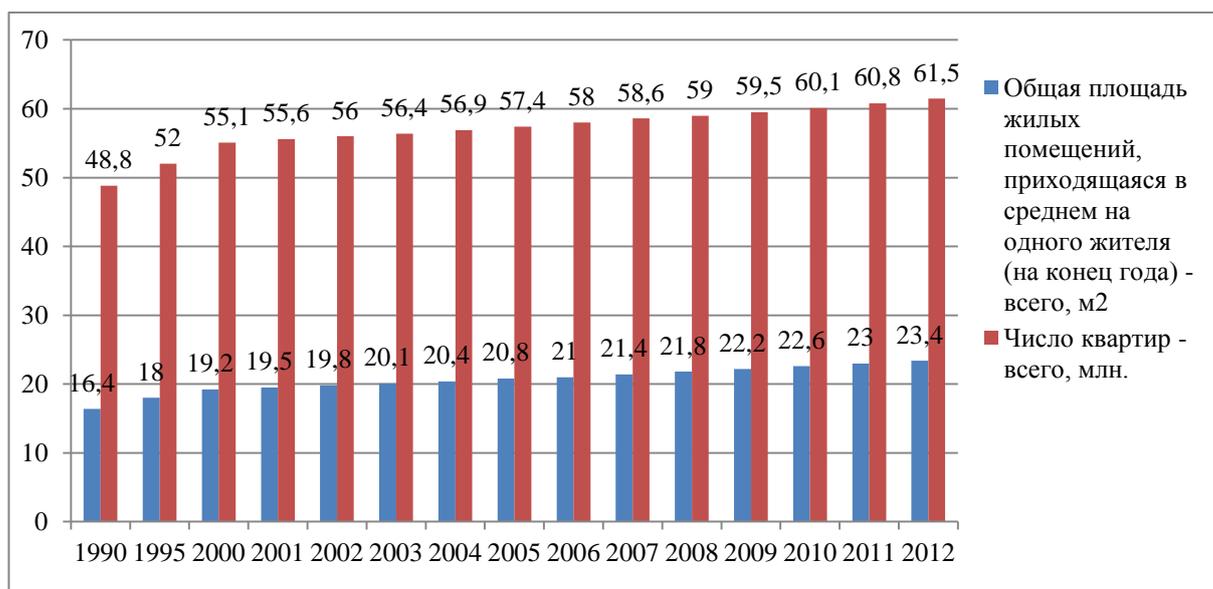


Рис. 5. Основные показатели жилищных условий населения [47].

Важно, что российский рынок новостроек ощутил проблемы со спросом на весьма невысоких (относительно других стран) объемах строительства, в России в 2013 году было построено 70 млн. кв. м. (0,5 кв. м на душу населения), что вдвое меньше перенаселенного Китая. Также высокий износ жилого фонда и низкая обеспеченность жильем (23,4 кв. м. на человека – см. рис. 5.).

Такой, на первый взгляд, позитивный фактор, как рост зарплат (подталкиваемый их ростом в бюджетной сфере), на фоне замедления экономики и недостаточного роста производительности труда также приводит к увеличению издержек производства, что в свою очередь формирует отложенные риски роста уровня безработицы. Отметим, что уровень занятости населения является одним из самых значимых факторов, определяющих ситуацию на рынке ипотечного жилищного кредитования.

Таким образом, наблюдаемая в настоящий момент динамика макроэкономических факторов свидетельствует об отсутствии фундаментальных причин, которые позволили бы сохранить текущие темпы роста ипотечного рынка (44% в 2012 году, около 30% – по данным за третий квартал 2013 года в среднесрочной перспективе.) [20]. Более того, АИЖК отмечает растущие риски того, что в случае, если наблюдаемая рецессия затянется и приведет к росту уровня безработицы, а также отразится на доходах потенциальных заемщиков, рост ипотечного рынка может также приостановиться, а в перспективе – стать отрицательным.

При этом анализ группировки ипотечных ссуд по срокам просроченной задолженности показывает стабильно хорошее качество портфеля. Это подтверждается тем, что в условиях значительного увеличения ипотечного портфеля банков объем дефолтных ссуд (с просрочкой от 90 дней и выше) сократился в относительном выражении, но в абсолютном остался практически на том же уровне (2,33% и 55,9 млрд

рублей на 01.10.2013 года против 3,04% и 55,3 млрд рублей на 01.10.2012 г.) [44].

Анализ поведения основных игроков показывает, что с учетом ослабления требований к заемщикам и относительно низкого первоначального взноса по ипотечным кредитам, выданным в предыдущие периоды, возможно ухудшение ипотечного портфеля банков в среднесрочной перспективе в случае ухудшения экономической ситуации в стране (в частности, в случае роста уровня безработицы и падения доходов).

Обращает на себя внимание также риск роста просроченных платежей, ввиду сохраняющейся тенденции снижения требований к ипотечным заемщикам со стороны ведущих банков. В случае ухудшения макроэкономической ситуации и падения доходов заемщиков это станет спусковым механизмом ухудшения качества ипотечных портфелей банков и увеличения просроченной задолженности по высокорисковым кредитам.

Одной из самых важных причин роста ипотечного рынка в 2013 году является наблюдающаяся со второго квартала 2013 года тенденция снижения ставок по ипотечным кредитам. Достигнув своего максимума в марте (12,9%), месячные ставки начали постепенно снижаться – со второго квартала их снижали почти все ведущие игроки ипотечного рынка. В целом за 6 месяцев (с максимального уровня 2013 года, зафиксированного по итогам первого квартала) месячная ставка выдачи по ипотечным кредитам в рублях снизилась на 0,5 п.п. и составила в сентябре 12,4%, что на 0,1 п.п. выше уровня сентября 2012 года. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам в рублях, выданным за 9 месяцев 2013 года (накопленным итогом), составила 12,6% (12,2% за 9 месяцев 2012 года), что на 5,72 п.п. (7,62 п.п. за 9 месяцев 2012 года) выше уровня инфляции за этот период.

Среди других значимых тенденций развития ипотечного рынка следует отметить рост ипотечного портфеля на балансах банков. Так, на 01.10.2013 года он составил 2 398,8 млрд рублей, что почти на 32% превышает уровень соответствующего периода 2012 года. Абсолютный прирост портфеля с 01.10.2012 г. по 01.10.2013 г. составил 578,4 млрд рублей.

Во многом, такого баланса удалось достичь благодаря активному развитию финансовых инструментов на рынке жилищного строительства, который абсорбировал дополнительный спрос населения: в 2013 году наблюдалась тенденция роста доли сделок с ипотекой в новостройках – по оценкам АИЖК, доля ипотечных кредитов на приобретение жилья в новостройках достигает 40% от общего объема выданных ипотечных кредитов, а по некоторым объектам она превышает 50 и даже 70% объема продаж. Это косвенно подтверждает данные Росреестра, согласно которым каждый третий (33%) зарегистрированный договор долевого участия в строительстве многоквартирных домов был заключен с использованием кредитных средств [21].

Проведя анализ ТОП-10 регионов по объему выданных жилищных кредитов, можно прийти к выводу, что ипотечное кредитование подогревает спрос на недвижимость в этих регионах, тем самым увеличивая цену за 1 кв. м. (см. рис. 6)

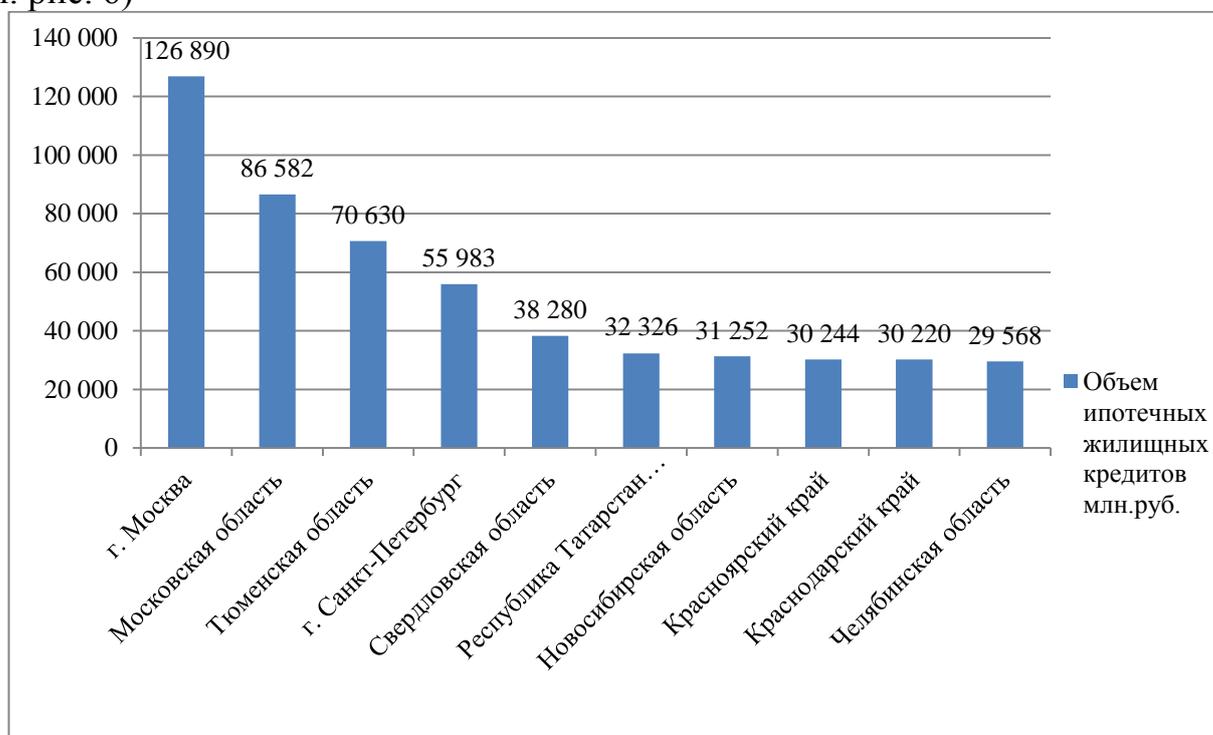


Рис. 6. Топ-10 регионов по объему ипотечных жилищных кредитов (млн. руб.) в 2013 г. [48]

За 9 месяцев 2013 года, по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, наибольшее увеличение объемов ввода индустриального жилья произошло в Москве – 852 тыс. кв. м, Московской области – 847,6 тыс. кв. м, Санкт-Петербурге – 511,8 тыс. кв. м. Наибольшее снижение объемов ввода индустриального жилья имело место в Краснодарском крае – 547,1 тыс. кв. м, Челябинской области – 270,5 тыс. кв. м, Нижегородской области – 146,1 тыс. кв. м и Республике Татарстан – 129,1 тыс. кв. м. Рассмотрев столь бурный рост ипотечного кредитования в России, следует подробно изучить социальные аспекты

### **Социальные аспекты развития рынка недвижимости в России.**

Необходимость повышать производительность труда за счет сокращения неэффективных рабочих мест превращаются в реальный прогноз по росту безработицы в следующем году. В кризисные 2008-2009 годы правительство не допускало увольнений, опасаясь безработицы. Сегодня компаниям разрешается в целях повышения эффективности экономики сокращать рабочие места и закрывать убыточные производства [35]. Кризисные процессы не во всех отраслях выливаются в увольнения работников: многие предприятия, скорее всего, начнут возвращаться к режиму неполного рабочего времени.

Положение бедных в России за прошедшие 10 лет ухудшилось, считают авторы доклада Института социологии РАН «Бедность и неравенство в современной России: 10 лет спустя» [22]. Авторы доклада считают официально установленная в России черта бедности явно занижена, бедных в России, по их подсчетам, почти в три раза больше, около 30% населения. Росстат утверждает, что бедным может считаться каждый восьмой. 12,1% населения или 18,4 млн человек во втором квартале 2013 года имели душевой доход ниже прожиточного минимума в 7372 руб. в месяц. Судя по соцопросам, наши граждане считают, что она составляет около 9 тыс. руб. Доходы ниже «народного уровня бедности» в 9 тыс. руб.— почти у четверти россиян (23%). Кроме этого, Росстат учитывает лишь бедных «по доходам», игнорируя огромную группу бедных «по лишениям» (25% населения). В целом, на основе использования социологических методов измерения российской бедности, картина ее общего количественного состояния, включающая основные группы бедных, оказывается в нынешний период следующей:

9% - бедные «по доходу» - те, чей среднедушевой доход в домохозяйстве ниже официально установленного прожиточного минимума в данном регионе (по официальным данным Росстата, на конец 2012 г. таковых было 8,8%);

25% - бедные «по лишениям» - не только те, у кого среднедушевой доход ниже прожиточного минимума (он может быть и равен ему, и даже выше), к этой группе социологи относят людей, реально живущих бедно и испытывающих ряд лишений, нехарактерных для большинства граждан, кто испытывает нужду в удовлетворении таких базовых потребностей как питание, жилищные условия, приобретение одежды и обуви, получение качественной медицинской помощи и т. п. К очень низкому уровню жизни при доходах, формально находящимся выше прожиточного минимума, их приводит специфика расходов домохозяйства (наличие в семье инвалида или тяжелобольного, алкоголика, наркомана, игромана);

4% - хронические бедные — те в составе бедного населения, которые находятся в состоянии бедности более 5 лет и характеризуются глубокой и застойной бедностью, качественно отличающейся от других видов бедности.

Так как эти две группы пересекаются, общее число бедных в России — 30% (в 2003-м их было 66%). В России широко распространена бедность работающих: наличие работы не гарантирует защиту от бедности. Не случайно собственные доходы работающих российских бедных существенно отстают от доходов работающих небедных, а у пятой части работающих российских бедных даже не превышают 7 тыс. руб. Это говорит о неизбежности нахождения последних, в случае если им не помогут другие члены семьи, в абсолютной бедности, денежным критерием которой выступает прожиточный минимум [22, стр. 159].

Многодетность и бедность — почти синонимы, чем больше в домохозяйстве несовершеннолетних детей, которые создают иждивенческую нагрузку, тем выше вероятность его попадания в бедность [34].

Так, среди россиян, не имеющих в составе своих домохозяйств несовершеннолетних детей, только 6% вошли в число бедных «по доходам», а для семей с одним и двумя детьми эти показатели были равны уже 9% и 14% соответственно. Семьи с тремя и более несовершеннолетними детьми — практически 50%.

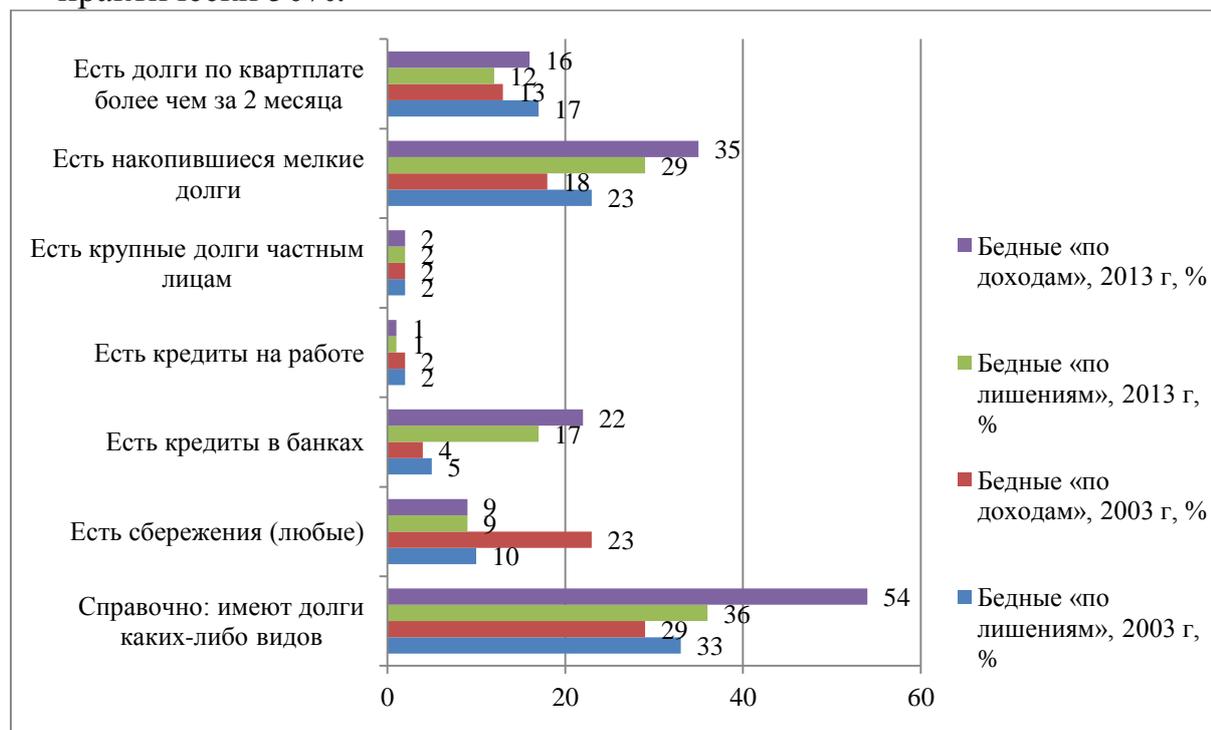


Рис. 7. Динамика наличия долгов и сбережений у бедных «по доходам» и «по лишениям», 2003/2013 гг., % [22, стр. 159]

Примечательно, что малоимущие россияне стараются в последнее десятилетие скорее приукрасить своё положение, чем преувеличить собственную бедность. И это принципиально отличает нынешнюю ситуацию от 1990-х годов, когда бедность обуславливалась в основном структурной перестройкой экономики, была распространена очень широко, и к бедным относились, прежде всего, как к жертвам ошибочной государственной политики. Отказ многих бедных признавать себя таковыми является своего рода асимметричным ответом на складывающийся в обществе образ бедных и свидетельствует о том, что постепенно в России быть бедным становится стыдно. В итоге многие реально бедные не готовы принять на себя подобную социальную роль, даже теряя при этом право на разного рода льготы и выплаты, им полагающиеся [22, стр. 158].

Реальный уровень жизни бедных, несмотря на формальный рост в последнее десятилетие их доходов, понизился. При этом (еще один парадокс) — обеспеченность их домашним имуществом выросла. Отчетливо выраженное стремление жить хотя бы «как все» и неготовность принять на себе роль

«живущего за чертой бедности» всё больше подталкивают бедное население страны к демонстративному потреблению. В основе этого стремления – неудовлетворённость своим социальным статусом, ярко выраженная и у российских бедных, их попытка повысить самооценку через приобретение не соответствующего их структурной позиции в обществе имущества. Это так называемое «компенсаторное потребление». В российских условиях оно выражается, прежде всего, в активной покупке товаров длительного пользования (ТДП). Ради покупки престижных ТДП – своего рода маркеров благополучия их владельца – многие бедные отвлекают деньги от других статей семейных расходов, включая питание, и залезают в долги. В итоге кредитная нагрузка на бедные домохозяйства, в т. ч. и за счёт дорогостоящих банковских кредитов, не просто очень велика – распространённость разного рода задолженностей, особенно кредитов банкам, в среде бедных за последние годы выросла в разы, что позволяет прогнозировать неизбежность дальнейшего ухудшения их положения [22, стр. 161].

Во-вторых – особая роль имущественного набора в сохранении социального капитала человека в российском обществе. Данный фактор, в отличие от компенсаторного характера демонстративного потребления, вполне рационален, хотя такая рациональность далеко не всегда осознается самими бедными. Скорее, они осознают свой страх стать не такими, как окружающие, а, следовательно – превратиться в своего рода «париев». Выбрасывание из сетей социальной поддержки, играющей гораздо большую роль в России, чем поддержка со стороны государства, чревато для многих домохозяйств тяжёлыми последствиями – не случайно в качестве причины бедности их личных знакомых отсутствие данной поддержки назвал каждый пятый россиянин. В этом плане покупка дорогостоящего имущества типа смартфона, айпада и т. д., не входящих ни в какие прожиточные минимумы, играет роль своего рода маркера, свидетельствующего о том, что человек ещё не «за чертой» и поддерживает его статус в сообществе. Таким образом, прирост своих доходов в последнее десятилетие и вновь открывшиеся возможности получения «лёгких» в плане их доступности потребительских кредитов все группы российских бедных направили на расширение своего домашнего имущества, и прежде всего – в той его части, которая позволяла им продемонстрировать как себе, так и окружающим, что они ещё не «конченные люди». И в условиях начавшейся в российском обществе стигматизации бедных такого рода мотивация понятна, хотя эффективность этой стратегии для самих бедных весьма дискуссионна.

Процесс наращивания своего домашнего имущества сопровождался у бедных сокращением объёма их недвижимого имущества. Оказалось, что с 2003 по 2013 год неблагополучные граждане снизили свою обеспеченность землей и недвижимостью. Они постепенно распродавали имевшееся у них недвижимое имущество — дачи, участки, гаражи [22, стр. 167]. Так, например, среди бедных «по доходу» доля имеющих дачу или садово-

огородный участок с домом сократилась за 2003-2013 гг. втрое – с 34 до 11%, гараж – вчетверо (с 30 до 8%), второе жилье также вчетверо (с 4 до 1%) и т. д. Ресурсообеспеченность бедных в последнее десятилетие заметно уменьшилась. Это касается и их финансовых ресурсов, и наличия находящейся у них в собственности недвижимости, и их человеческого капитала. При этом, судя по разрывам в инвестировании в человеческий капитал своих детей со стороны бедных и небедных россиян, уже в ближайшие годы можно ожидать дальнейшего углубления неравенств и межпоколенческого воспроизводства бедности, а не просто её консервации. Это неизбежно будет способствовать падению качества человеческого потенциала страны и росту социальной напряжённости.

Если говорить о динамике финансового положения бедных, то накопление долгов именно за прошедшее десятилетие действительно стало характерной особенностью их жизни. При этом поистине удивительно, как банки выдают кредиты людям, доходы которых ниже прожиточного минимума – а ведь доля имеющих банковские кредиты выросла за последнее десятилетие среди бедных «по доходам» в 5,5 раз (см. рис. 7). Живя в постоянной нужде и будучи в массе своей недостаточно функционально грамотными, они достаточно легко поддаются на зазывные рекламы о кредитах «без переплаты» и попадают в тяжелейшую долговую кабалу, из которой в массе своей уже не имеют возможности впоследствии выбраться (о финансовой неграмотности граждан мы писали выше). При этом катастрофически падает их уровень жизни – ведь никакие расчёты прожиточного минимума не учитывают платежи банкам по 20 и более процентов ежегодно [22, стр. 26].

Далее следует проанализировать такой показатель жизни бедных, как невозможность удовлетворить первоочередные нужды без долгов и их финансовую ситуацию в целом (см. таблицу 1).

Табл. 1. Финансовое положение бедных и небедных, 2013 г., % [22, стр. 26]

Характеристики финансового положения	Бедные		Небедные
	По доходу	По лишениям	
Есть долговая нагрузка, в т. ч.:	55	45	35
кредиты в банках	22	17	26
кредиты на работе	1	1	2

крупные кредиты от частных лиц	2	2	1
накопившиеся мелкие долги	35	29	9
долги по квартплате более чем за 2 месяца	16	12	2
доля имеющих мелкие долги и/или долги по квартплате	41	35	11
доля имеющих 2 и более вида кредитной нагрузки	19	15	5

Как видно из данных таблицы 1, долги действительно являются характерной особенностью жизни бедных, – если у небедных их имеет каждый третий, то среди бедных «по доходам», которым имеющихся финансовых средств и на текущие- то расходы не хватает, их имеет более половины, а среди бедных «по лишениям» – почти половина. Кроме того, кредитная нагрузка бедных и небедных качественно различается не только самим фактом наличия или отсутствия у них долгов, но и их характером. Долговая нагрузка небедных – это на три четверти кредиты в банках, в то время как среди бедных доминируют накопившиеся мелкие долги и долги по квартплате (бедные — целевая аудитория микрофинансовых организаций).

Зато сбережений у бедных практически нет. Они есть лишь у 1-2% бедных, и это суммы порядка 80-90 тыс. руб. В то же время у небедных наличие в домохозяйстве сумм, достаточных, чтобы прожить на них не менее года, означает в среднем суммы порядка 200 тыс. руб. и более.

По данным Всемирного Банка прироста населения в трудоспособном возрасте и притока иммигрантов теперь недостаточно, чтобы обеспечить увеличение рабочей силы [28]. При этом предложение рабочей силы ограничено демографическими факторами - низкой рождаемостью и продолжительностью жизни. К 2050 году рабочая сила в России должна сократиться на 25 млн. человек. В такой ситуации остается надеяться лишь на рост производительности труда. Российские рабочие сейчас одни из наименее эффективных среди коллег в развитых странах. Российский рабочий проводит на производстве 2000 часов в год, чтобы произвести в

среднем продукт на \$20 в час. В самых производительных экономиках рабочие работают всего 1400 часов в год, чтобы произвести в два раза больше. Производительность труда в России составляет лишь 30% от американской. Обычно для стран с низким уровнем выпуска экономики в час характерны использование устаревших технологий, неэффективный бизнес и производство, низкий уровень принятия новых знаний и технологических инноваций, плохая бизнес-среда. Все это характерно для России: в экономике преобладают традиционные компании с низким уровнем технологических инноваций, организационные процессы плохо работают, инвестиционный климат оставляет желать лучшего. Компании предпочитают не инвестировать в новые знания и технологии, а увеличивать количество рабочих часов. Однако потенциал рабочей силы в России близок к истощению. Подобная стратегия не может обеспечить ускорение темпов роста экономики. Тормозит процесс модернизации экономики и ее структура - концентрация на экспорте сырья. Особую озабоченность у Всемирного банка вызывает тот факт, что в России продолжается разрыв между уровнем производительности и зарплат. Рекордного уровня достигла занятость в государственном секторе - на него сегодня приходится почти четверть занятости в целом (24,5%). В России за период с 2008 по 2010гг. средний уровень занятости в государственном (т.е. нерыночном) секторе был выше, чем в других развитых странах и странах с развивающейся экономикой, таких как Бразилия, Южная Корея, Турция или Украина [23].

#### **Особенности жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства в России.**

Совокупные расходы частных домохозяйств на жилье и ЖКХ в России составляют в среднем четверть семейного бюджета [24, стр.20]. В период экономических реформ 90-х годов прошлого века в стране произошло резкое сокращение инвестиций в основные фонды ЖКХ, по этой причине, основные фонды ЖКХ к настоящему времени уже сильно изношены, их большая часть находится в аварийном или предаварийном состоянии (см. рис. 8) Сейчас ЖКХ России переживает достаточно трудные времена, изношенные фонды должны быть доведены до нормативного состояния, что требует огромных денежных вложений. В стране продолжается рост тарифов и одновременно увеличивается износ коммунальной инфраструктуры.

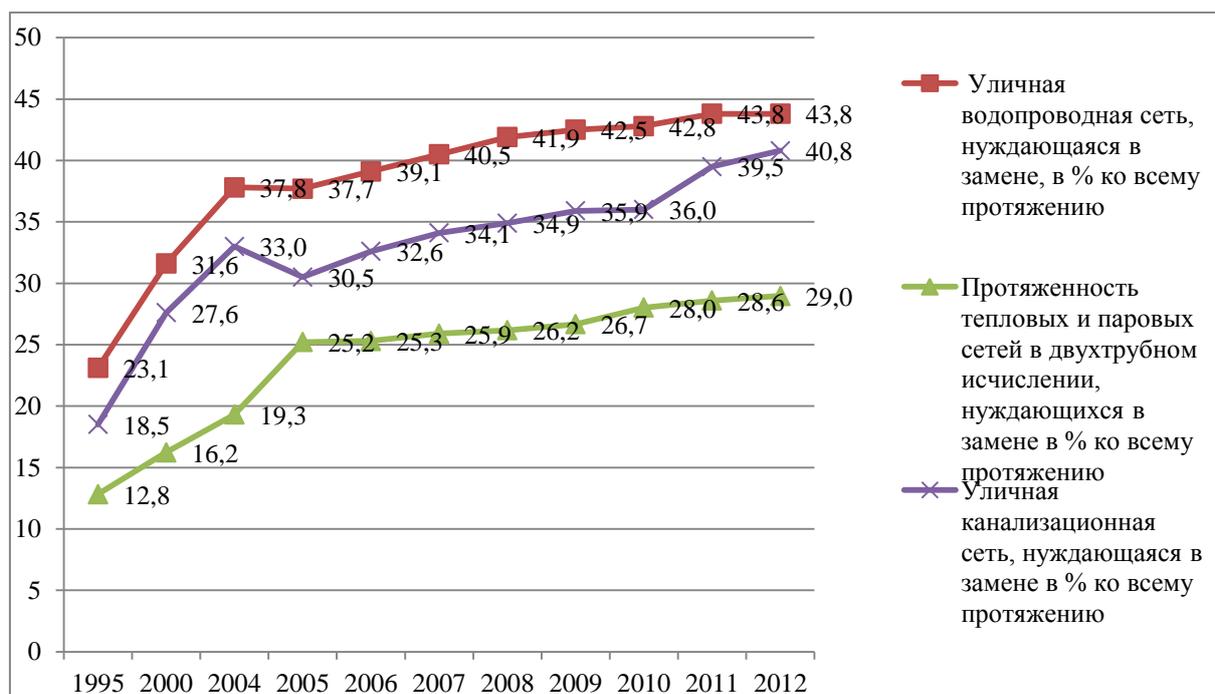


Рис. 8. Износ водопроводных, тепловых и канализационных сетей [47].

В 2013 году новый импульс получил сегмент панельного домостроения [37, стр. 110]. Это весьма неожиданно, потому что в предыдущие 25 лет инвестиций в домостроительный комбинаты практически не было: заводы просто вырабатывали еще советский ресурс. В результате сложилась удивительная ситуация: большинство столичных панельных серий, по сути, представляют собой разработки еще советских инженеров. На панельное домостроение в столичном регионе приходится сегодня примерно половина рынка. Вряд ли на каком-то другом потребительском рынке продукт еще советской эпохи продолжает выпускаться и пользоваться спросом более 30 лет при небольших, почти косметических изменениях. Индустриальное домостроение само по себе крайне выгодно: строительство из заготовленных на заводе деталей весьма экономично, особенно в российских условиях плохого климата и низкого качества работ. Однако переход к технологиям последнего поколения в России не происходит из-за высокой стоимости денег, устаревшей нормативной базы, рассчитанной на панельное строительство, и отсутствия ясной градостроительной и промышленной политики властей. Так что в ближайшие годы дуополии панельного и неиндустриального монолитного домостроительства на рынке столицы ничто не угрожает. Период 2011- 2012 года был временем посткризисного восстановления российского рынка новостроек, однако в 2013 году тренд начал разворачиваться в сторону стагнации, жилье перестало дорожать (см. рис. 9).

Двигаясь за спросом, застройщики максимально снижают стоимость своего продукта:

- снижая себестоимость (путем отказа от излишеств);

– максимальное уменьшение площади квартиры (путем уменьшения площади комнат и оптимизации планировки, например объединение кухни и гостиной) [52, стр. 56];

– изменению ассортимента в сторону однокомнатных квартир, пользующихся высоким спросом.

Все указанные факторы, несомненно, влияют на качество жилья в России.

### **Особенности инвестирования в рынок недвижимости в России.**

Жилая недвижимость продолжает оставаться одним из самых стабильных и доступных инвестиционных инструментов для частных лиц. Доходность вложений здесь нередко в разы превышает доходность по банковским вкладам.

В 2009-2010 годах продажи недвижимости резко остановились, последовало снижение объемов ввода жилой недвижимости, а также падение цен (см. рис. 9). Рынок недвижимости очень емкий, и после кризисов ликвидности восстанавливается самый последний из всех классов активов, поскольку на цены давит объем накопившегося предложения, в том числе со стороны бывших инвесторов, несмотря на это инвестиции в сегменте жилья выросли, что связано с желанием консервативных инвесторов уберечь свой капитал в традиционном инструменте. На сегодняшний день на рынке жилья доминирует преимущественно потребительский, а не инвестиционный спрос, что во многом связано с бурным развитием ипотечного рынка.

Показатель рентабельности инвестиций в жилую недвижимость, естественно, может существенно варьироваться в зависимости от большого количества различных факторов, таких как соотношение текущей рыночной стоимости и потенциала ее возможного роста. Важным дополнительным условием выступает, конечно, ликвидность. Интерес к покупке жилья со стороны непрофессиональных инвесторов возрос после кризиса, когда у значительной части населения сформировалось стремление сохранить накопленные средства [30, стр. 13].

От недвижимости можно получить два вида дохода:

– Фиксированный доход от сдачи в аренду. Либо это деньги, получаемые арендодателем от съемщика, либо это деньги, которые собственник, проживающий в своей квартире, экономит на том, что не арендует. Рентная доходность недвижимости может быть разной, сейчас в Москве, она составляет 5% в год в рублях [39], по расчетам Global Property Guide в Москве от 3,10% до 4,52% в евро, в Санкт-Петербурге от 4,25% до 6,13%. [18]. Несмотря на длительный срок окупаемости и низкую доходность инвестиции в жилую недвижимость считаются наиболее надежным видом вложения средств. Рентный доход не покрывает инфляцию и даже меньше процентов по банковским депозитам.

– Рост цены. В 2000-х именно такая ситуация и была: бурный рост цен оправдывал покупку квартиры (см. рис. 9). Однако цены рискованного

актива волатильны — доказано массой примеров пузырей на рынке недвижимости.

Очень часто люди инвестирующие в жилье, считают недвижимость низкорискованным защитным активом, который позволяет уберечься от кризиса, кроме того, они часто руководствуются примером своих близких и знакомых, которые купив квартиру в 2000-х годах, выиграли в заметно изменившейся стоимости квартиры (см. рис. 9), даже взяв под нее ипотеку. Но проблема еще в том, что ситуация начала 2000-х по ряду показателей в корне отличается от текущей. Тогда страна испытывала восстановительный бум после кризиса 1998-го, цены на нефть обновляли все новые максимумы, ВВП рос на 6-7% в год, доходы — еще сильнее. Сама недвижимость при этом была относительно недооцененной. Теперь же недооцененность сменилась переоцененностью, на фоне экономической стагнации. Минэкономразвития прогнозирует: экономику России ждут десятилетия застоя. Средние темпы роста ВВП РФ в 2013-2030 годах составят всего 2,5% в год [49]. Еще полгода назад предполагалось, что в базовом сценарии среднегодовые темпы роста ВВП РФ в 2013-2030 годах составят 4,1%, теперь — лишь 2,5%. Нельзя забывать и о том, что для развивающихся стран уровнем перехода к рецессии обычно считается не ноль, а 3%.

Поводом для изменения прогноза стало не ухудшение внешних условий (цена на нефть ожидается стабильно высокая), а корректировка прогноза внутрироссийской ситуации. Причина коррекции — опасения в слишком низком спросе на инвестиции. Если в предыдущем базовом сценарии рост объемов госинвестиций составлял 3,5% ВВП, то в свежем — лишь 2,2% ВВП. По мнению Минэкономразвития, производительность труда в результате будет расти очень неспешно, в среднем примерно на 3% в год. При этом реальная зарплата будет повышаться в среднем более чем на 3,5% в год, то есть заметно быстрее, чем производительность труда [32, стр. 17].

Низкорискованный актив — это инструмент с низкой, как правило, фиксированной доходностью, низкой (в идеале нулевой) вероятностью дефолта и высокой ликвидностью (то есть он может быть быстро продан при большом объеме продажи) [46]. В сегодняшних российских реалиях для розничных инвесторов за низкорискованные активы могут сойти рублевые или валютные (для опасующихся девальвации рубля) депозиты в банках до 700 тыс. руб. (пользуясь госгарантией страхования вкладом до 700 тыс. руб.). В данном случае очень высокие проценты по депозитам в России (10-11% ставки при 6% инфляции), определяют тем, что заметная часть российской банковской системы выдает дорогие кредиты, когда с учетом всех платежей банку доходность потребительских, карточных кредитов и микрозаймов может достигать 30-60% годовых, т.е. кредиторам почти все равно почему привлекать деньги.

Недвижимость же ни одному критерию низкорискованного актива не соответствует. Рассмотрев рынки недвижимости других стран в начале

статьи, мы пришли к выводу, что недвижимость - это классический высокорискованный актив, и ее цена может резко расти и падать. В условиях кризиса недвижимость быстро становится неликвидной: рынок резко сжимается, продать ее часто можно только с большим дисконтом.

Локальный рынок жилой недвижимости в значительной степени носил спекулятивный характер и одним из ключевых драйверов роста и формирования перегретой ценовой конъюнктуры оставался во многом искусственный дефицит предложения, но эта ситуация изменилась. Значительную роль играет низкий уровень доверия населения к альтернативным инструментам инвестирования, что также создает дополнительный спекулятивный спрос на рынке недвижимости. Кроме того, можно говорить и об избытке теневых капиталов, которые довольно удобно владеть на рынке недвижимости.

Выгодность аренды или покупки определяется несколькими факторами: платежеспособностью инвестора, сроком инвестирования, мобильностью стиля жизни, т.е. приобретение недвижимости часто диктует оседлость.

Люди психологически чувствуют себя более защищенными в своей квартире (потребность в безопасности). Действует еще и традиционно слабая защищенность и частая неформальность арендных контрактов в России.

Еще одно важное различие между периодом бурного роста цен в 2000-х и сегодняшним днем, а также перспективами ближайшего десятилетия — демография. Всплеск спроса и цен на недвижимость в крупных городах в 2000-е совпал с вступлением в брачный и детородный возраст многочисленной когорты рожденных в 80-е, период бэби-бума на исходе существования СССР [31, стр. 37]. Родившиеся в 80-е в 2000-х создавали семьи, обзаводились жильем и переезжали в крупные города. Однако уже сейчас многочисленное поколение 80-х сменяется входящим в зрелость скудным поколением 90-х, так называемая демографическая яма 90х. По среднему варианту прогноза Росстата численность населения в возрастах 15—64 года уменьшится в России к 2025 г. на 9—10 млн человек [43]. При этом число детей до 2030 г. будет изменяться волнообразно и в узких пределах, а число лиц в старших возрастах будет устойчиво увеличиваться. В условиях демографического старения также будет стареть и экономически активное население. В его составе к 2030 г. заметно уменьшится доля молодых возрастов (до 35 лет) и повысится доля старших возрастов (от 50 до 65 лет). Когорты в возрасте 20-29 лет к середине 2020-х вообще уменьшатся вдвое. При такой демографической перспективе спрос на квартиры неизбежно упадет.

Существует несколько инструментов для оценки перегрева рынка недвижимости, простейший из них, это отношение цены квартиры к рентному доходу (price-to-rent). Вообще, стоимость аренды — очень хороший индикатор реальной стоимости жилья. В отличие от цен на

квартиры она формируется на более свободном рынке и сильнее зависит от текущей экономической ситуации, главным образом от доходов населения. На рынке аренды никогда не было пузырей, т.к. на нем практически невозможно использовать ключевое для их формирования на рынке недвижимости кредитное плечо.

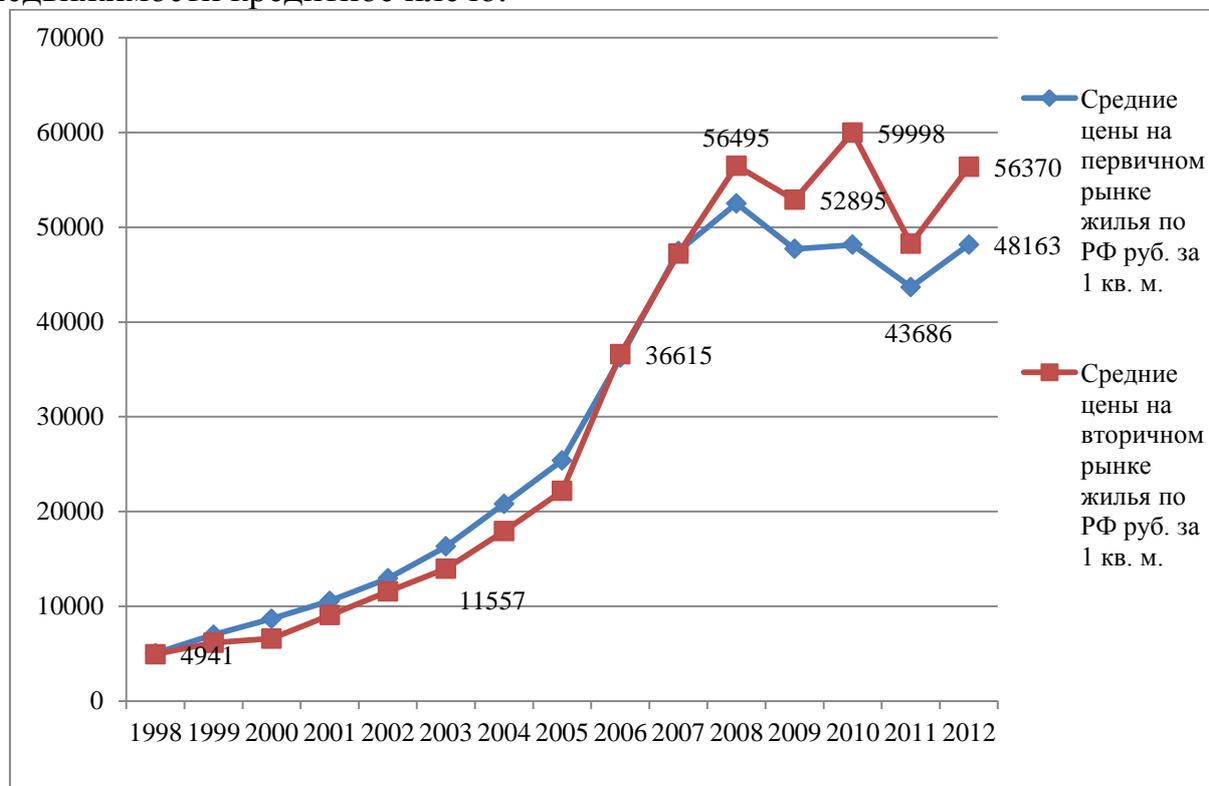


Рис. 9. Средние цены на первичном и вторичном рынке жилья по РФ руб. за 1 кв. м. [51]

По расчетам нобелевского лауреата Роберта Шиллера [13], исторически средним коридором оценки недвижимости является price-to-rent от 10 до 15. То есть если квартира стоит от 10 до 15 годовых доходов от ренты, она оценена справедливо и аренда экономически эквивалентна покупке, если ниже 10, однозначно лучше покупать, чем арендовать, а если выше 15, недвижимость переоценена, рентный доход низок, и рассчитывать на рост стоимости опасно, аренда в таких условиях выгоднее [31, стр. 37]. Если price-to-rent выше 25, недвижимость неоправданно дорога, высока вероятность того, что это пузырь, который рано или поздно лопнет (см. рис. 10).

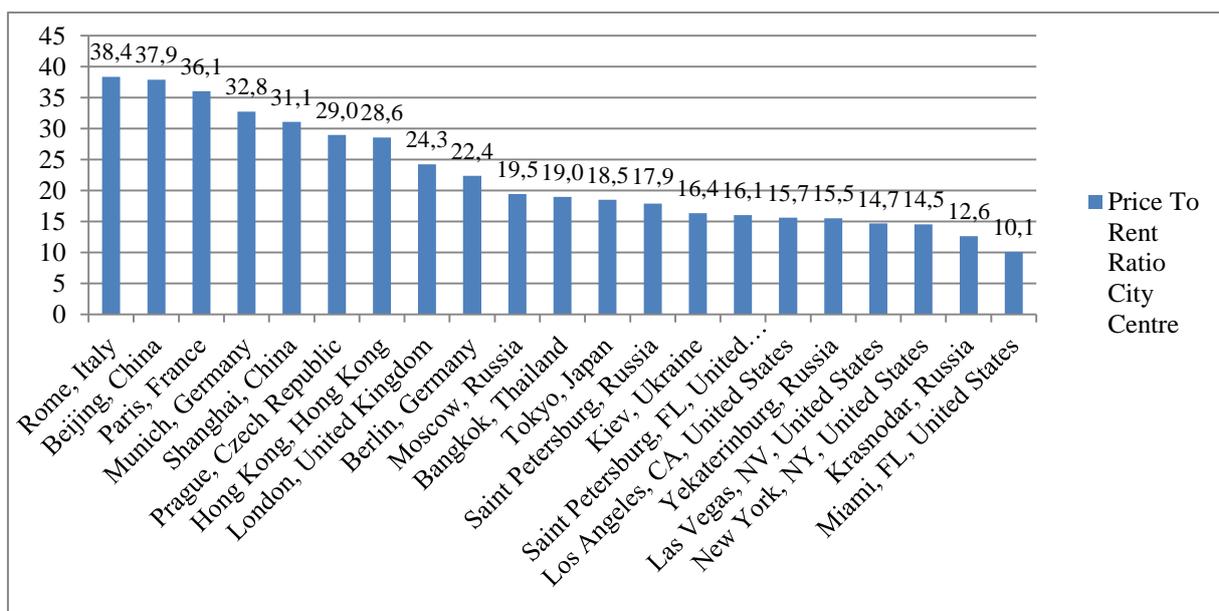


Рис. 10. Отношение стоимости недвижимости к арендной плате (Price-to-Rent) [11].

Другой метод оценки — отношение средней стоимости недвижимости к средним доходам, price-to-income. Чем этот показатель выше, тем больше переоценена недвижимость. Так, согласно Шиллеру, равновесным считается уровень 2,5 годового дохода домохозяйства [13].

В Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и т.д. price-to-income очень высок — 21,1 (см. рис. 11, 12). Москва — один из мировых лидеров переоцененности по price-to-income, выше этот показатель только у нескольких мегаполисов в мире, в основном китайских (Пекин, Шанхай). Об этом также свидетельствует исследование Global Property Guide [4]. Рассчитывать при таких высоких коэффициентах на дальнейший рост цен опять же рискованно. Дохода от роста цены можно и не получить. Рентный же доход низок и проигрывает депозитам. Ситуация сильно ухудшается, если покупка недвижимости планируется с привлечением ипотечного кредита. Если стоимость заемных денег выше, чем рентный доход, доходы от такой сделки будут отрицательными для доли недвижимости, профинансированной за счет ипотечного кредита.

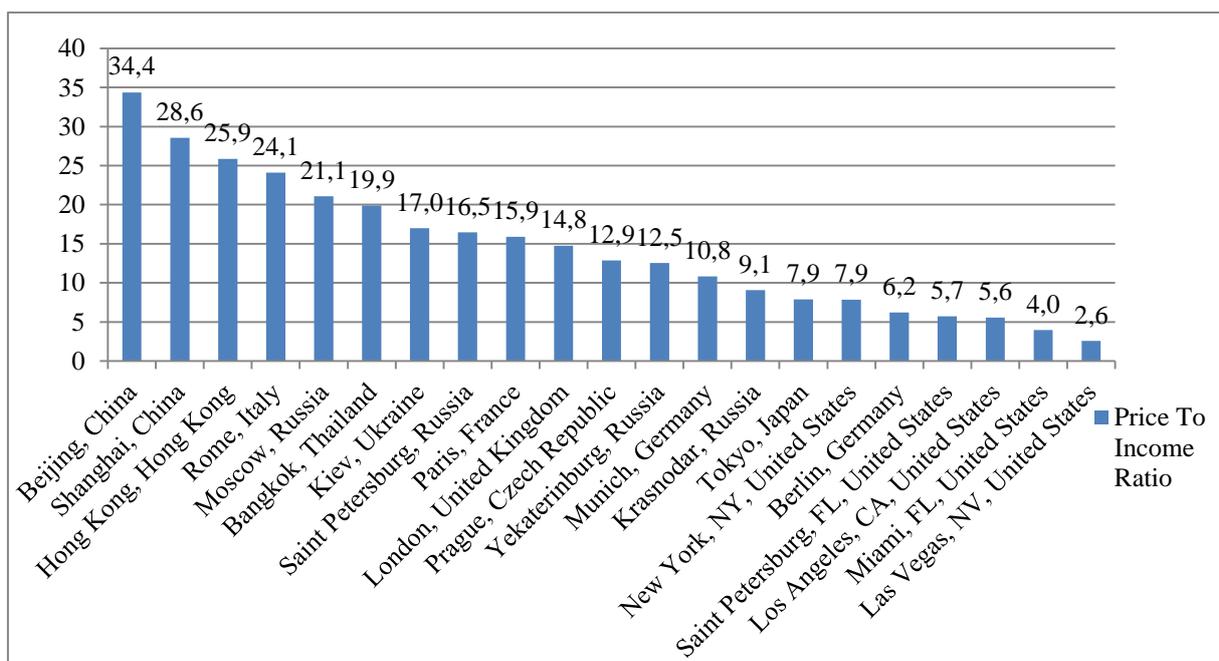


Рис. 11. Отношение стоимости недвижимости к доходам (Price-to-Income).

Примечание: составлено автором на основе данных «Property Prices Index for 2014» Доход – средний годовой доход домохозяйства (рассчитываемый как средний доход индивида, помноженный на 1,5). Квартира – квартира площадью 90 кв. м. в районе между историческим центром и окраинами [5].

Логический смысл индекса доходности жилья состоит в сравнении эффективности двух финансовых инструментов. Один из них – вложение крупной суммы денег (как правило, в валюте) в банк, на депозит. Другой – приобретение квартиры с целью сдачи ее в аренду. Более того, в случае с квартирой можно играть еще и на изменении ее цены, что приносит доход от перепродажи. В этой философии квартира рассматривается как источник получения прибыли, хотя это и не означает, что ее обязательно следует сдавать. Просто такой подход – метод оценки ее экономической привлекательности, созвучный доходному методу оценки недвижимости [42].

Если банковские проценты или доходность другого финансового инструмента превышает величину арендных платежей за квартиру аналогичной стоимости (возможно за минусом потерь ее стоимости при падении цен на рынке), то экономически выгоднее жить не в собственном, а арендованном жилье.

Индекс доходности рассчитывается на основании вычисления потенциальной ставки доходности от владения квартирой. Она складывается из двух источников: во-первых, из величины арендных платежей при условии сдачи квартиры в аренду, во-вторых, из изменения стоимости самой квартиры в течение этого времени. Для получения индекса доходности

потенциальная ставка относится к средней ставке доходности по долгосрочным банковским валютным депозитам.

Индекс доходности = (Доход от аренды + Изменение стоимости квартиры)/(Доход в банке)

Относительная величина индекса доходности позволяет исключить из рассмотрения ряд дополнительных факторов, таких как уровень инфляции, соотношение курсов доллара и рубля и т.п., потому что эти факторы одинаковым образом изменяют реальный уровень доходности от различных инструментов. Т. е. при доходе от аренды в 5%, и доходе в банке по депозиту на длительный срок 10%, изменение стоимости квартиры должно быть больше 5% в год. Другой причиной такого подхода к вычислению индекса доходности является тот факт, что как и индекс стоимости, он не определяет доходность от какой-то конкретной квартиры, а является показателем характерного уровня доходности на рынке недвижимости в целом. Важным индикатором служит его изменение, указывающее на повышение или снижение доходности рынка недвижимости.

Приведем примерный анализ текущего уровня индекса доходности при покупке жилья в ипотеку, допустим, рентный доход, т.е. экономия от того, что не нужно снимать, 5% в год (по данным [ipn.ru](http://ipn.ru) [39]), ипотечная ставка — 12% (учитывая приведенные выше данные по ипотечной ставке), а первоначальный взнос — 20%, а депозит в банке — 10% годовых. Тогда Индекс доходности =  $((0,2*0,05) + (0,8*(0,05-0,12)) / 0,1 = -0,46$ . Т.е. жилье будет генерировать убыток для заемщика взявшего в кредит квартиру.

Квартира стоимостью 5 млн руб. с первоначальным взносом в 1 млн руб. и 4 млн руб. кредита будет генерировать убыток в размере 230 тыс. руб. ежегодно (стоимость ипотеки минус сэкономленные на аренде деньги). Тот же первоначальный взнос на депозите даст 100 тыс. руб. дохода в год. Даже если не требуется брать ипотечный кредит для покупки жилья, то все равно выгоднее арендовать, т.к. процентный доход от депозита выше рентного дохода (10% > 5%). Таким образом, только рост стоимости квартиры может послужить причиной покупки жилья.

Также можно прийти к выводу, что наиболее выгодны вложения в квартиры в доме, находящемся на начальной стадии строительства. Разница в цене квадратного метра при покупке на нулевой стадии и на стадии окончания строительства в сегменте массового жилья может достигать 50%, хотя средний показатель находится несколько ниже (примерно 30%). На уровень доходности может повлиять срок строительства, если срок сдачи дома будет затягиваться, то доходность вложения может быть иной. Покупать недвижимость на ранних этапах постройки является выгодным способом привлечения клиентов для застройщиков, поскольку цена квартиры в новостройке увеличивается по мере повышения стадии строительной готовности, инвестор получает прибыль за счет того, что покупает объект, допустим, на стадии котлована, а продает квартиру в уже

готовом доме. Но в этом случае покупатель принимает на себя большие риски, по сути, это покупка фьючерса на недвижимость и эта сделка имеет смысл только при росте цен на нее. Кроме этого застройщики часто сдают дом с просрочкой более чем на полгода, а это потери в процентах годовых. Кроме того, нет гарантий против банкротства застройщика, то есть инвестор рискует вовсе потерять вложенные средства.

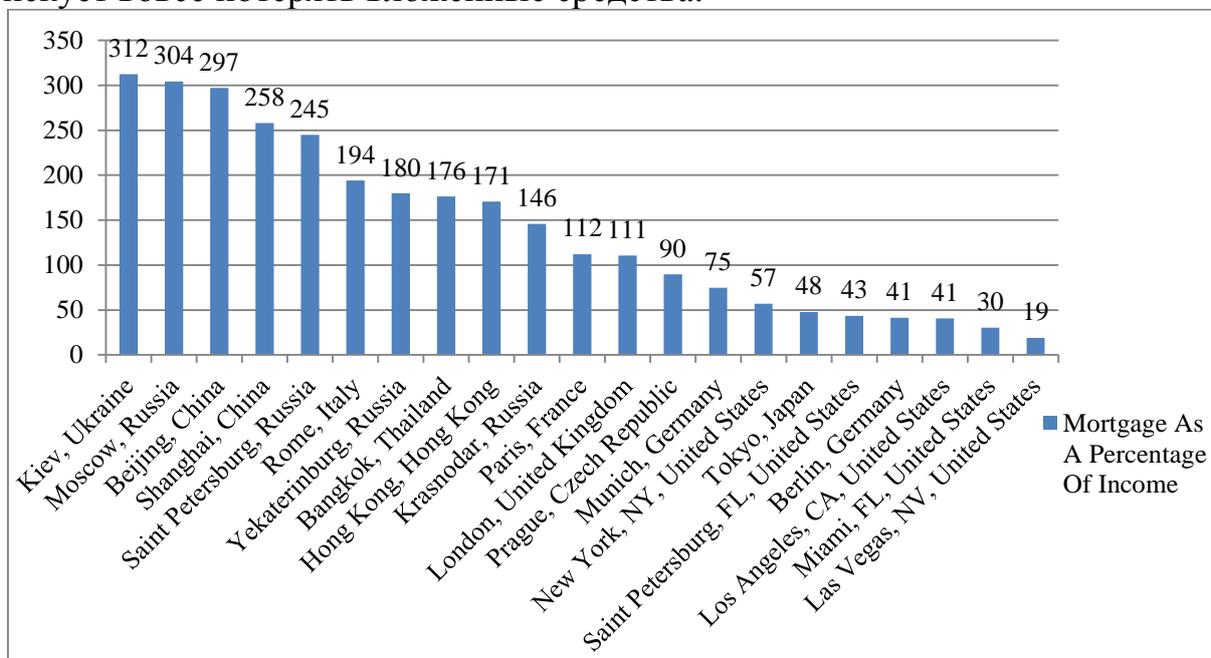


Рис. 12. Отношение ипотечной ставки к доходу (Mortgage As A Percentage Of Income).

Примечание: составлено автором на основе данных «Property Prices Index for 2014», отношение фактической месячной ипотечной ставки на 20 летний период на доход домохозяйства, где доход – средний годовой доход домохозяйства (рассчитываемый как средний доход индивида, помноженный на 1,5), квартира – квартира площадью 90 кв. м. в районе между историческим центром и окраинами.

### Заключение.

1. Рассмотрев кризисные явления рынка недвижимости за рубежом, автор пришел к выводу, что благоприятные условия предоставления кредитов на фоне экономического роста, приводили к повышенному спросу на активы, в частности недвижимость, тем самым повышая цены этих активов (т.е. стоимость залогов у банков), это приводило к ослаблению банковских стандартов оценки платежеспособности заемщика и позволяло населению и бизнесу брать в долг еще больше (самоусиливающийся процесс).

2. Во многом в России повторяются те же явления, происходит ослабление требований к заемщикам в России по ипотечным кредитам, что может привести к риску роста просроченных платежей в среднесрочной перспективе. Это происходит на фоне

ухудшения экономической ситуации в стране, роста уровня безработицы и падения доходов, при этом предложение рабочей силы ограничено негативными демографическими факторами (низкой рождаемостью и продолжительностью жизни, при разрыве между уровнем производительности и зарплат). Рост зарплат (особенно в бюджетной сфере), на фоне замедления экономики и недостаточного роста производительности труда также приводит к увеличению издержек производства, что в свою очередь формирует отложенные риски роста уровня безработицы.

3. Низкой финансовой грамотностью населения России привела к повышенной закредитованности, особенно среди бедных слоев населения.

4. Официально установленная в России черта бедности явно занижена, неудовлетворенность своим социальным статусом, ярко выраженная и у российских бедных, приводит к желанию повысить самооценку через приобретение не соответствующего их структурной позиции в обществе имущества («компенсаторное потребление»), тем самым увеличивает кредитную нагрузку на бедные домохозяйства (особенно за счет дорогого микрокредитования). Все группы российских бедных прирост своих доходов в последнее десятилетие направили на расширение своего домашнего имущества, а открывшиеся возможности получения доступных (но дорогих) потребительских кредитов усилило этот процесс, причем процесс наращивания своего домашнего имущества сопровождался у бедных сокращением объема их недвижимого имущества, это позволяет прогнозировать неизбежность дальнейшего ухудшения их положения.

5. По опыту кризиса в США, мы знаем, что затяжное падение рынка недвижимости связано с тем, что на начальной стадии сдувания «пузыря» цены на недвижимость могут оставаться высокими (т.к. банки высоко оценивают недвижимость на балансе и не признают убытков), но спрос постепенно иссякает, и рынок недвижимости становится неликвидным (т.к. рынок очень емкий), что мы наблюдаем сейчас в России. Кризис 2008 года незначительно повлиял на стоимость кв. м. жилья в России и уже в 2013 цена восстановилась до уровней 2008 года.

6. В стране увеличивается износ коммунальной инфраструктуры, на фоне роста тарифов ЖКХ. Большинство возводимого жилья в России является неиндустриальным монолитным или панельным домостроительством (что, по сути, представляет собой разработки еще советских инженеров).

7. Двигаясь за спросом, застройщики жилья максимально снижают стоимость жилья, путем снижения себестоимости, отказываясь от излишеств (уменьшения площади комнат и

оптимизации планировки), а также изменению ассортимента в сторону однокомнатных квартир, пользующихся высоким спросом, что влияет на качество всего рынка жилой недвижимости.

8. Быстрый рост ипотечной задолженности в России на фоне стагнирующей экономики и ожидаемого сокращения доходов населения, растущие кредитные риски на рынке необеспеченного розничного долга в сочетании с низким уровнем достаточности капитала банков обуславливает высокую уязвимость банковской системы. Ко всему прочему ситуация в банковском секторе осложняется ужесточением подхода Банка России к отзыву лицензий у ненадежных и недобросовестных банков и непростым положением ряда крупных металлургических компаний (с высоким уровнем долга, ослабленных плохой конъюнктурой цен на металлы). Масштабный кризис плохих долгов может привести к образованию дыры в активах не отдельных кредитных учреждений, а всей банковской системы.

9. Всплеск спроса и цен на недвижимость в крупных городах в 2000-е совпал с вступлением в брачный и детородный возраст многочисленно рожденных в 80-е (период «бэби-бума» на исходе существования СССР), однако уже сейчас многочисленное поколение 80-х сменяется входящим в зрелость скудным поколением 90-х (демографическая яма 90х), что также негативно скажется на ситуации на рынке жилой недвижимости.

10. Проанализировав особенности инвестирования в рынок недвижимости в России мы пришли к выводу, что часто люди инвестирующие в жилье, считают недвижимость низкорискованным защитным активом, который позволяет уберечься от кризиса, кроме того, они часто руководствуются примером своих близких и знакомых, которые купив квартиру в 2000-х годах, выиграли в заметно изменившейся стоимости квартиры. Недвижимость же наоборот считается классическим высокорискованным активом, ее цена может резко расти и падать, при низкой ликвидности, в чем мы убедились, рассматривая рынки недвижимости других стран. На сегодняшний день на рынке жилья доминирует преимущественно потребительский, а не инвестиционный спрос. Интерес к покупке жилья со стороны непрофессиональных инвесторов возрос после кризиса, когда у значительной части населения сформировалось стремление сохранить накопленные средства.

11. Продавать недвижимость на ранних этапах постройки является выгодным способом привлечения клиентов для застройщиков, поскольку цена квартиры в новостройке увеличивается по мере повышения стадии строительной готовности, но в этом случае покупатель принимает на себя большие риски, по сути, покупая фьючерс на недвижимость, т.е. эта сделка имеет смысл только при

росте цен на нее, также стоит учитывать, что застройщики часто сдают дом с просрочкой более чем на полгода, кроме этого, нет гарантий против банкротства застройщика.

12. Рассмотрев несколько показателей для оценки перегрева рынка недвижимости, мы пришли к выводу, что на текущий момент цена на кв. м. в России относительно других стран завышена. Также проведя примерный анализ текущего уровня индекса доходности, мы выяснили, что при текущих условиях в России не перспективно инвестировать деньги в недвижимость и только уверенность в росте стоимости квартиры может послужить причиной покупки жилья, а не аренды.

#### **Использованные источники:**

1. Журнал «Банк». Приложение №170 от 19.09.2013
2. Журнал «Дом», Приложение №40 от 11.03.2013
3. Журнал «Коммерсантъ Деньги» №43 от 04.11.2013
4. Журнал «Коммерсантъ Деньги» №45 от 18.11.2013
5. Журнал «Коммерсантъ Деньги» №46 от 25.11.2013
6. Журнал «Коммерсантъ Деньги» №47 от 02.12.2013
7. Журнал «Коммерсантъ Деньги» №49 от 16.12.2013
8. Журнал «Эксперт» №39, 30 сентября – 6 октября 2013
9. Журнал «Эксперт» №47, 25 ноября – 1 декабря 2013
10. Аналитический доклад Института социологии РАН «Бедность и неравенства в современной России: 10 лет спустя», 2013, 167 с.
11. Гурова Т., Тихонов С., Стагнация необязательна, журнал «Эксперт» №3 13-19 января 2014, с. 104
12. Гурова Т., Тихонов С., Стагнация необязательна, журнал «Эксперт» №3 13-19 января 2014, с. 104
13. Дешко А., Пенухина Е., Сонцев О., Сухарева И., В плену у старой парадигмы, Журнал «Эксперт» №3 13-19 января 2014, с. 104
14. Щукин А., Потребительский обзор, журнал «Эксперт» №3 13-19 января 2014, с. 104
15. A bubble burst: the downfall of Latvian real estate, 14 Jan 2009, [http://www.baltictimes.com/news/articles/22120/#.Ut\\_LOLQsHIU](http://www.baltictimes.com/news/articles/22120/#.Ut_LOLQsHIU)
16. Antoine Gentier, INTERNATIONAL JOURNAL OF BUSINESS 17(4), 2012 Spanish Banks and the Housing Crisis: Worse than the Subprime Crisis?
17. Boom, Bust, Recovery Forensics of the Latvia Crisis, 19 Sept 2013, <http://www.brookings.edu/~media/Projects/BPEA/Fall%202013/2013b%20blanc%20hard%20latvia%20crisis.pdf>
18. Buying costs in Russia are among the highest in Europe, <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Russ/Buying-Guide>
19. Explains Property Value and Investment Indicators At This Website, [http://www.numbeo.com/property-investment/indicators\\_explained.jsp](http://www.numbeo.com/property-investment/indicators_explained.jsp)

20. Financial Accounts of the United States Z.1, FEDERAL RESERVE STATISTICAL RELEASE, 9 Dec, 2013  
<http://www.federalreserve.gov/releases/z1/default.htm>
21. Holt, Jeff. «A Summary of the Primary Causes of the Housing Bubble and the Resulting Credit Crisis: A Non-Technical Paper». 2009, 8, 1, 120-129. The Journal of Business Inquiry.
22. Irish house price decline slows sharply, Feb 15, 2013  
<http://www.globalpropertyguide.com/Europe/ireland/Price-History>
23. Marc Coleman, Latest «property bubble» is an opportunity in disguise, 03 Nov 2013,  
<http://www.independent.ie/opinion/columnists/marc-coleman/latest-property-bubble-is-an-opportunity-in-disguise-29722085.html>
24. Polish property price falls decelerating, 14 Jan 2014,  
<http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Poland/Price-History>
25. Property Prices Index for 2014, <http://www.numbeo.com/property-investment/rankings.jsp>
26. Raul I. Meijer, Spain Housing Market Price Crash Has A Long Way Further To Drop, Mar 04, 2013 <http://www.marketoracle.co.uk/Article39314.html>
27. Shiller, Robert J. (2000). Irrational Exuberance. Princeton University Press
28. Spanish Banks Cut Developers as Zombies Dying: Mortgages, Mar 20, 2013,  
<http://www.bloomberg.com/news/2013-03-19/spanish-banks-cut-developers-as-zombies-dying-mortgages.html>
29. The cautionary tale of Spain's real estate bubble,  
<http://theconversation.com/the-cautionary-tale-of-spains-real-estate-bubble-8753>
30. The Lost Decade: Lessons From Japan's Real Estate Crisis, 26 Feb 2009,  
<http://www.investopedia.com/articles/economics/08/japan-1990s-credit-crunch-liquidity-trap.asp>
31. Understanding Quantitative Easing, <http://pragcap.com/understanding-quantitative-easing>
32. Yields poor in Moscow, moderate to good in St. Petersburg, 01 Jun, 2013,  
<http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Russ/Rental-Yields>
33. Yuichiro Kawaguchi, Waseda University, Japan's Real Estate Crisis,  
[http://www.hkimr.org/uploads/conference\\_detail/465/con\\_paper\\_0\\_559\\_kawaguchi.pdf](http://www.hkimr.org/uploads/conference_detail/465/con_paper_0_559_kawaguchi.pdf)
34. Аналитика и статистика, Аналитический центр АИЖК,  
<http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/>
35. Аналитическая и статистическая информация, Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии,  
[https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc\\_ib\\_ros\\_reestr/cc\\_ib\\_statistical\\_inform/cc\\_ib\\_analytical\\_statistical\\_information](https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc_ib_ros_reestr/cc_ib_statistical_inform/cc_ib_analytical_statistical_information)
36. Всемирный банк: Российская экономика растет на пределе возможного,  
<http://top.rbc.ru/economics/25/09/2013/878877.shtml>
37. Делеверидж по-американски (часть 1), <http://smart-lab.ru/company/kitfinance/blog/113664.php>

38. Ежемесячные тенденции экономического развития России, Всемирный банк, <http://www.worldbank.org/ru/country/russia/brief/monthly-economic-developments>
39. Индекс недвижимости Кейса-Шиллера? S&P/Case-Shiller U.S. National Home Price Index, <http://www.spindices.com/index-family/real-estate/sp-case-shiller>)
40. Индикаторы рынка недвижимости, <http://www.irn.ru/review/rent/analit/>
41. Кредитная история юридических и физических лиц, <http://www.nbki.ru/>
42. Кредитная угроза: чем закончится бум потребительского кредитования, <http://www.forbes.ru/finansy/rynki/238128-kreditnaya-ugroza-chem-zakonchitsya-bum-v-potrebitelskom-kreditovanii>
43. Методология расчета индексов рынка недвижимости, <http://www.irn.ru/methods/#id>
44. Население России до 2030 г.: демографические и функциональные прогнозы, [http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/ns\\_09/acrobat/glava6.pdf](http://www.demoscope.ru/weekly/knigi/ns_09/acrobat/glava6.pdf)
45. О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в первом полугодии 2013 года, <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=ipoteka>
46. Обзор банковского сектора Российской Федерации N 135 январь 2014 года, [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_1401.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM\\_43323](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1401.pdf?pid=bnksyst&sid=ITM_43323)
47. Оптимизация портфеля из рискового и безрискового активов, [http://economicus.ru/elearn/E\\_Textbooks/E\\_Macro/chap5/5\\_5/5\\_5.html](http://economicus.ru/elearn/E_Textbooks/E_Macro/chap5/5_5/5_5.html)
48. Основные показатели жилищных условий населения, [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/population/jil-f/jkh39.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh39.htm)
49. Отдельные показатели по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями физическим лицам, [http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=12&Year=2013&TblID=4-6&pid=ipoteka&sid=ITM\\_33237](http://cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=12&Year=2013&TblID=4-6&pid=ipoteka&sid=ITM_33237)
50. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития РФ), <http://base.garant.ru/70309010/>
51. Российские банки, 20.01.2014, <http://quote.rbc.ru/news/fond/2014/01/20/34099578.html>
52. Федеральная служба государственной статистики, Средние цены на рынке жилья по Российской Федерации, [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/prices/housing/tab10.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/housing/tab10.htm)

*Трескова Т.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра «Финансы и кредит»  
Ульяновская государственная сельскохозяйственная  
академия им. П.А. Столыпина  
Россия, г. Ульяновск*

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** в статье отмечается проблема повышения эффективности управления собственным капиталом, рассмотрены механизмы оптимизации величины собственного капитала, а также в целом структуры капитала организации.

**Ключевые слова:** капитал, структура капитала, стоимость капитала, собственный капитал, заемный капитал, финансовый леверидж.

Повышение эффективности управления собственным капиталом определяется с одной стороны стремлением к улучшению финансовых результатов деятельности организации и росту рыночной стоимости, с другой стороны - зависимостью организации от внешних источников финансирования, образующих систему хозяйственных отношений.

Роль собственного капитала достаточно велика. Это, прежде всего, определяется тем, что без собственных финансовых ресурсов невозможна ни настоящая работа, ни будущее существование предприятия. Имеющиеся в наличии собственные средства позволяют предприятию использовать их как по своему усмотрению, так и в отдельных случаях по законодательно установленным направлениям. Все зависит от источника такого финансирования за счет элементов собственного капитала.

Соотношение собственного и заемного капитала является одним из главных факторов, определяющих финансовую устойчивость и позволяющих максимизировать рыночную стоимость организации. Для определения оптимальной целевой структуры капитала используются различные методы. Наибольшую известность и применение в мировой практике получили статистические модели, обосновывающие существование оптимальной структуры капитала. Согласно данным моделям решение о выборе источников финансирования принимается исходя из оптимальной структуры капитала.

Сравнивая основные характеристики существующих методов, считаем наиболее целесообразным в условиях российской экономики применять традиционный подход. Данный подход отличается простотой теоретических предположений. Сложность применения данного подхода состоит в том, что он не имеет научного обоснования и устанавливает ориентировочное соотношение собственного и заемного капитала. Но данный факт, на наш взгляд, отражает конкретные цели оптимизации, что позволит вычислить

наиболее оптимальную структуру капитала организации в конкретных условиях хозяйствования, что позволит разработать политику управления собственным капиталом для предприятия.

При разработке оптимальной структуры капитала необходимо учитывать, что она ограничивается оптимальным уровнем финансовой зависимости. Следовательно, структура капитала находится в большой зависимости от степени делового риска, присущего данному промышленному сектору, т.е. необходимо учитывать деятельность конкретно взятой организации, т.к. даже внутри одной отрасли компании могут иметь различную оптимальную структуру капитала.

На структуру капитала оказывают влияние множество факторов. На наш взгляд, определяющее влияние оказывают отраслевые особенности операционной деятельности предприятия. Таким образом, специализация является одним из факторов, учет которых позволяет целенаправленно формировать структуру капитала. Также, необходимо учитывать стадию жизненного цикла предприятия. Задачей руководства предприятия является определение момента проведения комплекса мероприятий по укреплению финансово-экономической стабильности функционирования предприятия с учетом организационно-экономических особенностей этапа жизненного цикла.

Учет конъюнктуры финансового рынка позволит проследить изменение стоимости заемного капитала. Кроме того, при высоком уровне рентабельности операционной деятельности формируется высокий кредитный рейтинг предприятия. В данном аспекте увеличивается доступность заемного капитала и снижается его стоимость.

Таким образом, при формировании оптимальной целевой структуры капитала необходимо учитывать отношение собственников и менеджеров предприятия к финансовым рискам, уровень специализации, отношение кредиторов к предприятию, норму рентабельности операционной деятельности, конъюнктуру товарного рынка и т.д.

Таким образом, мы определили, что одна из главных задач формирования капитала – оптимизация его структуры с учетом заданного уровня доходности и риска.

Одним из основных механизмов реализации этой задачи является финансовый леверидж. Этот механизм представляет собой фактор, имеющий место быть только при условии привлечения заемного капитала, а также позволяющий предприятию генерировать дополнительную прибыль на собственный капитал. Основным критерием оптимальности структуры капитала является такое соотношение собственных и заемных средств, при котором увеличивается отдача на собственные средства организации. Известно, что организации выгодно привлекать заемный капитал, пока доход на ее собственные средства больше, чем процент по кредиту.

Вместе с тем необходимо учитывать, что в современных условиях хозяйствования невозможно бесконечно увеличивать заемный капитал, т.к. его величина ограничивается финансовой устойчивостью, а также производственными возможностями предприятия и емкостью рынка в целом.

Проанализировав степень воздействия финансового левериджа на уровень рентабельности собственного капитала, можно сделать следующие заключения:

- при отсутствии финансового рычага доходность собственного капитала растет и падает строго в соотношении 1:1;
- при увеличении финансового рычага доходность собственного капитала растет с ускорением. Причем, чем больше валовая прибыль предприятия, тем сильнее эффект финансового левериджа и тем выше доходность собственного капитала;
- формирование отрицательного значения дифференциала финансового левериджа всегда приводит к снижению коэффициента рентабельности собственного капитала. При положительном значении дифференциала любой прирост коэффициента финансового левериджа будет вызывать еще больший прирост коэффициента рентабельности собственного капитала.

Наряду с эффектом финансового левериджа можно выделить еще один важнейший критерий оптимизации капитала предприятия – средневзвешенная стоимость капитала.

Любые финансовые ресурсы, привлекаемые из разных источников, являются платными. Причем стоимость разных источников различна. Предприятию выгодно формировать капитал таким образом, чтобы он обходился для него менее обременительно.

Общую стоимость капитала организации принято рассчитывать по формуле средней арифметической взвешенной, т.е. показателем, является средневзвешенная стоимость капитала (WACC). В качестве «весов» каждого элемента выступает его удельный вес в общей сумме сформированного капитала.

Учитывая факт, что при определении оптимальной структуры капитала организация стремится максимизировать уровень чистой прибыли, оставшейся в его распоряжении после всех выплат. То есть, если рентабельность чистых активов выше средневзвешенной стоимости капитала, то предприятие в силах выплатить проценты по кредитам и дивидендные выплаты, а также часть чистой прибыли направить на реинвестирование в производство.

При определении средневзвешенной стоимости капитала необходимо учесть ряд показателей. Так, безрисковая ставка доходности представляет собой ставку по срочным депозитам, скорректированную на уровень инфляции. Анализирую условия хозяйствования большинства аграрных

предприятий Ульяновского региона, уровень номинальной безрисковой ставки оказался ниже уровня инфляции. В условиях современной России значение номинальной безрисковой ставки, основанной на доходности правительственных облигаций, не может использоваться в методе дисконтированных денежных потоков. Однако в расчете средневзвешенной стоимости капитала отрицательное значение безрисковой ставки допустимо.

Во-первых, необходимо произвести оценку результатов расчетов шести коэффициентов, которая заключается в присвоении заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными используя расчет по методике определения кредитоспособности заемщика на основе методологических разработок Сбербанка РФ. Данный банк выбран в качестве основного кредитора большинства рассматриваемых предприятий.

Анализируемые аграрные предприятия в основном относятся ко второму и третьему классу кредитоспособности. Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что риск вложения средств в аграрные предприятия можно оценить как высокий.

В основном по региональному рынку сельскохозяйственных предприятий, стоимость заемного капитала не на много превышает стоимость собственного капитала. То есть доход инвестора и доход кредитора данных предприятий примерно равны.

Следовательно, значение показателя средневзвешенной стоимости капитала довольно низкое, что может свидетельствовать о повышении стоимости данных предприятия во времени.

Таким образом, оптимизация дает возможность не только решить задачу, но и сформировать управленческие действия на основе глубокого неформального анализа среды, в которой функционирует рассматриваемый объект. При формировании эффективной структуры капитала целесообразно использовать два метода: максимизация рентабельности собственного капитала и минимизация общей его стоимости. Однако структура капитала зависит также от состояния экономики страны в целом. Поэтому при ее формировании необходимо учитывать также действие внешних факторов.

В настоящей ситуации необходимо отметить, что у предприятий встречается ситуация, когда значение эффекта финансового рычага находится на отрицательном уровне, что свидетельствует о неэффективности привлечения заемных средств, так как проценты, уплачиваемые предприятием за кредит, выше уровня рентабельности. Таким образом, перед проведением мероприятий по оптимизации структуры капитала необходимо, прежде всего, провести комплекс мероприятий по увеличению рентабельности, к которым относятся, прежде всего, мероприятия по снижению себестоимости производства.

### **Использованные источники:**

1. Голубев С.В., Голубева Е.А. Анализ внутренних факторов операционного левериджа // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2011. Т. 79. № 5. С. 102-105.
2. Костина Е.Э., Роон В.В. Финансовая стратегия предприятия // В сборнике: В мире научных открытий материалы II Всероссийской студенческой научной конференции. редакционная коллегия: В.А. Исайчев, О.Н. Марьина. 2013. С. 175-178.
3. Яшина М.Л., Нейф Н.М. Расчет мультипликативного эффекта от вовлечения инвестиций в основные фонды предприятий аграрной сферы // Экономические науки. 2011. № 75. С. 117-121

*Улина О.С.*

*2 курс магистратуры*

*Казаков А.А., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*ИЭУиП СФУ*

*Россия, Красноярский край, г. Красноярск*

### **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

На сегодняшний день объекты недвижимости достаточно активно востребованы на рынке. Товар в цене, поэтому на первый взгляд может показаться, что рынок недвижимости – это рынок продавца, а не покупателя, где продавец диктует свои условия, поскольку уверен, что на его товар всегда найдется клиент. Однако ситуация коренным образом изменится, если мы проведем элементарную сегментацию рынка и посмотрим на него изнутри. Общие тенденции к повышению качества маркетинговых инструментов обозначились и здесь. У потребителя появился широкий выбор, а вместе с ним и предпочтения: кто-то совершенно четко для себя решил, что хочет приобрести квартиру не в шумном центре, а на тихой, более-менее экологически благоприятной западной окраине; кто-то уже давно отказался от панельных типовых домов и подыскивает себе квартиру индивидуальной планировки в монолитном доме; кто-то больше склоняется к проживанию в высотных домах; кому-то, наоборот, по душе таунхаусы - одним словом, появился рынок жилья, а на нем, соответственно, и своя конкуренция.

Основная гипотеза - важна не столько конкретная программа продвижения, сколько применения комплексного подхода к программе по продвижению, использование новых креативных маркетинговых технологий.

Мною был проведено количественное исследование, а именно опрос по определению уровня узнаваемости объектов красноярских строительных компаний. Участникам исследования был задан вопрос - какие строительные объекты из перечисленных вы знаете?

Из перечисленных объектов и их строительных компаний были выделены лидеры. После чего, мною была поставлена задача - проанализировать используемые этими компаниями каналы коммуникаций, оценить комплексность их использования. В основе исследования лежала методология контент-анализа.

Компании	«X»	«Y»	«Z»	«F»	«D»	«C»	«E»
Ком. каналы							
ТВ	+	+	+				
Радио	+	+	+				
СМИ	+	+	+	+	+	+	+
Наружная реклама	+	+	+	+	+	+	+
Веб-баннеры	+	+	+				
Поисковая оптимизация	+	+	+				+
Стоимость квадратного метра 1комнатной квартиры	55т.р.	62,5т.р.	60,5т.р.	53т.р.	55т.р.	55т.р.	56т.р.

Как мы видим, получены следующие результаты – при продвижении анализируемых строящихся объектов наиболее масштабно используют коммуникационные каналы как раз те компании, которые были в числе наиболее узнаваемых (это «Y», «Z» «X»). При этом, две первые компании также и отличились самой высокой стоимостью квадратного метра (в том числе за счет больших затрат на рекламу). У «Z» 60,5 т.р. а у «Y» стоимость достигает 62,5 т.р. У «X» стоимость квадратного метра держится на уровне 55 т.р.

Первые две компании задействуют всевозможные каналы коммуникации, в среднем их месячный бюджет на размещение рекламы составляет от 500тыс до 1млн рублей. Такой комплексный подход, безусловно, повлиял на степень узнаваемости данных объектов, а также на имидж компаний на рынке в целом. У каждой компании на рынке свои цели и своя стратегия, данные компании используют стратегию агрессивной рекламы, пытаясь «убить всех воробьёв одним пушечным выстрелом». Компании, которые ведут такую агрессивную политику и кричат о себе, становятся заложниками рекламы. Они постоянно размещаются, они у всех на виду, соответственно люди их постоянно видят, когда такие компании перестают размещаться, то кажется что они исчезли, т.е они перестают существовать для людей, таким образом они вынуждены постоянно тратить деньги на размещение. Более того, такая активная политика не всегда

положительно влияет на потребителя, получается, что квартиры не предлагают, а уже навязывают человеку.

Что касается «Х», то тактика компании отличительно другая, несмотря на такую же комплексность использования каналов коммуникации. Выбранная компанией стратегия ориентирована на то, чтобы не кричать, а напоминать о себе, создать потребность таким образом, чтобы клиенты поняли, что такая квартира им необходима. Данная компания оптимизирует рекламный бюджет, за счет выделения наиболее эффективных каналов коммуникаций, для этого Ежемесячно анализируется эффективность используемых каналов.

Для большей наглядности я провела сравнительный анализ двух рекламных кампаний января и февраля месяца 2012 года.

В январе была выбрана следующая рекламная концепция: Долевое дешевле готового на 20%. Главный акцент на стоимости квартир и количестве квадратных метров.

Рекламная компания была достаточно удачной, поскольку количество звонков равно 328, учитывая новогодние праздники, когда активность клиентов снижена. Обратим внимание на последующую рекламную кампанию февраля.

Ключевое сообщение: 2 последние квартиры. Сдача точно в срок.

«Остатки сладки», поэтому и резонанс соответствующий, количество звонков увеличилось ровно в 2 раза.

Далее, я проанализировала эффективность каналов коммуникации компании за год.

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Общее количество звонков	328	603	403	478	359	358	651	278	219	300	191	206
Доля источников информирования о компании в %												
Интернет	25	23	23	32	30	26	35	14	31	28	18	23
Радио	18	8	5	17	5	10	12	16	7	13	10	3
Наружная реклама	15	25	22	14	23	23	19	24	24	24	25	36
Объект	11	11	22	11	17	10	10	21	15	15	24	22
Пресса	11	10	16	9	11	8	7	6	5	8	8	7
Разное	11	8	4	6	6	6	7	4	5	5	5	1

АН	7	12	5	7	5	5	8	1	12	7	2	2
Рекомендации	2	3	3	2	2	2	1	3	1	0	6	0
ТВ	0	0	0	2	1	7	1	13	2	0	2	2

На сегодняшний день наиболее эффективными являются: Интернет, PR и реклама на объекте. Интернет несмотря на малые затраты показывает большую эффективность. Поскольку Интернет достаточно масштабное понятие то здесь, я бы хотела уточнить, что конкретно мы используем – это постоянная работа с официальным сайтом компании и привязка к нему страницы строящегося объекта, также это поисковая оптимизация сайта, и размещение веб-банеров на самых посещаемых красноярцами порталах. Стабильно высокий % звонков от агентств новостей (АН). Они реагируют и на рассылки, и на регулярную отправку прайсов, общую рекламную кампанию.

Сейчас в маркетинге недвижимости популярны элементы репутационного пиара в СМИ, когда знаковые персоны компаний выступают в качестве экспертов отрасли и дают развернутые интервью, высказывают экспертные мнения или интерпретируют отраслевые события. У нас доля отдачи этого канала – 8-12 %. Размещение имеет смысл при постоянном представлении информации на страницах деловых изданий, что позволит охватить аудиторию и заставить обратиться в компанию «Х» в случае покупки жилья.

Но мало использовать стандартные подходы, необходимо использовать оригинальные идеи и новейшие технологии рекламы и пиара.

Особое внимание для рекламы недвижимости надо обратить на немедийный пиар - «сарафанное радио» или рекомендации. В нашем случае видимые обороты набирают как раз таки рекомендации, если раньше отклик по ним был равен 0, то сейчас это 8%. Считаю, что рекомендации это тот канал, который способен повлиять на дальнейший рост продаж, поскольку если при покупке нашей квартиры люди остались довольны, то они вполне красочно могут рассказать об этом своим знакомым, соответственно степень доверия к покупке квартир в компании «Х» увеличится. Контроль таких неформальных коммуникаций очень сложен, но в целом это общее впечатление, которое получает клиент при сотрудничестве с компанией, соответствие его ожидания от покупки - его приобретению, а также имиджевая составляющая бренда как жилого комплекса, так и компании в целом.

Одной из эффективных технологий продвижения в интернете может стать PR-мероприятие с задействованием лидеров общественного мнения или блоггеров, которые умеют грамотно использовать технологии интернет-форумов, профессиональных и социальных сетей. Они активно участвуют в профессиональных сообществах, ведут дискуссии, инициируют обсуждения

нужной для Компании профессиональной информации, слухов и интерпретаций.

Эффективным будет применение и системы клубных карт. Наши покупатели автоматически станут членами клуба жилого комплекса, что означает наличие привилегий в пользовании услугами различных заведений партнеров компании, таких как фитнес-центры, салоны красоты, кафе и т.д. Данное нововведение повысит степень лояльности клиентов, а также положительно повлияет на имидж компании.

Кроме того, комплексный подход должен ориентироваться не только на использование различных коммуникационных каналов, но и ставить своей целью повышение уровня знаний о товаре, а следовательно, и обеспечение клиенту психологического комфорта при покупке. Уже многие компании, работающие в сфере недвижимости, не просто задумываются, как назвать фирму или проект, а проводят серьезные брендинговые работы по созданию имени бренда, слогана, логотипа, разработки презентационной и сувенирной продукции. И я предлагаю в перспективе включить это направление в рекламный бюджет компании.

Таким образом, можно сделать вывод, что для успеха компании на рынке недвижимости важна не только конкретная программа по продвижению жилых объектов, но и применение комплексного подхода использования каналов коммуникации в данной программе. Каждая кампания по продвижению, разработанная специалистами компании «Х» – индивидуальна. Даже самая краткосрочная кампания должна затрагивать долгосрочные цели и перспективы. Поэтому вся работа по продвижению организуется в комплексе и четко планируется по месяцам. Постоянная смена макетов и чередование предложений в рекламе создает самый важный для компании эффект – это эффект присутствия на рынке.

*Улыбина Л.К., к.э.н.*

*профессор*

*кафедра финансов*

*Вожжова А.А.*

*студент*

*экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный*

*аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

## **ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **Аннотация.**

В статье рассматриваются сущность государственных расходов и проблемы, связанные с ними. На основании проанализированного материала

и мнений экспертов в области экономики и финансов в статье представлены варианты по устранению данных проблем.

**Ключевые слова.**

Государственный бюджет; бюджетная система; бюджетные расходы.

Управление государственными расходами является значимой составляющей бюджетной политики страны и определяется состоянием бюджетного процесса, порядком планирования, утверждения и исполнения бюджета в части расходов, а также контролем над его соблюдением. Вопрос, касающийся мер по повышению эффективности государственных расходов, актуален практически во всех странах, независимо от того, исполняется ли их государственный бюджет с дефицитом или профицитом.

Государственный бюджет - это важнейший финансовый документ страны, форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления. Он представляет собой совокупность финансовых смет всех ведомств, государственных служб, правительственных программ и т. д. Бюджетная система РФ включает в себя федеральный, региональный и местный бюджеты. Все вместе они образуют консолидированный бюджет страны. Федеральный бюджет - это ведущее звено бюджетной системы любого государства. В нем представлены основные финансовые категории, такие как: налоги, государственный кредит, государственные расходы. Федеральный бюджет является основным финансовым планом государства на финансовый год. Именно федеральный бюджет является главным средством перераспределения национального дохода и валового внутреннего продукта, через него мобилизуются финансовые ресурсы, необходимые для регулирования экономического развития страны, реализации социальной политики, укрепления обороноспособности государства [1].

Эффективное расходование средств бюджета является актуальной темой для исследований. Особенно важность данной проблемы проявляется в условиях наличия жестких бюджетных ограничений, то есть предельно допустимых расходов государства. Конечно же, обеспечение ста процентной результативности государственных расходов не возможно. Но имеющиеся достижения должны увеличиваться, а недостатки исправляться по мере возможности. Нужно постоянно совершенствовать механизмы и способы эффективного расходования средств, изучать и внедрять лучший опыт в этой сфере, определять основные приоритеты расходов на цели, нужные гражданам и стране.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в 2012 году расходы консолидированного бюджета РФ составили около 23 трлн. руб., когда в 2011 году данный показатель не превышал 20 трлн. руб. [2]. Проблемы, имеющиеся в данной сфере, прежде всего, связаны с

качеством расходования денежных средств. Исполнение бюджетов идет медленно и неравномерно. Поэтому получаемые в конце года показатели оказываются низкими. Это касается федеральных целевых программ, получаемые результаты по которым заметно отличаются от запланированных. Например, ФЦП развития образования на 2011–2015 годы за 7 месяцев текущего года исполнена менее чем на 17% от годового плана, а госпрограмма «Информационное общество» - всего лишь на 3,5%. Некоторые программы вообще не осуществляются и не финансируются. Так, за 2013 год совершенно не работали такие программы как: «Повышение безопасности дорожного движения», «Чистая вода».

Отсутствие должной финансовой дисциплины также является немаловажной проблемой. В 2012 году только фактов невыполнения требований законов о государственных и муниципальных заказах было выявлено на сумму свыше 130 млрд. руб. Нарушений бюджетного законодательства - на 187 млрд. руб.[3].

По мнению ведущих экспертов, таких как Т. Голикова, А. Силуанов, для исправления данных недочетов необходимо проводить работу по изменению принципов бюджетного процесса, мотивировать все уровни власти на экономное расходование бюджетных средств, при достижении конечных результатов. Поэтому важно обращать должное внимание на следующие положения, которые должны выполняться:

1) Обоснование и подсчитывание на стадии подготовки программ и бюджета всех расходов.

То есть разработка бюджетных нормативов, являющиеся основой планирования государственных и муниципальных финансов, будет наглядно отражать соотношение затрат и результатов.

2) Установление контроля над сметами в строительстве, соблюдение установленного порядка и временных рамок.

Сейчас нецелесообразное расходование ресурсов приводит к тому, что объекты, которые по плану должны строиться не более двух лет, в действительности превращаются в многолетние долгострои. И к тому же происходит постоянное увеличение первоначальных смет по мере реализации проектов.

3) Обеспечение контроля в сфере государственных закупок.

По данным Контрольного управления РФ, в 2012 году на официальном сайте в сети Интернет было размещено более 3,4 млн. государственных и муниципальных заказов на общую сумму около 8 трлн. руб. На основании мониторинга более 10 тысяч закупок установлено, что более 60% из них были проведены с нарушениями.

По мнению И. Бегтина, главная проблема системы госзакупок заключается в том, что она централизована. Все закупки должны быть децентрализованы. Субъекты Российской Федерации и муниципальные

власти должны иметь право размещать закупки так, как они считают нужным, но обязательно в соответствии с законом.

4) Активное использование инструментов общественного контроля в бюджетной сфере.

Норма об общественном контроле, о публичном размещении информации о госзакупках прямо закреплена в федеральном законе от 05.04.2013 N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Все данные о бюджете должны быть открыты, прозрачны и доступны для граждан. При этом будут созданы условия для участия населения в процессе его формирования.

5) Внедрение программного бюджета.

Переход на программный бюджет должен способствовать расширению практики замещения бюджетных ресурсов средствами частных инвесторов. В программном бюджете большая часть расходов сформирована по программно-целевому методу, который учитывает реально имеющиеся бюджетные ресурсы и потенциал внебюджетных источников, является комплексным и носит межведомственный характер, имеет понятные гражданам конечные результаты и в то же время содержит профессиональные показатели расходования ресурсов.

Таким образом, на основе проведенного исследования был выявлен ряд важных бюджетных реформ, направленных на повышение эффективности бюджетных расходов: разграничение расходных полномочий и доходных источников, введение объективных критериев распределения финансовой помощи между центром и регионами, начало перехода к программным бюджетам. Все это позволяет доводить правильные по замыслу меры до конца, не формально, а на практике.

В целом, задача повышения эффективности расходов бюджетов непростая, но выполнимая. Развитие и применение инструментов государственного регулирования в сочетании с повышением ответственности руководителей и расширением общественного контроля за результатами использования бюджетных средств могут значительно улучшить результативность государственных расходов РФ.

#### **Использованные источники:**

1) Годин, А.М. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / А.М. Годин. – М.: Дашков и К, 2010.

2) Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. / Режим доступа: <http://www.gks.ru>

3) Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. / Режим доступа: <http://info.minfin.ru>

*Улыбина Л.К., к.э.н.  
профессор  
кафедра финансов  
Михневич О.И.  
студент 4курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ**

**Аннотация:** В статье анализируются изменения добровольного медицинского страхования в России. В результате исследования сделаны выводы.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, обязательное медицинское страхование.

Добровольное медицинское страхование (ДМС) является одним из самых перспективных видов страхования. В современных социально-экономических условиях, когда бесплатная медицина потеряла кредит доверия, на первый план выходит именно добровольное медицинское страхование, являясь залогом качественного сервисного обслуживания.

В последнее время в нашей стране значительно увеличился интерес к добровольному медицинскому страхованию. В основном это связано с тем, что качество бесплатной медицинской помощи не соответствует мировым стандартам. Единственное решение этой проблемы – это ДМС, значительно расширяющее перечень медицинских услуг, а главное – повышающее их качество.

Опыт развитых стран доказывает, что именно ДМС – наиболее эффективный механизм финансирования медицины. Тем не менее, развитие ДМС в нашей стране, наталкивается на определенные преграды [3].

С 2015 года любой россиянин сможет лечиться по полису обязательного медицинского страхования (ОМС) не только в муниципальных поликлиниках, но и в частных. Расходы в любом случае берет на себя государство

По мнению Силукова, здравоохранение уже рыночный сектор: есть страховые взносы, которые работодатели платят за работников, есть взносы, которые бюджет платит за неработающее население. Поэтому неважно, кто оказывает услуги по лечению больных: государственные или частные организации. Главное, чтобы между медицинскими учреждениями была конкуренция за государственные деньги [6].

В среднем по России за льготные категории населения субъекты перечисляют на социальное страхование 3 тыс. руб., тогда как работодатели за своих сотрудников платят в среднем 9 тыс. руб. в год [4].

Предполагается, что в 2015 году эта разница будет не просто сокращена. В некоторых регионах власти будут платить за безработных и льготников даже больше, чем работодатели в среднем. Через три года работодатели будут отчислять на медицинское страхование в среднем 14 тыс. руб. за одного работника, а субъекты федерации – до 18,9 тыс. руб. за каждого неработающего [6].

Объем рынка ДМС в 2012г. составил 107 млрд руб. В будущем рынок продолжит свой рост (рис.1), основным условием положительной динамики развития ДМС является улучшение макроэкономической ситуации в стране, позволяющее предприятиям вернуться к социальным программам, замороженным в острый период кризиса.

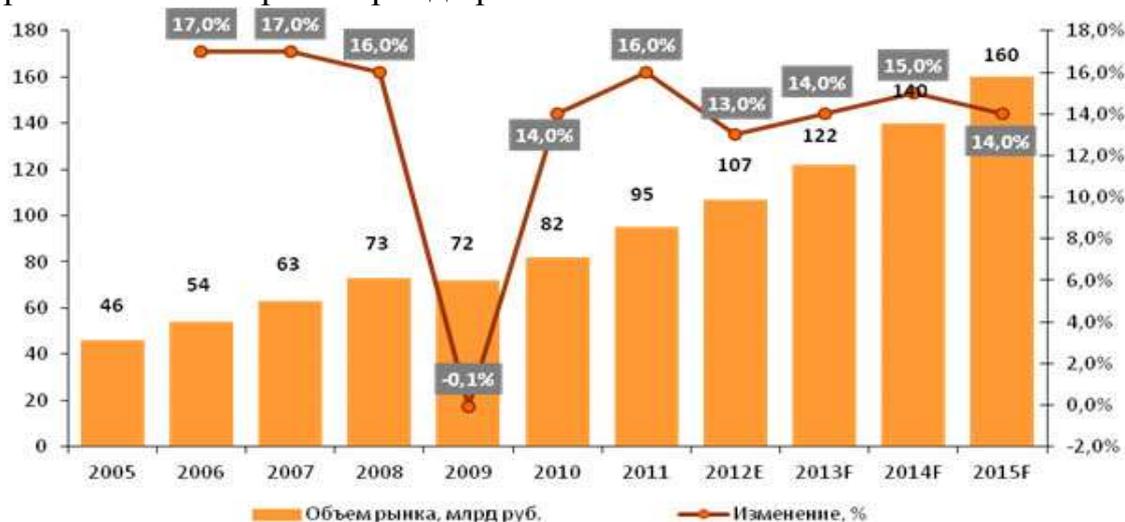


Рисунок 1- Объем рынка ДМС

Несмотря на благоприятные перспективы, добровольного медицинского страхования в России показывает, что существует ряд сложностей и проблем, которые препятствуют дальнейшему развитию ДМС.

Во-первых, существующее несоответствие между законодательными документами (Законом РФ «О медицинском страховании» и Законом «О страховании» в части возврата части страхового взноса, оформления договора ДМС и др.).

Во-вторых, отсутствие налоговых льгот на доход граждан в части средств, направляемых на добровольное медицинское страхование (предоставление данных налоговых льгот представляется оправданным в связи с тем, что ДМС осуществляет частичное финансирование государственного здравоохранения).

В-третьих, стремление большинства медицинских учреждений компенсировать недостаток бюджетных ассигнований за счет предоставления медицинских услуг в рамках добровольного медицинского страхования зачастую в ущерб их качеству.

В-четвертых, отсутствие у страховых компаний статистических данных (статистика заболеваемости, ее распределение по полу, возрасту,

профессии, виду заболеваний и т.п.), которые являются основанием для расчета страховых взносов.

В-пятых, в настоящее время программы обязательного и добровольного медицинского страхования не конфликтуют между собой, в связи с тем что обязательное медицинское страхование предоставляет гражданам гарантируемый минимум бесплатных медицинских услуг, а добровольное страхование - сверх этого минимума, что позволяет значительно расширить спектр предлагаемых медицинских услуг [5].

На наш взгляд, наиболее критичный среди факторов, тормозящих развитие рынка ДМС - фактор легитимности, иными словами, проблемы с налоговым законодательством в этой сфере. По закону отчисления на ДМС, которые можно относить на себестоимость, не должны превышать 6% от фонда оплаты труда предприятия. При этом в социальных пакетах крупных зарубежных компаний до 40% затрат на персонал относится к непрямым денежным выплатам, включающим и медицинское страхование, и пенсионный план, и страхование жизни [3].

Для полноценного «запуска» страховых механизмов финансирования медицины нужно четко разграничить ДМС и ОМС и вернуть СМО функции страховщиков, иначе рынок медицинского страхования ждет стагнация. В 2013 году рынок ДМС растет за счет инфляции. При законодательном разграничении услуг по ОМС и ДМС в 2014 году рынок ДМС вырастет в 4-5 раз уже в 2017 году, качество и доступность медицинских услуг повысятся [2].

По прогнозам «Эксперта РА», в ближайшие 2 года рынок ДМС продолжит слабый рост за счет инфляции стоимости услуг ЛПУ, вероятность появления новых драйверов роста низка. В 2014 году объем взносов по ДМС составит 135-140 млрд рублей. В бюджете фонда ОМС на 2014 год на расходы здравоохранение предусмотрено 1 208,8 млрд рублей.

При разграничении услуг по ОМС и ДМС возрастет качество системы здравоохранения. За счет более широкого охвата населения совместными продуктами ОМС плюс ДМС, в связи с сокращением периода окупаемости, повысится мотивация страховых компаний к созданию собственных высокотехнологичных клиник. Увеличение доступности качественной медицинской помощи за счет снижения стоимости полиса ДМС приведет к устранению «серых» платежей. При сохранении текущих условий работы рынков ОМС и ДМС рынок ДМС продолжит расти за счет инфляции, количество застрахованных практически не увеличится [2].

Обязательное медицинское страхование должно обеспечить всем гражданам нашей страны независимо от пола, возраста, социального положения, уровня доходов и т.п. равные возможности в получении определенного уровня медицинской помощи. Перспективы России от введения обязательного медицинского страхования состоят в создании медицинского обслуживания европейского уровня, увеличении

финансирования здравоохранения, снижении расходов населения на медицинскую помощь, независимости медицинских учреждений, благоустройстве и улучшении оснащения медицинских учреждений, увеличении заработной платы медицинских работников. Фонд обязательного медицинского страхования должен находиться под управлением Министерства здравоохранения, благодаря чему будет осуществляться жесткий контроль над выполнением страховых обязательств.

#### **Использованные источники:**

1. Журнал «Известия». /«Перспективы развития ДМС в России»// -2013.- №4.
2. Журнал «Эксперт». /«Медицинское страхование в России: пути к качественной медицине» //– 2012.- №9
3. Прошел год реализации национальных проектов на юге России /Аналитический банковский журнал.// – 2013. – № 10 (137), с. 6.
4. «Добровольное медицинское страхование» [Электронный ресурс].-Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
5. «Добровольное медицинское страхование» [ Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.u-rm.ru>
6. «С 2015 года россияне смогут обслуживаться в частных поликлиниках» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://newsland.com>

*Ураев Р.Р., к.с.н.*

*доцент*

*кафедра государственного и  
муниципального управления*

*Панина О.А.*

*студент 3 курса*

*факультет информационных  
технологий и управления*

*ФГБОУ ВПО БашГАУ*

*Россия, г. Уфа*

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ**

Статья посвящена выявлению проблем деятельности органов государственной власти. На сегодняшний день проблема открытости и прозрачности государственных органов наиболее актуальна, поскольку она касается каждого гражданина нашей страны.

Ключевые слова: система государственной власти, информационная открытость и прозрачность.

Открытость и прозрачность деятельности органов исполнительной власти Российской Федерации являются важнейшими показателями эффективности их функционирования при реализации установленных полномочий, а также необходимым элементом осуществления постоянной и качественной связи между гражданами и органами исполнительной власти.

С развитием информационных и коммуникационных технологий и повсеместным их внедрением во все сферы человеческой деятельности стала очевидна роль Интернета как эффективного средства построения отношений между государством и гражданским обществом.

Кроме того, информационная открытость власти является неотъемлемым атрибутом демократической политической системы. Потребность в прозрачности системы приобрела особую актуальность в условиях информационного общества. От степени открытости власти и ее готовности к взаимодействию зависит и уровень развития гражданского общества.

Право на доступ к информации было провозглашено в Конституции РФ, далее это получило развитие в законе «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [2].

Некоторые федеральные органы исполнительной власти утверждают административные регламенты по информированию и консультированию. Правительством Российской Федерации было утверждено распоряжение № 1815-р от 20 октября 2010 года «Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011-2020 годы)» [3], которая разработана для создания целостной и эффективной системы использования информационных технологий, при которой граждане получают максимум выгод. Данная программа открывает новые возможности для граждан страны, чтобы они могли следить за деятельностью органов государственной власти. Но, к сожалению, информация, которая предоставляется нам, является не объективной, так как она раскрывает только преимущества деятельности, а о недостатках нет и речи. А это означает, что проблема открытости и прозрачности их деятельности еще остается нерешенной.

Наверное, каждый гражданин РФ или представитель какой-либо организации обращался в орган власти за получением какой-либо информации, документированной информации или документом. При этом у него иногда оставалось негативное впечатление о таком обращении. И это не случайно, так как некоторые руководители среднего звена ведомств заинтересованы в информационной закрытости и непредставлении информации о конкретном жизненном или деловом эпизоде при взаимодействии с гражданином или организацией. Информационная закрытость ведет к тому, что можно скрывать недостатки в работе и очень часто вымогать взятки.

Поэтому неслучайно в последнее время высшее руководство страны обеспокоилось прозрачностью и открытостью деятельности органов исполнительной власти. Это необходимо для реализации п. 1 ст. 45 Конституции РФ: «Государственная защита прав и свобод человека и гражданина в Российской Федерации гарантируется» [1].

Однако некоторые органы власти не имеют инструкций по предоставлению информации о действии (бездействии), принятом решении

органом власти по конкретному вопросу конкретного гражданина. А имеющийся административный Регламент по данному направлению деятельности, хотя и является нормативным правовым актом, но не содержит необходимых, достаточных и представительных требований для реализации конституционных прав граждан и их организаций на доступ к информации. При этом можно отметить, что у некоторых ведомств РФ такая обязанность, кроме Конституции РФ, закреплена в федеральном законодательстве.

На сегодняшний день, выделяется целый ряд возникших проблем, связанных с открытостью и прозрачностью деятельности государственных органов. Во-первых, отсутствие своевременной и объективной информации оказывает негативное воздействие на экономические процессы. Например, предпочтение, отдаваемое государственными органами отдельным фирмам при предоставлении информации, ведет к созданию неравных условий конкуренции и еще большему усилению позиций ведущих компаний, находящихся в этом плане в привилегированном положении.

Во-вторых, недостаточная степень прозрачности в деятельности исполнительной ветви власти создает условия для сохранения и роста коррупции. Это объясняется отсутствием прозрачности в экономике, которое создает условия для сохранения и роста коррупции, злоупотребления властью, использования своих полномочий с целью получения личных выгод.

В-третьих, информационная открытость предполагает формирование необходимого правового поля, а также нового образа мышления.

Решение любой проблемы требует понимания причин ее возникновения. На наш взгляд, нечеткие правовые нормы сводят вероятность информационного доступа к деятельности государственных органов к минимуму, даже если информация по своему характеру не является конфиденциальной. Поэтому для решения возникших проблем первоначально необходимо проводить мероприятия, затрагивающие правовые нормы, т.е. вносить поправки в законы.

Далее можно привлечь гражданские общества в работу по обеспечению открытости, в борьбу против коррупции, за прозрачность работы государственных органов. Также вовлечение в такую деятельность СМИ сыграет огромную роль и окажет большое влияние на всю общественную массу.

В заключении хотелось бы отметить, что, в первую очередь все зависит от нас самих. Если граждане будут проявлять интерес к определенной насущной проблеме, будут пытаться решить её, объединяясь в различные гражданские сообщества, отстаивая свои права и интересы, соблюдая закон, то можно добиться хороших результатов. А бездействие в такой ситуации ни к чему не приведет, ведь это наше государство и мы вправе сделать его лучше.

### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации : от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс] : (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Об информации, информационных технологиях и защите информации [Электронный ресурс] : фед. закон от 27 июля 2006 г. №149-ФЗ : принят Гос. Думой 8 июля 2006 г. : одобрен Советом Федерации 14 июля 2006 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Государственная программа «Информационное общество (2011- 2020 годы)» [Электронный ресурс] : распор. от 20 окт. 2010 г. № 1815-р : утверждена распор. Правительства РФ 20 окт. 2010 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. Портал Правительства Российской Федерации : [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://government.ru/>
5. Портал государственных услуг Российской Федерации : [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gosuslugi.ru/>

*Файзуллина Р.Р.  
БашГУ  
Россия, г. Уфа*

### **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

Молодежь - это главный ресурс общества, это его будущее. Но свое предназначение она выполнить не сможет, если ей не будут предоставлены определенные гарантии со стороны общества. Успешное развитие государства возможно только при активном участии молодежи, что требует новых подходов к разработке и осуществлению молодежной политики.

Государственная молодежная политика во всех регионах Российской Федерации основывается на следующих принципах: сочетание государственных, общественных интересов и прав личности в формировании и реализации государственной молодежной политики; привлечение молодых граждан к непосредственному участию в формировании и реализации политики, программ, касающихся молодежи и общества в целом; обеспечение правовой и социальной защищенности молодых граждан, необходимой для восполнения обусловленного возрастом ограничения их социального статуса; предоставление молодому гражданину гарантированного государством минимума социальных услуг по обучению, воспитанию, духовному и физическому развитию, охране здоровья, профессиональной подготовке и трудоустройству, объем, виды и качество которых должны обеспечивать необходимое развитие личности и подготовку к самостоятельной жизни; обеспечение приоритета общественных инициатив по сравнению с соответствующей деятельностью государственных органов и учреждений при финансировании мероприятий и программ, касающихся молодежи.

В Республике Башкортостан из четырех миллионов населения молодежь от 14 до 30 лет – 27,5% [1]. Современная молодежь – это фактически первое поколение, которое выросло в новой постсоветской России.

В Башкортостане основой реализации молодежной политики становится концепция развития гражданской, духовно-нравственной культуры и социальной самоорганизации детей, подростков и молодежи «Молодежь – стратегический ресурс Республики Башкортостан на 2006-2015 годы», утвержденной Указом Президента Республики Башкортостан от 26 сентября 2006 года.

По своим составляющим молодежная политика разнородна. В нее входят вопросы социальной защиты, труда и занятости, образования и воспитания, медицинской профилактики, мероприятия для детей, подростков и молодежи из «группы риска» и многое другое.

Среди вопросов социальной защиты молодежи одним из самых актуальных является жилищная проблема молодых семей. Для ее решения была разработана Республиканская программа государственной поддержки молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, на 2003-2010 годы, утвержденная постановлением Правительства Республики Башкортостан от 25 марта 2003 года № 80.[2, 4-8]

В Республике Башкортостан молодежи уделяется самое пристальное внимание. Основные направления и принципы молодежной политики нашли свое закрепление в Концепции развития духовно-нравственной культуры и гражданской активности детей, подростков и молодежи «Молодежь – стратегический ресурс Республики Башкортостан на 2006–2015 годы». Одним из приоритетных проектов Концепции является «Экономическая самостоятельность и конкурентоспособность молодежи», в котором ставится задача «создания условий для развития деловой активности и конкурентоспособности молодежи, молодежного предпринимательства, поддержки карьеры» молодых людей.

Молодежь во всем мире является одной из особо уязвимых групп на рынке труда. Анализ состояния рынка труда Республики Башкортостан показывает, что ряды безработных постоянно пополняются за счет молодежи, в том числе за счет выпускников школ, вузов и других учебных заведений. По данным Управления Федеральной государственной службы занятости населения РФ по РБ на 28 марта 2012 года, незанятая молодежь (в возрасте от 16 до 29 лет) составляла 24%. [3]

Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность в значительной мере способствует решению проблемы занятости молодежи, созданию условий для обеспечения востребованности образовательной подготовки молодых людей на рынке труда.

Основными перспективными направлениями молодежной политики Республики Башкортостан выступают сегодня содействие и поддержка

молодых граждан в обеспечении охраны их здоровья (пропаганда здорового образа жизни, создание и культивирование новых идеалов и ценностей, образцов для подражания, стилей жизни, моды на здоровье и физическое совершенство, развитие практики проведения всероссийских, межрегиональных и региональных спортивных соревнований, турниров молодежи по массовым малозатратным видам спорта, создание условий для развития массовых малозатратных видов молодежного туризма, поддержка деятельности молодежных и детских общественных объединений в указанной сфере). [4]

Так же представляется необходимой поддержка в сфере образования, досуга, развития, научно-технического и культурного творчества (обеспечение молодежи наводящей справочной информацией и ориентирующей рекламой в данной сфере услуг); поддержка и поощрение талантливых молодых граждан и навыков самоорганизации.

Важным направлением развития государственной молодежной политики Республики Башкортостан является реформирование системы обеспечения занятости, трудоустройства и предпринимательства молодежи (гарантии первого места работы, адаптация и повышение конкурентоспособности молодежи на рынке труда; содействие программам получения профессионального образования и интеграции в трудовой коллектив; обеспечение финансовой поддержки мероприятий по созданию рабочих мест для молодежи, в первую очередь для лиц, не достигших восемнадцатилетнего возраста; разработка и осуществление долгосрочных мер по обеспечению занятости выпускников профессиональных образовательных учреждений, по поддержке их стабильной, полноценной трудовой деятельности и др.) [2, 129].

Таким образом, относительно общее определение молодежной политики заключается в том, что она представляет собой деятельность государства, политических партий, общественных объединений и других субъектов общественных отношений, имеющую целью определенным образом воздействовать на социализацию и социальное развитие молодежи, а через это - на будущее состояние общества.

#### **Использованные источники:**

1. Республиканская долгосрочная целевая программа «Развитие молодежной политики в Республике Башкортостан» на 2012-2017 годы.
2. Илишев И.Г. Об актуальных вопросах молодежной политики в Республике Башкортостан на современном этапе // Редакционная коллегия: Тажитдинов И.А., Ямалов М.Б., Фаизов Г.Б., Юсупов О.Р., Ахмадиева А.Д. - Уфа, 2006.
3. Закон Республики Башкортостан «О молодежной политике в Республике Башкортостан» в ред. Законов РБ от 27.10.2010 № 317-з, от 18.07.2011 № 434-з

4. Данные Информационного портала службы занятости населения Министерства труда и социальных отношений РБ. Цитировано: [24 февраля 2014]. Метод доступа: <http://www.bashzan.ru/posts/4333>

*Фахритдинов Н.Ю., к.э.н.  
доцент  
Ибрагимов Н.З.  
студент бго курса  
БГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **ЛОББИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬНАЯ ДЕМОКРАТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Тринадцать лет назад произошла самая страшная геополитическая катастрофа – распад СССР. И новообразованная Россия встала на демократический путь, используя Американский опыт.

Однако, демократия принесла не только равноправие и свободу, но и проблемы, с которыми молодая Россия не готова была справиться. Появление огромного разрыва между бедными и богатыми привело к поражению молодой политической системы и образованию лобби, зависимости кандидатов от небольшого числа спонсоров. Создалась зависимость, не имеющая отношения к волеизъявлению граждан, как один из основных принципов управления Российской Федерацией. Коррупция такого рода блокирует и не позволяет разглядеть важные вопросы как Левых, так и Правых. Война с олигархами и уничтожение местной власти в регионах, образованных после распада СССР на территории Российской Федерации привела как к ускоренной консолидации ресурсов и власти в центре, оставив регионы без ресурсов и образование бюджета, так и к потере права выбора президента или главы региона, республики и т.д.

Сильная консолидация власти и ресурсов и образование единственной политической силы, лишая регионов всего приводит к неэффективному управлению и, самое главное, такая коррупция (лобби) разрушает основы демократии, на чем и была основана эта страна. Малая часть населения России может заблокировать любое преобразование и сделать его неэффективным. Это вызывает зависимость: чем хуже система для людей, тем лучше она для ограниченного числа спонсоров.

### **Использованные источники:**

- 1) О национальном плане противодействия коррупции на 2012-2013 годы и внесении изменений в некоторые акты Президента РФ по вопросам противодействия коррупции [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 2) 13.03.2012г. № 297- УП РФ//СПС «Консультант Плюс».
- 3) Амирханова А. Антикоррупционное законодательство развивается
- 4) [Текст]/ А.Амирханов/Государственная служба.-2012.-№2(76).-С.21
- 5) Корнилова Л. Антикоррупционные программы для государственных

б) служащих [Текст]/ Л. Корнилова/ Государственная служба.-2011.- №5(73).- С.58

**Федорова А.В.**

*главный специалист*

*Федеральное государственное бюджетное учреждение науки  
Институт проблем региональной экономики Российской академии наук  
(ИПРЭ РАН)*

*Россия, г. Санкт-Петербург*

## **РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ КООПЕРАЦИИ ВУЗОВ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

### **Аннотация**

Разработанные и предложенные в материале организационно-экономические формы или модели кооперации вузов и инновационных предприятий являются авторскими разработками в области интеграционного взаимодействия основных компонентов инновационной экономики. Разработано шесть оригинальных организационно-экономических форм, две из которых имеют графическое представление. Предложена система рекомендаций и указаны перспективные направления в исследуемой области.

**Ключевые слова:** интеграция, кооперация, вузы, инновационные предприятия, модели кооперации, организационно-экономические формы, инновационная деятельность, инновационная активность

Тема кооперации вузов и предприятий была актуальна всегда. Но если в конце XX – начале XXI веков разрабатывались, в основном, концепции и модели взаимодействия вузов и предприятий в области подготовки кадров, то на современном этапе развития общества актуальным является вопрос об интеграции вузов и предприятий в контексте формирования и развития национальной инновационной системы (НИС). Инновационная активность предприятий и инновационная деятельность вузов являются платформой для взаимодействия по различным направлениям. Для успешного сотрудничества вузов и инновационных предприятий необходима разработка *организационно-экономических форм или моделей кооперации вузов и инновационных предприятий.*

При разработке организационно-экономических форм осуществлялись модификации проверенных временем и применяющихся на практике механизмов, а также разрабатывать абсолютно новые варианты. В нижеизложенном материале все разработанные модели сравниваются с *классической моделью кооперации вузов и предприятий.* Основой классической модели интеграции является схема, отдельные элементы которой уже были апробированы при взаимодействии многих вузов и предприятий. По этой схеме происходит взаимодействие студентов вузов со

специалистами предприятий в течение всего времени обучения, на всех курсах, но в различных вариантах и с различными целями и направленностью на конечный результат. Нарастание объемов и результативности сотрудничества происходит от младших к старшим курсам. Как способы взаимодействия применяются, в основном, традиционные способы взаимодействия. Так, на первом курсе это знакомство студента с компанией, на втором – практика в компании, на третьем – профориентация. А, начиная с 4-го курса, студенты имеют возможность работать в компании, постепенно «вырастая» до специалистов 1 категории. Также, создаются профильные кафедры компании в вузах. Например, В Томском государственном университете систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР) была создана кафедра электронных систем за счет материальных и интеллектуальных ресурсов компании ЭлеСи [1]. Также проводится научно-исследовательская работа студентов (НИРС) в интересах компании и с ее участием, курсовое проектирование и установленные учебными планами вуза практики студентов в компании, групповые проекты студентов, конкурсы для студентов, стажировка преподавателей вуза в компании, дипломное проектирование. Значительно реже компании используют передачу своих технологий и своего (созданного компанией) оборудования и программного обеспечения для встраивания их в учебный процесс [1].

*Отличительными особенностями оригинальных современных организационно-экономических форм или моделей кооперации вузов и инновационных предприятий являются следующие черты<sup>28</sup>:*

1. Участие предприятий в обучении студентов с 1 курса (более раннее начало кооперации) и более усиленное взаимодействие.

2. Более тесный контакт с профессорско-преподавательским составом (ППС) по вопросам совместного обучения. Усиление роли научно-технических работников (НТР).

3. Усиление роли студентов. Студенты переходят из категории «подопытных», ведомых, в категорию «ведущих». Т.е. студенты полноправно участвуют в процессе.

3. Ориентация не только на подготовку специалиста «для себя» и «под себя», не только на подготовку кадров, но и на цели и задачи инновационных процессов, происходящих в вузе и на предприятии. Т.е. совершение совместных согласованных действий в интегрированном инновационном пространстве «вуз-предприятие».

4. Усиление акцента на конкретику данного предприятия (больше спецкурсов в программе, больше преподавателей-практиков).

5. Применение «отхода» от классических канонов обучения (руководствоваться принципом: «Молодые, дерзкие, перспективные»).

---

<sup>28</sup> Они же могут считаться рекомендациями авторов по разработке подобных моделей

5. Комплексная подготовка студентов, в том числе и по инновационному менеджменту.

6. Использование современных способов, методов, методик обучения и форм взаимодействия.

7. Более частое и адресное использование передового опыта коллег.

8. Предусмотрение возможности мобильной «настройки» и «перестройки» (не как раньше, создавались «на века»).

9. Адаптация различных методов и механизмов из других областей, как предметных, так и функциональных.

10. Необходимость более значимой теоретической подготовки к процессу интеграции, разработка систем и методов, появление новых органов управления – с одной стороны. С другой – преобладание практики над теорией

11. Использование знаний всех участников интеграционного процесса с необходимостью разработки моделей и методов управления знаниями.

Далее мы кратко опишем предложенные нами альтернативные организационно-экономические формы или модели кооперации вузов с инновационными предприятиями, разработанные на основе существующих практических примеров путем модификации традиционных или предложения новых уникальных решений.

В качестве первой предложенной альтернативной модели рассмотрим **проектную модель кооперации вузов и инновационных предприятий**. В последнее время многие представители инновационных предприятий пробуют внедрить эту модель в том или ином виде или хотя бы использовать ее отдельные элементы. Одним из примеров компаний, где модификация этой модель применяется успешно, и сумела себя положительно зарекомендовать, является компания Parallels [2]. Специфика этой модели заключается в том, что студенты взаимодействуют с предприятием по конкретным проектам, выполнение которых происходит параллельно с обучением. Разработка технического задания (ТЗ) на проект происходит совместно преподавателями вуза и специалистами предприятия. Теоретические знания, необходимые для выполнения проекта, студенты получают от преподавателей, а спецификой практического выполнения проекта руководят представители предприятия. При успешном выполнении проекта студентам предоставляется возможность по окончании вуза продолжить работать на предприятии уже в качестве специалиста. Также отличительной особенностью модели является использование знаний и управление знаниями всех категорий участников процесса интеграции. Схема разработанной проектной модели кооперации вузов и инновационных предприятий показана на рис. 1.

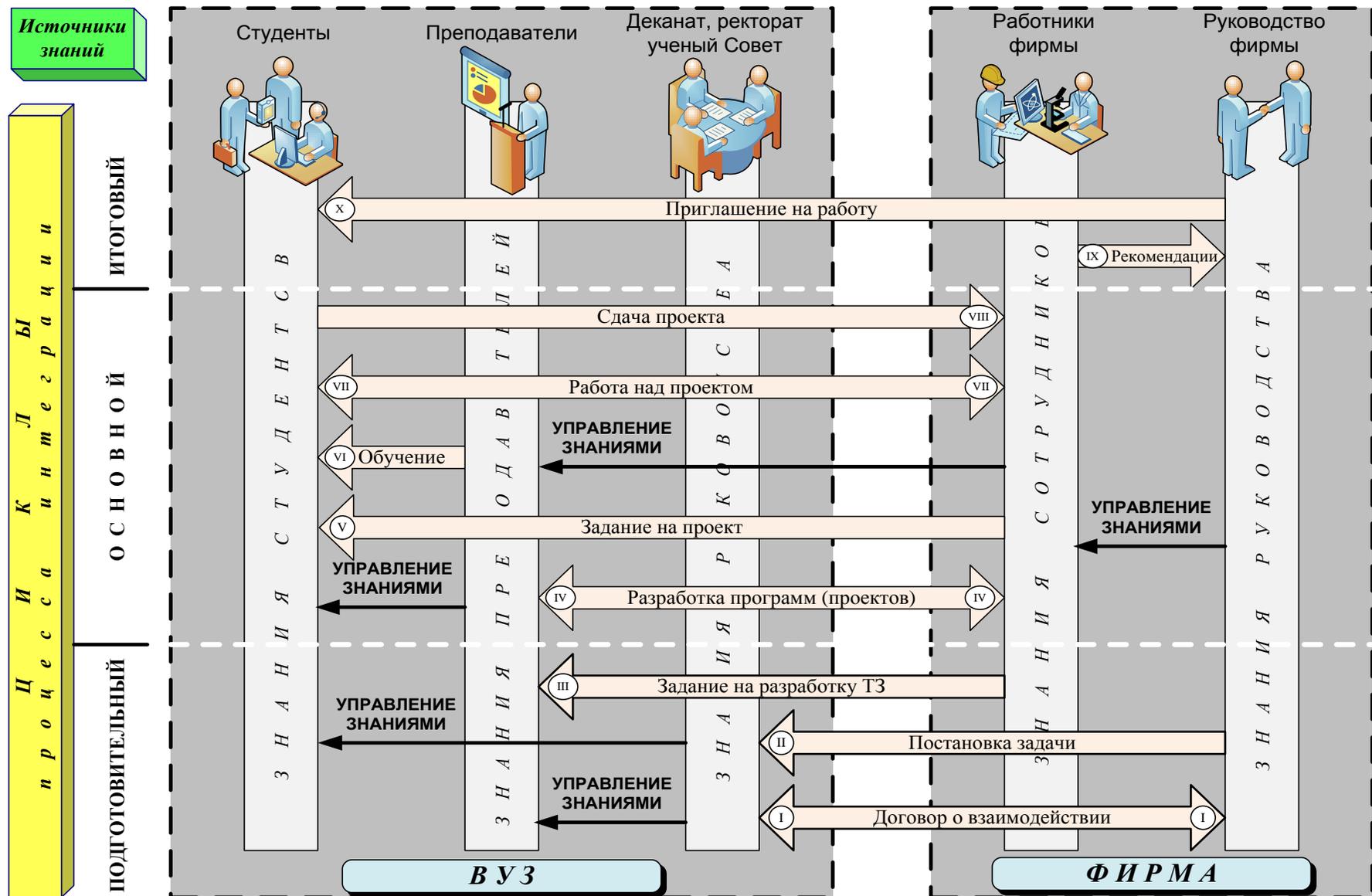


Рис. 1. Схема проектной модели кооперации вузов и инновационных предприятий (разработано автором)

Следующую разработанную нами организационно-экономическую форму или модель мы назвали *инновационно-циклической или инновационно-процессной (полноцикловой)* моделью кооперации между вузами и инновационными предприятиями. Модель называется так, поскольку будущий специалист во время учебы проходит все стадии инновационного цикла: участвует в маркетинговых исследованиях, занимается НИР, помогает в изготовлении опытных образцов, получает представление об управлении интеллектуальной собственностью, участвует в процессе коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, параллельно получая знания и опыт в области инновационного менеджмента. При этом используются технологические, материальные и интеллектуальные ресурсы предприятия, которое, в свою очередь, также развивает свою инновационную активность в тесной интеграции с вузами. Эта модель является очень перспективной для тандема «вуз-предприятие», но реализована она может быть только в вузе с сильно развитой инновационной деятельностью в тандеме и предприятием с высокой мотивацией к инновационной кооперации. Другими словами, эта модель основана на интеллектуальной деятельности инновационной составляющей вуза и базируется на идее осуществления полного цикла инновационной деятельности от разработки идеи до производства опытного образца и его коммерциализации на базе вуза при использовании ресурсов предприятия.

Особенностью модели является то, что присутствует понятие ресурсов (чьи они). Цель – развитие инновационной деятельности вуза и предприятия и развитие инновационной активности предприятия в интегрированном инновационном пространстве экономики знаний.

Так, если начальные этапы инновационного цикла, а именно, фундаментальные исследования, прикладные и поисковые исследования, НИОКР традиционно выполнялись вузовским сообществом или совместными усилиями вузов и предприятий и с использованием ресурсов вузов, то такие завершающие стадии, как изготовление опытного образца, опытной партии и массовое производство обычно выполняются на предприятии. Суть действия модели заключается в том, что независимо от того, чьи ресурсы и где территориально выполняются процессы, студенты и ППС являются участниками всех стадий инновационного цикла, параллельно получая и улучшая свои теоретические знания и практические навыки в области инновационного менеджмента.

И здесь очень плодотворно можно использовать весь потенциал Целевой интенсивной инновационной подготовки специалистов (ЦИИПС) [3] в обеспечении инновационной деятельности вуза для развития методов управления знаниями. В процессе обучения студентов на базе ЦИИПС будет создан симулятор реального инновационного цикла – от генерации идеи до создания опытного образца и коммерциализации объектов ИС. И реализаторами этого инновационного цикла будут студенты под

руководством преподавателей и с участием потенциала реального производства (сотрудников, ресурсов, производственных площадей, оборудования и пр.) в процессе обучения в рамках ЦИИПС, которые и будут управлять потоками распределения знаний.

По нашему мнению, предложенная модель является наиболее перспективной и ее разработка может быть темой отдельного научного исследования и практического применения.

Следующую предложенную организационно-экономическую форму или модель мы назвали *инверсно-опережающая модель* кооперации вузов и инновационных предприятий (*инно-модерн*). У предложенной модели две основных отличительных особенности, которые и определили ее название. Во-первых, первичное обучение происходит не в вузе, а на предприятии, и обучаемыми являются не студенты, а преподаватели, а в качестве «учителей» выступают специалисты предприятия, которые «вводят» вузовских преподавателей в курс дела. Во-вторых, конечной целью совместной образовательно-обучающей деятельности является разработка опережающих курсов, направленная на те инновационные достижения научно-технического прогресса (НТП), которые еще не получили широкого распространения в нашей стране. Для этого вузовские преподаватели проходят стажировку в передовых зарубежных университетах, а работники предприятия – в передовых зарубежных компаниях по профилю работы предприятия. После этого этапа, обогащенные знаниями, представители вуза и предприятия встречаются вновь и разрабатывают курсы, направленные на опережающую подготовку студентов. И на выходе вуза мы получаем специалиста, обладающего опережающими знаниями и готового к инновациям на предприятии и желанием вывести его на мировой уровень.

Другими словами, понятие инверсности присутствует в названии модели, так как, в отличие от классической модели, когда вузовские преподаватели готовят кадры для последующей работы на предприятии, здесь, наоборот, в начальных стадиях специалисты предприятия учат преподавателей, как им преподавать и что с прицелом на инновационное развитие предприятия.

Особенности модели следующие:

1. Сначала – обучение (стажировка) вузовских преподавателей на предприятии, т. е. преподаватели «отходят» от своей обычной роли и превращаются в обучаемых (обоснование термина «инверсная» в названии модели). Затем, после разработки и корректировки опережающих курсов – переход к модификации классической модели.

2. Ориентация на опережающее, инновационное развитие – для этого стажировка в передовых иностранных вузах и на передовых иностранных предприятиях (обоснование термина «опережающая» в названии модели).

2. Наличие обратных связей (корректировка в процессе, его цикличность).

3. Помимо знаниевого компонента каждой группы субъектов (знания НТР, знания преподавателей, знания студентов) присутствуют совместные знания различных групп участников процесса и их обмен: знания НТР и преподавателей; знания НТР, преподавателей и студентов.

Инверсно-опережающая модель интеграции показана на рис. 2. Каждый этап представлен прямоугольником, в котором, помимо номера этапа отображается сам процесс (верхняя часть), субъекты процесса (левая часть) и место выполнения процесса (правая часть). Сплошными тонкими стрелками указаны прямые переходы от этапа к этапу, пунктирными тонкими – обратные. Объемными стрелками указано воздействие различных субъектов знаний.

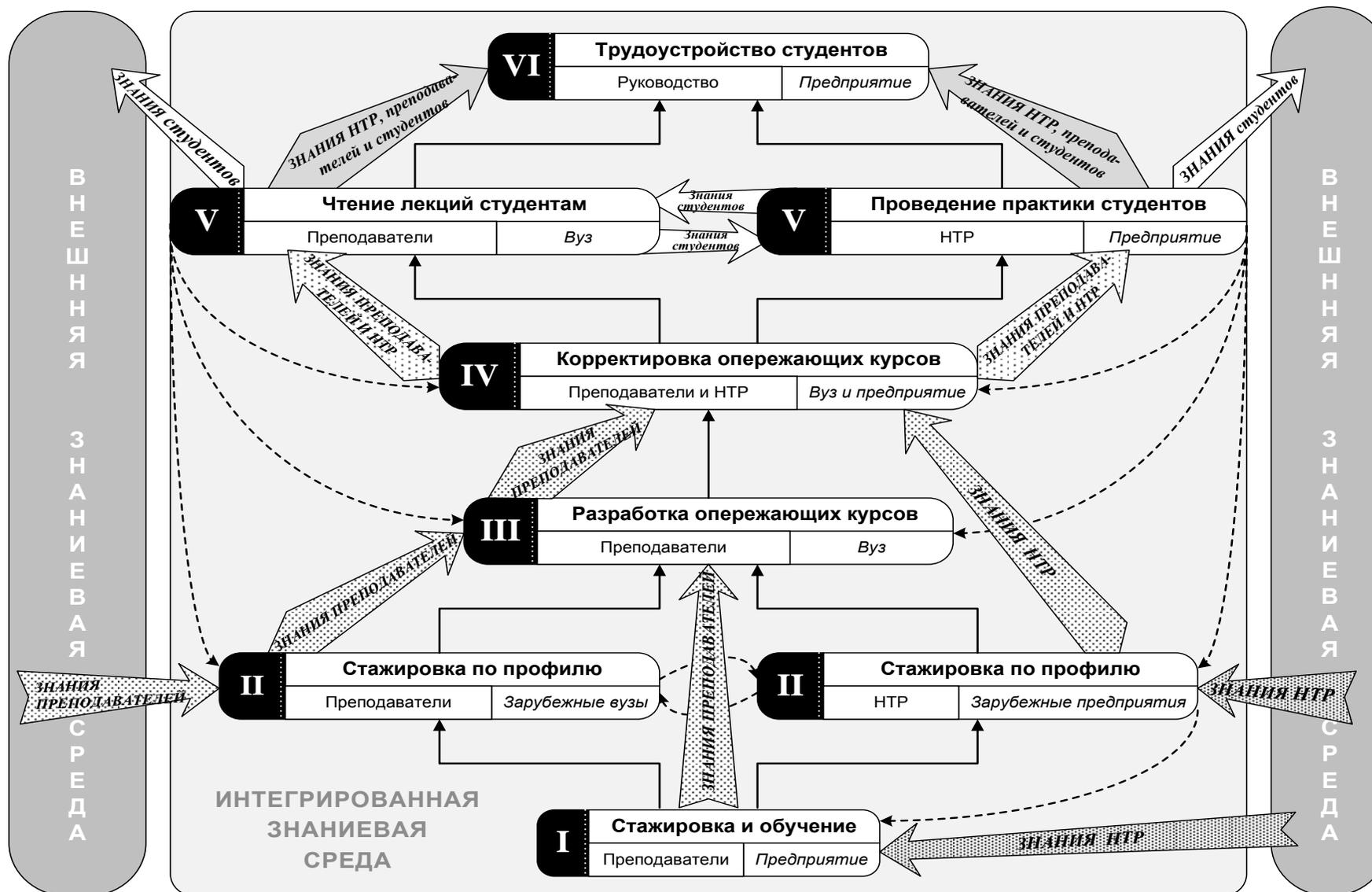


Рис. 2. Схема инверсно-опережающей модели кооперации вузов и инновационных предприятий (разработано автором)

Следующая предлагаемая организационно-экономическая форма получила название *послевузовской модели* кооперации вузов и инновационных предприятий. Она может быть использована при подготовке и переподготовке опережающих кадров.

Является развернутым и дополненным вариантом схем повышения квалификации, подготовки и переподготовки и кадров. Несмотря на широкое распространение, наличие наработанных схем и традиций, подходы к интеграции по данной модели нуждаются в существенных изменениях. Необходимо, во-первых, ориентироваться на опережающую подготовку и переподготовку кадров и повышение квалификации, и, во-вторых, вовлекать в схемы взаимодействия, помимо основных партнеров (вуз и предприятие), другие ресурсы: региональные центры повышения квалификации, специализированные центры, компоненты инновационной инфраструктуры и пр. [4].

Следующая организационно-экономическая форма или модель кооперации вузов и инновационных предприятий, названная нами *триольной моделью*, была предложена на базе оригинальной практической разработки [5]. В данном случае в процессе интеграции участвовали два вуза – столичный и периферийный и одно предприятие.

Предложенная нами модель сможет быть реализована по нескольким схемам. Один из подходов заключается в том, что целевая подготовка студентов ведется в одном из вузов, чаще всего в региональном. В другом вузе (столичном) осуществляется разработка специализированных учебных программ, а также обучение и стажировка сотрудников компании и студентов регионального вуза. Вариант интересен тем, что является попыткой перехода от дипольной модели сотрудничества к сетевой.

И последняя предложенная организационно-экономическая форма или модель также появилась благодаря оригинальной практической реализации [5]. Ее назвали *командной моделью* кооперации вузов и инновационных предприятий.

Эта модель похожа на проектную. Но здесь для работы над проектом собирается команда студентов с разных факультетов и разных специальностей (например, программисты, менеджеры и пр.). И в течение работы над проектом происходит симуляция (моделирование) реального производственного процесса, где участвуют специалисты различных профилей.

Другими словами, модель можно считать расширением проектной модели интеграции, а можно рассматривать как самостоятельную. Специфика заключается в том, что для реализации проектов компании в вузах формируются группы из студентов нескольких специальностей. К концу обучения при таком подходе образуются слаженные проектные команды специалистов, готовые к работе по реальным задачам предприятия.

В табл. 1 приведена сравнительная характеристика предложенных организационно-экономических форм или моделей. Чертой, объединяющей все синтезированные модели, является функционирование их в интегрированном инновационном пространстве экономики знаний.

На практике эти модели смогут быть использованы как в отдельности, так и в различном сочетании смогут использоваться комбинации этих моделей.

Все модели являются *дипольными* [6]. Но необходимо стремиться (и это является перспективным направлением развития) к межсетевой модели, где взаимодействует несколько вузов и несколько предприятий. Дипольные модели являются идеалистическими. На самом деле, сейчас ситуация в кооперации между вузами и инновационными предприятиями такова, что намечается стремление к сетевому взаимодействию, хотя и проблем при этом возникает гораздо больше.

Сетевые модели могут быть рассмотрены, например, в следующих комбинациях:

- один вуз поддерживает связи с несколькими предприятиями;
- одно предприятие поддерживает связи с несколькими вузами;
- круговой (циклический) вариант; вуз-вуз-предприятие;
- смешанный вариант.

Использование предложенных моделей кооперации вузов и инновационных предприятий под управлением знаний по-отдельности и их комбинаций в разработке сетевых моделей, по нашему мнению, является перспективным научно-исследовательским и практическим направлением развития в инновационной экономике.

Таблица 1. Сравнительная характеристика разработанных моделей

№	Название модели	Пример прототипа	На что ориентирована (стержень, доминанта)	Особенности, преимущества	Для каких типов вузов подходит	Для каких типов предприятий подходит	Распространенность сейчас	Распространенность планируемая	Открытость модели (возможность надстройки)	Направленность обмена знаниями
1	Классическая	ЭлеС и	Практика на предприятии	Появилась давно, стабильная, распространена	всех	всех	Много	Const	--+	Внутренние + внешние двусторонние
2	Проектная	Полярис	Проект	Появились знания руководства вуза и предприятия	всех	В основном, связанных с узконаправленной проектной деятельностью	Не очень	Высокая	+	Внутренние + внешние двусторонние
3	Инновационно-циклическая	-	Инновационный цикл	Прогрессивная и многообещающая	С развитой инновационной деятельностью и тесными связями с предприятием	С развитой инновационной деятельностью и тесными связями с вузом	Единичные случаи	Желаний больше чем возможностей	-	Внутренние + внешние двусторонние
4	Инверсно-опережающая	-	Опережающее обучение	Прогрессивная, многообещающая, «вытягивающая» на мировой	Высокий интеллектуальный потенциал, прогрессивное руководство	Высокий интеллектуальный потенциал, прогрессивное руководство	Не распространена	Чем больше будет – тем скорее мы достигнем	+	Внутренние + внешние многосторонние

				уровень				м мирового уровня		
5	Послевузовская	есть	Непрерывное обучение	Развернутый и дополненный вариант существующих	Реализованы программы послевузовского образования	Желание и потребность к повышению квалификации сотрудников	Сильная – в различных формах	И дальше будет развиваться	+	Внутренние + внешние многосторонние
6	Триольная	ОАО «Автоваз»	Несколько участников	Частный случай сетевой модели	Есть родственные специальности	Высокий интеллектуальный потенциал, прогрессивное руководство и пр.	Единичные случаи	Не очень	-	Внутренние + внешние трехсторонние
7	Командная	ОАО ИСС им. Решетова	Группа студентов разных специальностей	Вариация проектной модели	Большие вузы, университеты, НИУ	Реализующие полный цикл производства	Единичные случаи	Не очень	+ -	Внутренние многосторонние + внешние

*Источник: составлено автором*

### **Использованные источники:**

1. Федорова А. В., Попова И. И. Разработка модели интеграции вузов и малых инновационных предприятий // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. – № 3. – С. 189-193.
2. Родионов Н. Е., Чириков С. В. Взаимодействие вуза и компании – путь к новому инженерному образованию. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/v/Conferences/2009/k01/25.pdf>. Дата обращения: 25.07.2013.
3. Горбатова А. Parallels растит «облачных» инженеров. – Электронный ресурс: Наука и технологии РФ. – Дата публикации: 29.06.11. – Режим доступа: [http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=222&d\\_no=40613](http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=222&d_no=40613). Дата обращения: 29.08.2013.
4. Инновационное профессиональное образование для инновационного производства. – Электронный ресурс: EnginRussia.Ru – сеть профессионалов в области инжиниринга. – Режим доступа: [http://www.enginrussia.ru/obrazovanie/statii\\_1/innovacionnoe\\_obrazovanie](http://www.enginrussia.ru/obrazovanie/statii_1/innovacionnoe_obrazovanie). – Дата обращения: 02.08.2013.
5. Протокол совещания Минобрнауки России от 27 марта 2013 года по вопросам развития сотрудничества вузов и компаний, реализующих программы инновационного развития. Электронный ресурс: Информационно-коммуникационная площадка Министерства образования и науки Российской Федерации. Дата публикации: 11.04.2013. – Режим доступа: <http://www.innoedu.ru/about/official.php?ID=125363>. – Дата обращения: 06.08.2013.
6. Кутузов В.М., Шестопалов М.Ю., Пузанков Д.В., Шапошников С.О. Опыт стратегического партнерства «вуз – промышленные предприятия» для совершенствования подготовки инженерных кадров. Журнал «Инженерное образование». – 2011. – № 8. – С. 4–11. Режим доступа: [http://aeer.ru/files/io/m8/art\\_1.pdf](http://aeer.ru/files/io/m8/art_1.pdf). Дата обращения: 07.08.2013.

*Федотов А.В.  
аспирант  
Макарова Н.Н., д.э.н.  
доцент  
РАНХиГС (ВФ)  
Россия, г. Волгоград*

### **АУДИТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В последние годы процесс глобализации и практически повсеместная интеграция обусловили высокую необходимость в законодательном регулировании всех аспектов деятельности, связанной с внешнеэкономическими отношениями. В России после отмены государственной монополии на ведение внешнеэкономической деятельности этот вопрос встал особенно остро. Необходимы были, во-первых,

механизмы, определяющие возможность вступить в мировую торговлю, защитные механизмы, гарантирующие участникам таких правоотношений поддержку со стороны государства. А во-вторых, понадобился инструментарий для контроля международных контрагентов и отечественных участников международного рынка. Кроме того, прочная интеграция Российской Федерации в Таможенном Союзе, давние обязательства России после присоединения к Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур, а также вступление России во Всемирную торговую организацию сделали очевидной необходимость поиска инструментов, повышающих эффективность участия отечественных предприятий в международной системе внешнеторговых связей, а также унификации механизмов ведения внешнеэкономической деятельности на основе правил ВТО.

В ряду этих вопросов важнейшее место занимает аудит как системное экономико-правовое явление. Правовые основы регулирования аудиторской деятельности в Российской Федерации определены Федеральным законом № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. Аудит – это «независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности».[1]

Аудит внешнеэкономической деятельности может иметь самостоятельное значение и относится к прочим услугам, связанным с аудиторской деятельностью, или быть разделом общего аудита.

В настоящее время за пределами исследования остается направление, которое было бы связано с разработкой четкой концепции аудита внешнеэкономической деятельности.

Концепция аудита внешнеэкономической деятельности основана на взаимодействии следующих основополагающих элементов: цели, задачи, сущность, принципы, методы и процедуры.

Для восприятия и объяснения сущности аудита требуется знание всех принципов.

В концептуальной основе аудита внешнеэкономической деятельности необходимость определения принципов обуславливается тем, что они представляют собой начало суждений, на котором построена любая теория или концепция.

### **1. Регулирование внешнеторговой деятельности.**

Внешнеторговая деятельность – это деятельность какого-либо субъекта по осуществлению сделок в сфере внешней торговли товарами, услугами, работами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности. Внешняя торговля означает, что контрагенты таких сделок географически находятся в разных странах.

Понятие внешняя торговля интеллектуальной собственностью означает передачу исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права пользования объектов

интеллектуальной собственности российским лицом иностранному лицу либо иностранным лицом российскому лицу. Данное понятие не следует путать с внешней торговлей информацией- внешняя торговля товарами, если информация является составной частью данных товаров, а также внешняя торговля результатами интеллектуальной деятельности, если трансляция информации осуществляется как передача прав на объекты интеллектуальной собственности, или внешняя торговля услугами в некоторых случаях. В общем случае внешняя торговля услугами (работами) - оказание услуг (выполнение работ), включающее в себя производство, распределение, маркетинг, доставку услуг (работ). Внешняя торговля товарами – импорт (ввоз) и экспорт (вывоз) товаров. Но, если осуществляется перевозка товаров из Российской Федерации в Российскую Федерацию, но через другие страны, то есть если пункт отправления и назначения не связаны между собой сухопутной территорией РФ, а путь проходит через таможенную границу иностранного государства (это также касается всех шельфовых платформ, искусственных островов и всех остальных объектов, над которыми Российская Федерация осуществляет юрисдикцию), то такие перемещения не являются внешней торговлей товарами.[2]

Законодательным инструментом, регулирующим внешнеторговую деятельность, стал Федеральный Закон №164-ФЗ от 08.12.2003 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Именно данный акт стал надежной опорой в международной торговле. В нем определены базовые принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности:

1) государственная защита прав и законных интересов субъектов внешнеторговой деятельности (а также отечественных производителей и потребителей услуг).

2) Равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности.

3) Взаимность по отношению к другим государствам, обеспечение исполнения международных обязательств, а также применение достаточных мер государственного воздействия на внешнюю торговлю (а также исключение неоправданного вмешательства государства), а также их гласность, обоснованность и объективность.

4) Единство системы госрегулирования внешнеторговой деятельности, единство применения методов госрегулирования, а также порядок разрешения споров.

Исходя из положений законодательства Российской Федерации, любые отечественные и иностранные лица могут осуществлять внешнеторговую деятельность.

Отечественным предприятиям необходимо выстраивать свою стратегию участия в международных торговых отношениях таким образом,

чтобы их деятельность прошла двойной барьер правил ВТО и сложного Российского законодательства. Успешность внешнеторговой деятельности предприятия в современном мире предполагает мудрое подстраивание под правила с целью использования упрощений, установленных Международной конвенцией об упрощении и гармонизации таможенных процедур и таможенным законодательством Таможенного союза, а также активное использование в своей деятельности результатов *аудита* внешнеэкономической деятельности предприятия.

## **2. Аудит внешнеэкономической деятельности.**

Киотская конвенция, принятая в Киото 18 мая 1973 года, для Российской Федерации вступила в силу только 4 июля 2011 года. Она обязывает страны, ратифицировавшие ее, выполнять программы по непрерывному совершенствованию таможенных процедур, последующее их применение предсказуемым, последовательным и транспарентным способом. Также Конвенция предполагает применение странами современных методов, таких, как контроль на основе системы управления рисками и методов аудита, а также максимально возможная интеграция современных информационных и вычислительных технологий.

Кардинальных различий между таможенным законодательством Таможенного союза и Киотской конвенцией нет. Существующие различия можно определить, как терминологические. Одно из терминологических различий заключается в следующем: например, Конвенция содержит термин "контроль на основе методов аудита", а в соответствии с понятийным аппаратом Таможенного кодекса Таможенного союза (Таможенный кодекс Таможенного союза (Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. N 17)) этот термин означает "таможенная проверка" и "проверка системы учета товаров и отчетности".

Таможенные органы должны осуществлять таможенный контроль за товарами после их выпуска в свободное обращение на таможенной территории Российской Федерации на основе методов аудита. Для реализации этих подходов планируется в приоритетном порядке использовать возможности таможенных процедур, предварительное информирование и электронное декларирование, систему управления рисками, основанную на анализе сведений о внешнеторговой сделке и представляющую собой комплексный механизм воздействия на процессы таможенного контроля посредством минимизации рисков, а также единую межведомственную автоматизированную систему сбора, хранения и обработки информации при осуществлении всех видов государственного контроля в сочетании с контролем на основе методов аудита и системного взаимодействия с налоговой службой и другими контролирующими органами.[3]

Действующий Федеральный закон №311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» закрепляет в себе предметы, формы, принципы контроля, применение системы управления рисками, а также сотрудничество с другими таможенными структурами. Но ни Таможенный кодекс, Ни 311-ФЗ не содержат в себе понятия «аудит». П.1 ст. 4 ТК ТС дает понятие таможенного контроля - это совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства государств - членов Таможенного союза. То есть, исключительно таможенные органы уполномочены производить таможенный контроль. Следовательно, и проведение контроля после выпуска является исключительно функцией таможенных органов, которую они осуществляют единолично.

Согласно ст. 98 ТК ТС таможенные органы могут запрашивать и получать коммерческие и бухгалтерские документы, либо иную информацию, относящуюся к перемещению товаров через таможенную границу, их выпуску и использованию на таможенной территории Таможенного союза или за ее пределами. Таможенный контроль, вне зависимости от выпуска товаров и транспортных средств, может проводиться в любое время, если имеются достаточные основания полагать о наличии нарушений таможенного законодательства или международных договоров государства, контроль над исполнением которых возложен на таможенные органы. Таможенные органы имеют право проверить наличие товаров, провести их таможенный досмотр, перепроверить сведения, указанные в таможенных декларациях, со сведениями, указанными в коммерческих и транспортных документах, и другую информацию, относящуюся к внешнеэкономическим операциям с данным товаром. Таможенный контроль может проводиться в местах нахождения декларанта, любого иного лица, прямо или косвенно имеющего отношение к указанным операциям или владеющего необходимой информацией или документами.

Исходя из всего перечисленного, следует, что, несмотря на то, что понятие "аудит" ни в Таможенном кодексе Таможенного союза, ни в Законе N 311-ФЗ не встречается, фактически названные в этих документах формы таможенного контроля - "таможенная проверка" и "проверка системы учета товаров и отчетности" - повторяют общепринятое понятие "аудит".

В соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности" основная цель аудита - выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Применимо к внешнеэкономической деятельности, основная цель аудита внешнеэкономической деятельности - выражение мнения о достоверности ведения бухгалтерского учета, его рациональности и эффективности в сфере

внешнеэкономических операций (экспортные, импортные и валютные), о соответствии порядка их ведения российскому таможенному, валютному, финансовому законодательству и международным стандартам; оценка надежности и эффективности системы контроля ведения внешнеэкономической деятельности на предприятии. Важно отметить, что согласно Закону N 307-ФЗ аудит внешнеэкономической деятельности не подменяет контроль над достоверностью бухгалтерской и финансовой отчетности, осуществляемый в соответствии с законодательством Российской Федерации уполномоченными государственными органами (таможенными - таможенный контроль, финансовыми - валютный контроль, налоговыми - налоговый контроль).

Главным отличием аудита внешнеэкономической деятельности от таможенного контроля после выпуска заключается в том, что результатами аудиторских проверок внешнеэкономической деятельности предприятия пользуются инвесторы и владельцы бизнеса, в то время как результатами таможенного контроля (аудита) пользуется только государство.

По законодательству РФ, аудиторскую деятельность, т.е. деятельность по осуществлению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, вправе осуществлять только аудиторские организации и индивидуальные аудиторы. Вероятно, поэтому в Таможенном кодексе Таможенного союза нет понятия "таможенный аудит". Однако вопросы осуществления таможенного контроля именно после выпуска товаров (в форме таможенной проверки или проверки системы учета и отчетности) в работе таможенных органов на современном этапе выходят на первое место.

Создание благоприятных условий для ведения внешнеторговой деятельности подразумевает упрощение таможенных процедур, что должно сократить время таможенного декларирования и одновременно повысить эффективность таможенного контроля, не создавая дополнительных препятствий во внешнеторговых отношениях с иностранными контрагентами. Приоритетным направлением в сфере внешнеэкономической деятельности должны стать оптимизация таможенных операций и процедур, осуществляемых таможенными органами и, как следствие, все большее смещение таможенного контроля на этап после выпуска товаров. Фактически центр тяжести контрольных проверочных мероприятий, проводимых таможенными органами, постепенно должен перемещаться с этапа таможенного декларирования на контроль после выпуска товаров.[4]

Необходимо заметить, что в целом ТК ТС значительно уменьшил сроки проведения таможенных операций. Это касается и завершения таможенных операций при прибытии, и сроков выпуска таможенных деклараций и принятий решения о применении различных форм таможенного контроля. Однако в части проведения таможенного контроля после выпуска (таможенного аудита) требования таможенного законодательства стали более жесткими, полномочия таможенных органов -

более объемными, а сроки проведения таких мероприятий значительно растянулись. Так, ст. 99 ТК ТС ( а также ст. 164 Закона №311-ФЗ) установлен трехлетний срок таможенного контроля после выпуска. Ранее по Таможенному кодексу Российской Федерации этот срок составлял 1 год. Но участники международных торговых отношений должны помнить, что трехлетний срок может быть пролонгирован до пяти лет в соответствии со ст. 99 ТК ТС.

Установление такого срока в три года можно объяснить соответствием общему сроку исковой давности, определенному Гражданским кодексом РФ, а также сроку, определенному Налоговым кодексом РФ для проведения налоговых проверок.

### **3. Концепция аудита внешнеэкономической деятельности.**

Из всего вышесказанного вытекает необходимость в исследовании концепции аудита внешнеэкономической деятельности, определении существенных элементов такой концепции. Данная необходимость обусловлена расхождением в законодательных основах таможенного дела, внешнеэкономической деятельности и аудита.

Основополагающим базисом для концепции является Федеральный закон № 307-ФЗ от 30.12.2008 «Об аудиторской деятельности». В соответствии с ним, целью аудита внешнеэкономической деятельности является выражение мнения о достоверности отчетности, связанной с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза. Как упоминалось ранее, подобная процедура упоминается в Таможенном кодексе таможенного союза в качестве «таможенной проверки», которая регулируется национальным таможенным законодательством, а именно Федеральным законом от 27.11.2010 N 311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации".

Для осуществления указанной цели перед аудитом внешнеэкономической деятельности выстраивается следующий круг задач:

- 1) общая приемлемость отчетности;
- 2) проверка обоснованности;
- 3) проверка законченности;
- 4) оценка точности подсчетов сумм уплаченных, или подлежащих уплате.

То есть в сущности, аудит внешнеэкономической деятельности – проверка правильности заполнения, достоверности и подлинности документов, необходимых для таможенного контроля товаров. В настоящее время проводится только постконтроль (после выпуска товаров), то есть по факту свершившейся перевозки.

В настоящее время таможенные проверки осуществляются уполномоченными таможенными органами. Но если мы вводим понятие «аудита» и используем в качестве базиса Федеральный закон «Об

аудиторской деятельности», то и аудит внешнеэкономической деятельности должен основываться на принципах общего аудита:

- 1) независимость;
- 2) честность, объективность, добросовестность;
- 3) профессиональная компетентность;
- 4) конфиденциальность;
- 5) профессионализм поведения.

Методология проведения аудита внешнеэкономической деятельности может быть позаимствована у действующих аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов. Но, как известно, произошел переход от бумажных деклараций к электронным, и с 1 января 2014 года допускается только электронное декларирование. Таким образом, необходимо создание нового механизма аудита таких источников информации, необходимой для таможенного контроля товаров.

Таким образом, аудит внешнеэкономической деятельности можно классифицировать в отдельную аудиторскую услугу, либо сделать его частью общего аудита.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный Закон N307-ФЗ от 30.12.2008 «Об аудиторской деятельности».
2. Федеральный Закон N164-ФЗ от 08.12.2003 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
3. Распоряжение Правительства РФ от 14.12.2005 г. №2225-р «О Концепции развития таможенных органов Российской Федерации».
4. Кучепатова Л.Г. Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. – М. Проспект, 2012. – с. 113.

*Федотова Н.С.  
студент 2-го курса  
«Организация работы с молодежью»  
Чурапчинский Государственный Институт  
Физической культуры и спорта  
Республика Саха (Якутия), с. Чурапча*

#### **КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ООО «М.ВИДЕО»**

Сущность кадрового планирования заключается в предоставлении людям рабочих мест в нужный момент времени и необходимом количестве в соответствии с их способностями, склонностями и требованиями производства. Кадровое планирование осуществляется как в интересах организации, так и в интересах ее персонала.<sup>29</sup>

Кадровое планирование должно дать ответ следующие вопросы:

---

<sup>29</sup> Кибанов 232стр.

- сколько работников, какой квалификации, когда и где они будут необходимы?
- каким образом можно привлечь нужный и сократить излишний персонал без нанесения социального ущерба?
- как лучше использовать персонал в соответствии с его способностями?
- каким образом обеспечить развитие кадров для выполнения работ, требующих новой, более высокой квалификации, и поддержания их знаний в соответствии с запросами производства?
- каких затрат потребуют запланированные кадровые мероприятия?

Цели кадрового планирования должны планироваться систематически. Сюда относятся цели организации и цели ее персонала. При планировании целей необходимо учитывать правовые нормы, а также исходные принципы кадровой политики организации

При стратегическом планировании речь идет о проблемно-ориентированном, долгосрочном планировании (на период от трех до десяти лет). Стратегическое планирование ориентировано в первую очередь на определенные проблемы. Оно в большой мере зависит от внешних факторов

Под тактическим планированием можно понимать средне ориентированный перенос кадровых стратегий на конкретные проблемы управления персоналом (сроком от одного года до трех лет).

К задачам кадрового контроллинга относится создание кадровой информационной системы, а также анализ имеющейся информации с точки зрения ее значимости для кадровой службы.

ООО “М.Видео” является одной из крупнейших российских сетей по сбыту аудио-, видео-, компьютерной, бытовой и офисной техники. Это одна из четырёх федеральных сетей сбыта данной продукции, занимающая в сетевом секторе второе место по продажам – 10% продаж, после “Эльдорадо” – 28% продаж. За “М.Видео” следуют “Техносила” – 9% и ”Мир”- 8%.<sup>30</sup>

“М.Видео” – стабильно развивающаяся, с надежной репутацией, первая публичная компания рынка бытовой техники и электроники. Компания осуществляет свою деятельность с 1993 года, в настоящее время в более чем 50 городах России работает 140 магазинов “М.Видео”, а также интернет-магазины. Компания “М.Видео” представляет собой классически построенный сетевой бизнес с централизованным управлением и единой маркетинговой политикой.

<sup>30</sup> Yakutsk.mvideo.ru

По итогам 1-го полугодия 2009 года компания открыла 7 новых гипермаркетов. Рост площадей магазинов составил 13 500 тыс. м кв.

Вопрос кадровой политики и кадрового планирования в “М.Видео” стоит на очень высоком месте. При формировании общеорганизационной стратегии учитываются внешние факторы, такие как:

- мировые тенденции межвалютного развития;
- таможенная политика государств – поставщиков и РФ;
- политическая составляющая;
- нормативная составляющая, прежде всего в РФ;
- социально-демографические факторы в РФ;
- финансовая стабильность и инвестиционный климат в РФ.

Также учитываются и внутриорганизационные факторы, такие как:

- кадровый потенциал, в т.ч. и перспективы организационного руководства;
- финансовое положение, т.е. возможность развиваться и инвестировать в новые проекты;
- эффективность стратегии, как показатель, выявленный в ходе контроля;
- эффективность тактического и оперативного планирования;
- положение имиджа фирмы перед общественностью;
- качество маркетинговой политики и пр.

#### **Использованные источники:**

1. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНИК Под редакцией д.э.н., профессора А.Я. КИБАНОВ Москва ИНФРА-М. 2005
2. Yakutsk.mvideo.ru

*Филимонова Е.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономической теории и  
мировой экономики  
Савельева О.Г.  
студент 5 курса  
специальность «Мировая экономика»  
ФГАОУ ВПО Северо-Кавказский  
Федеральный университет  
Россия, г. Ставрополь*

### **ИТОГИ ПЕРВОГО ГОДА ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ. ПЕРСПЕКТИВЫ**

Аннотация: в нижеприведенной статье рассматриваются первые итоги года членства РФ в ВТО, позитивные и негативные моменты в данном вопросе, мнения экспертов.

Ключевые слова: ВТО, пошлины, сельское хозяйство, машиностроение, экспорт, импорт.

Общеизвестным является тот факт, что 22 августа 2012 года Российская Федерация официально вступила во Всемирную торговую организацию. Эта тема вызывала и вызывает до сих пор неоднозначные мнения политиков, экспертов и простых жителей страны. Хотя прошло всего лишь чуть больше года с момента начала членства России в ВТО, все же можно выделить и рассмотреть основные итоги.

Начнем с плюсов.

Россия окончательно отказалась от идеи экспортных пошлин на бижутерные металлы: никель, медь и алюминий. Через четыре года эти пошлины будут обнулены, что должно благоприятно сказаться на конкурентоспособности и финансовых показателях таких компаний как Норильский никель, РУСАЛ, УГМК. Первые финальные итоги наглядно демонстрируют тот факт, что резкого роста импорта не произошло, а наибольшее влияние на объем ввозимых товаров оказали вовсе не пошлины в рамках ВТО, а курс национальной валюты. Директор департамента торговых переговоров Минэкономразвития М.Медведков отметил, что на сегодняшний день нет доказательств, что со вступлением в ВТО резко возрос импорт, и это наносит вред экономике, о чем свидетельствуют предварительные данные ФТС России: в январе-июле текущего года рост импорта товаров в РФ составил 3,5 % (почти вдвое меньше, чем в январе-июле 2012 г.) — до 155 млрд. \$. В свою очередь, объем экспорта же вырос на 7% по разным отраслям, а в денежном эквиваленте — на 3,5 %.

Также благодаря ВТО Россия принимает активное участие в торговых спорах, стараясь оказать влияние на их исход и отстаивая свои интересы. Особенно важны и небезразличны для России дискуссии, которые в настоящее время идут между США и Евросоюзом в отношении субсидий для гражданской авиатехники, т. к. в стране также поддерживается авиастроение. Кроме того, правительство с начала 2012 г. активно принимает меры по снижению рисков для отдельных секторов и предприятий, которые могут пострадать в начальный период после присоединения. С октября 2012 года реализуется план действий Правительства, направленный на адаптацию отдельных отраслей к работе в ВТО. Особенно важной является возможность России отстаивать в правовом поле интересы страны на международных рынках и использовать инструменты антидемпинговых расследований ВТО.

Минусы. Больше всего пострадала аграрная отрасль, легкая промышленность, машиностроение, металлургия. Отраслевые ассоциации отчитались, что в животноводстве, в производстве свинины, говядины, мяса птицы, в производстве молока практически все предприятия находятся в убытках, рентабельных не осталось.

Таможенная статистика зафиксировала рост ввоза свинины на 16 %; молочных продуктов — на 23 %; растительного масла —

на 50 %. В результате отмены квот на ввоз мясопродуктов в страну хлынуло сырье самых разных производителей, в том числе и недобросовестных. Начались поставки продукции, которая хранилась многие годы в морозильниках. В результате в стране возник переизбыток мяса, в том числе за счет некачественной и зараженной продукции. Как результат, свинина сразу же подешевела на 15—20 %, и это при фактически нулевой или низкой рентабельности отечественных свиноводов.

Пошлины на некоторые виды молокопродукции были снижены, что привело к увеличению ее ввоза. Однако национальные потребители так и не получили дешевой импортной продукции, т. к. поставщики постоянно поднимают цены, прекрасно осознавая тот факт, что российский рынок находится в большой зависимости от импорта. Данная зависимость только обостряется в связи с падением объемов внутреннего производства, которое в первом полугодии 2013 года, как свидетельствуют данные Национального союза производителей молока, составило 10—15 %. В целом за год членства в ВТО молочная отрасль потеряла как минимум 1 миллион тонн товарного молока.

Эксперты также отмечают, что ситуация в сельскохозяйственном машиностроении остается достаточно сложной. По данным Министерства промышленности и торговли, на фоне падающего рынка сократился выпуск сельскохозяйственной техники. Так, выпуск тракторов в натуральном выражении упал на 56 % по сравнению с ростом импорта на 12 %, кормоуборочных комбайнов на 53 % против 39 %.

В течение первых шести месяцев 2013 года снизились оптовые заказы на готовую продукцию (швейную, трикотажную и кожевенно-обувную). Цены на товары остались на прежнем уровне, но рынок теперь насыщен продукцией низкого качества. Кроме того, достаточно затруднительно четко установить производителя этой продукции. По предварительным данным доля импортной продукции легкой промышленности в России за 2012 год увеличилась примерно с 5 % до 84 % от объема рынка, в результате чего отрасль осталась без оптовых заказов. Примерно половина ввозимой продукции приходится на теневой импорт. Производители рассчитывали получить доступ на новые рынки, но общие правила игры не привели пока к равным возможностям.

Стоит отметить также официальное мнение премьер-министра Д.А.Медведева, который на заседании Правительства 29 октября 2013 года подводил итоги вступления России в ВТО. Положительным эффектом Медведев считает общее повышение конкурентоспособности российской экономики, однако он считает, что один год – слишком маленький срок для каких-либо конкретных выводов.

Резюмируя данные проведенного анализа, отметим, что вступление

России во Всемирную торговую организацию — это сложный и противоречивый процесс, оказывающий неоднозначное влияние на экономику государства. Наличие положительных и отрицательных последствий вступления Российской Федерации в ВТО требует дальнейшего, глубокого и детального изучения.

*Филипенко Д.С.  
аспирант*

*Нижегородский государственный университет  
им.Н.И.Лобачевского  
Россия, г. Нижний Новгород*

### **УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО**

*АННОТАЦИЯ:* В статье рассматриваются основные факторы, оказывающие решающее воздействие на уровень развития промышленных отраслей, комплексов и предприятий. В зависимости от действия данных факторов, а также от потенциальных возможностей участия отраслей в конкурентной борьбе предлагается авторский вариант классификации отраслей.

*КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:* ВТО, устойчивое развитие, конкурентоспособность, факторы устойчивого развития

Конкурентоспособность отрасли промышленности представляет собой основной фактор, влияющий на конкурентоспособность промышленного предприятия в рамках правил Всемирной торговой организации. В том случае, если предприятие функционирует в конкурентоспособной отрасли, внешние условия благоприятствуют и его внутренней конкурентоспособности. Неконкурентоспособность отрасли существенно снижает шансы предприятия на победу в конкурентной борьбе.

По нашему мнению, на потенциальные возможности отрасли могут влиять следующие факторы:

*Рост реальных доходов населения.* Данный фактор представляет собой один из ключевых моментов, обеспечивающих уровень реальной конкурентоспособности предприятий – устойчивый спрос на их продукцию. При этом необходимо учитывать, что прямое влияние данный фактор оказывает на отрасли, производящие потребительские продовольственные и непродовольственные товары. Однако косвенно он отражается и на других отраслях промышленности, обеспечивающих отрасли потребительских товаров. Так, рост спроса на отечественные автомобили влечет повышение конкурентоспособности не только автопроизводителей, но и предприятий, производящих те или иные автокомпоненты, химию и др.

*Постепенная модернизация производства.* По различным оценкам износ основных фондов отечественных промышленных предприятий может

достигать до 70-80%, что, безусловно, с одной стороны, является очевидным фактором неконкурентоспособности промышленных предприятий, с другой – назревающая необходимость модернизации производства может стать мощнейшим стимулом для развития многих отраслей экономики. Модернизация производств может происходить не только по линии закупки высокотехнологического оборудования (ввозные пошлины на которое обнулены) на мировых рынках, но и за счет роста потребления отечественного оборудования, что потребует развития конкурентного потенциала российских производителей средств производства.

*Существенный потенциал для роста инвестиционной привлекательности ряда секторов* вследствие, в первую очередь, возможности снижения доли теневого сектора экономики, уменьшения числа бюрократических процедур и совершенствования законодательной базы. Как уже упоминалось, в настоящее время основным фактором, негативно влияющим на инвестиционную привлекательность отечественной промышленности является коррупция и связанные с ней бюрократические тенденции. В ряде секторов, таких как деревопереработка, рыбная промышленность, доля теневого сектора может достигать до 90%. В таких условиях снижение перечисленных барьеров может вызвать всплеск инвестиций в те сектора, где данное снижение наиболее заметно.

*Государственная политика, направленная на поддержание и развитие отечественных производителей в наиболее перспективных сегментах рынка.* Конкурентный потенциал российской экономики на момент вступления страны в ВТО не столь велик, однако те отрасли, которые отличаются потенциальной конкурентоспособностью могут и должны поддерживаться государством в рамках, допускаемых правилами ВТО. Именно эти отрасли должны стать локомотивами роста для российской экономики, формируя базу для увеличения внутреннего спроса на продукцию связанных производств и, тем самым, вовлекая все большее число отраслей.

Наряду с положительными факторами, учет и использование которых может позволить существенно сгладить негативные последствия от вступления России в ВТО и укрепить уровень конкурентоспособности отечественных производств, необходимо учитывать и воздействие негативных внешних и внутренних факторов, нейтрализация которых является основной задачей органов управления экономикой на ближайшие десятилетия. Среди таких факторов необходимо выделить:

*Ограниченная возможность развития конкурентного потенциала в сырьевом секторе экономики.* В настоящее время Россия, фактически, максимально использует свой потенциал в сырьевом секторе. По сути, использованы как все рынки, на которые Россия может выйти, так и максимально загружены производственные мощности. Строительство новых трубопроводов в Европу нацелено в большей степени не на увеличение

объема поставок, а на обход транзитных государств. По мнению большинства экспертов, новые газопроводы не будут загружены более чем на треть. Основные потенциальные потребители отечественных сырьевых ресурсов в настоящее время уже задействованы, особые надежды ряд экспертов связывают с китайским рынком, однако представляется, что и данное направление приближается к насыщению. Таким образом, необходимо взвешенно подходить к оценке потенциала роста данного сектора экономики.

*Постепенное снижение доходности экспортных операций.* Данный фактор вызван бурным ростом цен на сырьевые ресурсы, происшедшим с начала 2000-х годов. В результате заметного скачка цен, многие производители начали вкладывать значительные средства в разработки менее материалоемких технологий, а также применение более дешевых аналогов. В результате этого, а также учитывая стабильно крепкое в последние годы положение реального эффективного курса рубля, уже сейчас уровень доходности от экспортных операций для отечественных производителей, чем в пиковые годы (2006-2008), а в долгосрочной перспективе ожидается еще большее его снижение.

*Ухудшение условий работы отечественных производителей,* связанное с открытием рынков вследствие принятия Россией на себя обязательств в рамках ВТО, дальнейшим укреплением реального эффективного курса рубля, а также усилением давления иностранных конкурентов. Текущее положение, в том числе и на валютном рынке, складывается весьма неудачно для отечественных производителей. Ослабление рубля на 7-8% было бы способно практически полностью нивелировать негативные последствия от вступления в ВТО, однако в последние годы (за исключением финансового кризиса 2009 года) наблюдалось стабильно устойчивое положение отечественной национальной валюты. При этом с середины 90-х годов и до настоящего времени большими темпами растут новые индустриальные страны, показатели которых значительно превышают российские, а продукция, производимая этими государствами (Китай, Сингапур, Индия, Бразилия, страны азиатско-тихоокеанского региона, ЮАР), как правило, оказывается более конкурентоспособной.

*Потенциальная потеря возможностей к осуществлению роста* вследствие вступления в силу правил ВТО, ограничивающих возможности государства оказывать поддержку отечественным производителям. Поскольку государство не сможет субсидировать ряд производств, а также квотировать импорт существует угроза, что некоторые отрасли не смогут развиваться в рамках ВТО. Однако необходимо учитывать 6-летний переходный период за который необходимо успеть модернизировать производство. Что касается модернизации, то именно она является главным лекарством в борьбе против потери возможности роста,

поскольку в том случае, если предприятие даже обладает относительной конкурентоспособностью, но его производственная мощность и сырьевая база недостаточны, чтобы удовлетворить нарастающий спрос, предприятие обречено быть вытеснено более подготовленными конкурентами.

*Нарастающий дефицит квалифицированных производственных кадров.* В настоящее время данный фактор является одной из ключевых проблем отечественной промышленности. Несмотря на высокий уровень заработной платы для квалифицированных производственных рабочих, повсеместно наблюдается их дефицит. При этом высокий уровень оплаты труда также негативно сказывается на конкурентоспособности отечественной промышленности, поскольку вызывает увеличение издержек производителей. Средний возраст квалифицированных кадров также довольно высок, при этом имеет место пауза между масштабным выбытием квалифицированных кадров и их замещением молодыми специалистами.

По нашему мнению, целесообразно рассматривать потенциал отрасли в условиях ВТО с объективной и субъективной точек зрения. При объективной оценке потенциальное влияние вступления в ВТО на уровень конкурентоспособности предприятий той или иной отрасли определяется на основе имеющихся статистических данных. При субъективной оценке возможные последствия определяются исходя из экспертного мнения о потенциальных возможностях той или иной отрасли, которые пока не отражены в статистической информации, но могут быть реализованы при определенных условиях.

В зависимости от уровня объективной и субъективной конкурентоспособности предлагается выделить следующие группы отраслей (Таблица 1)

**Таблица 1. Классификация отраслей экономики в зависимости от возможных последствий вступления РФ в ВТО**

<b>Объективные</b>		
Победители (отрасли, на которых вступление в ВТО скажется положительно)	Обыватели (отрасли, чье положение со вступлением в ВТО никак не изменится)	Проигравшие (отрасли, на которых вступление в ВТО скажется отрицательно)
<b>Субъективные</b>		
«Наполеоны» (отрасли, не отличающиеся высокими показателями в настоящее время, но способные сделать резкий рывок при определенных условиях)	«Талейраны» (отрасли, демонстрирующие стабильность вне зависимости от внешних факторов. Они могут показывать как рост, так и спад, но в долгосрочной перспективе остаются стабильно конкурентоспособными)	«Бироны» (отрасли, демонстрирующие стабильность в условиях государственной поддержки, однако обреченные на провал при полном открытии рынка)

Подобная классификация позволяет определить не только те отрасли, которые наиболее конкурентоспособны в текущих условиях, но и те, которые потенциально способны к росту при определенных условиях. Определение таких отраслей (и условий, в которых они способны расти) крайне важно именно в переходный период вступления в ВТО, когда различные инструменты государственного регулирования ограничены еще не полностью и могут быть применены для стимулирования роста тех или иных отраслей. В частности, отрасли, названные «Наполеонами», в статистическом измерении могут отличаться нестабильностью, либо спадом, однако условия, вызывающие данные проблемы вполне могут выходить за пределы статистических измерителей. К примеру, в ряде отраслей существенным ограничителем роста могут выступать высокие затраты на коррупционно-бюрократические процедуры, при этом в случае активной позиции государства по пресечению подобных фактов (которая, как правило, малоэффективна в глобальном масштабе, но может быть успешно использована для работы в конкретной отрасли) отрасль может существенно вырасти благодаря притоку инвестиций и открытию новых конкурентоспособных производств.

*Фомина И.В.  
студент 4 курса  
специальность «Экономика»  
ЮТИиТПУ*

*Россия, Кемеровская обл. г. Юрга*

### **ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПРОДУКЦИИ ТУРАГЕНТСТВА ООО «КЕМТУР-ЮРГА»**

В последние годы туризм стал одним из самых привлекательных мировых компаний. Передвижение людей в туристских целях охватило все страны земного шара, и благодаря им контакты между людьми из разных стран становятся повседневной реальностью. Качество езды зависит от того, как она спланирована, и от желания этого человека. Сегодня вы найдете все для вашего вкуса, чтобы выбрать место по обстоятельствам, вам могут помочь туристические агентства. В качестве объекта исследования было выбрано туристическое агентство «Кемтур-Юрга». Ключевые слова: ассортиментная продукция, планирование ассортимента, туристические услуги, ассортиментная политика.

Общая схема классификации в соответствии с техническими условиями и обслуживания клиентов на службе характеристик будущего производства и сбыта, плана развития всех видов деятельности, предназначенных для выбора услуги.

Планирование маркетинговой политики неразрывно связаны с потребителем и услуги «пути», как известно, единственным решением

является разработка комплексных планирований цены, маркетинга продуктов и услуг в стратегии туризма посредством компании.

Маркетинговое (рыночное) планирование является важным вопросом в развитии и успешного существования туристической фирмы. И именно планирование компании, имеющее доступ на рынок новых продуктов и услуг, и продолжают бороться за предложения, если компания является наиболее важным инструментом в управлении. Тем не менее, никто не хочет тратить много времени на план маркетинга. Маркетинг туризма - туристические продукты на туристическом рынке в бухгалтерских процедурах для улучшения качества льгот и организатора услуг, производство и продажа новых и эффективных способов развития туристской администрации и организации системы предприятия. Маркетинговый план - бизнес компании туристической системы, с важными элементами без управления маркетингом. Чтобы получить прибыль нужно реализовать туристическую маркетинговую стратегию плана и координации торговой политики. Основная функция потребностям рынка развлечений, требований и коммерческих монопольных цен, сегментации рынка, а также поездки и туристические услуги, чтобы ограничить влияние развития на дизайн. Маркетинговый план используют много туристических фирм, чтобы выйти на новые рынки в сфере туризма, с тем чтобы избежать ошибок и неожиданных обстоятельствах.

План маркетинга включает следующие этапы:

- Туристический продукт, услуга включают уровень цен, спрос на потребление, спрос на качество услуг;
- Затраты производства на рекламные затраты, на маркетинговые программы для готового предприятия;
- Продукт, услуга и верхний предел для рентабельности их производства;
- Ассортимент продукции и инвестиционной политики развития общества;
- Доходы и прибыль фирмы, для определения окончательных результатов.

Главные цели для туристической компании:

- Сохранение и защита традиционного рынка (покупателей);
- Введение, развитие и рост новых рынков;
- Расширение сезонных предложений.

Для этих целей должно быть:

- Маркетинговый план ежегодно корректируется;
- Компания назначает группу по разработке программ деятельности;
- Проводить кооперирование с туроператором по загрузке, индустриальному обеспечению на условиях совместного участия в рынке;
- Разрабатывать совместные меры по продвижению продукта на туристском рынке;

- Новый продукт, услугу, тест и т.д.

Все это дается для туристических предприятий, которые должны быть на рынке для создания сложной системы планирования развития.

Это успешно используется в одной из туристических компаний, которые проектируют, не было бы ожидать реализации. Администраторы и менеджеры часто дороги и туристическое агентство маркетингового плана, недовольны результатами. Современный туристический рынок в свободное время весело отдыхающих людей в различных видах туризма, а также необходимость удовлетворения растущей цели, какие отрасли и бизнес-группы тех, кто согласен на независимый торговый компромисс, который будет описан. Конечная цель всех туристических компаний достиг наилучших результатов при наименьших затратах. Все внимание, в частности компаний, различны для каждой компании может получать прибыль бизнеса или туризма компанию в дизайне.

Департамент маркетинга крупных туристических предприятий в области маркетинга и каналов сбыта не только в стране влияют на функционирование рынка, маркетинга, но и, чтобы следовать контролю действия сильных этапов плана.

Маркетинг туризма зависит от успеха в мире:

- Комплексного анализа рынка;
- Производство туристических продуктов;
- Анализ продаж систем каналов и сбыта;
- Реклама товаров.

Успешная реализация маркетингового плана для стратегии развития компании имеет абстрактное понимание бизнеса и сосредотачивается на конкретных фактах. Успешная реализация зависит от маркетингового плана:

- Управление участия в процессе планирования;
- Некоторых фактов и выводах, основанные на производстве и разработке маркетинговых стратегий;
- Стратегия осуществляется последовательно.

Компании в туристическом маркетинговом плане использует наиболее эффективное функционирование рынка и научный путь, может повлиять на развитие более широких возможностей для роста на основе комплексного исследования анализа, чтобы создать систему туристического рынка.

#### **Использованные источники:**

1. Дейан А. Изучение рынка / Пер. с франц. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Издательский дом “Нева”, 2008г.
2. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. – М.: Финансы и статистика, 2009г.
3. Иванова В.И. Управление ассортиментной политикой предприятия. Учебное пособие для ВУЗов экономических специальностей. Москва: 2012г.

*Халимова А.М.  
студент 3 курса  
ФГБОУ ВПО Башкирский государственный  
аграрный университет  
Хатмуллина Л.Р., к.м.н.  
соавтор, начальник сектора опеки, попечительства и  
медицинского обслуживания  
Администрация Демского района  
Россия, г. Уфа*

## **ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

Одним из важнейших элементов становления новой системы работы с резервом кадров является принятие нормативно-правовых актов, формирование соответствующей законодательной базы. Использование института резерва кадров рассматривалось как одна из первоочередных мер по организации новой системы государственной власти в России.

Согласно с требованиями Указа, ряд министерств разработал и утвердил положения, определяющие порядок работы с резервом кадров на выдвижение с учетом ведомственной специфики.

Важная роль в подготовке кадрового резерва принадлежит Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. Одним из основных направлений деятельности академии является подготовка резерва для замещения высших, главных и ведущих государственных должностей. Подготовка резерва кадров для региональных органов государственной власти должна осуществляться в региональных академиях государственной службы.

Положением о проведении аттестации федерального государственного служащего предусмотрено, что аттестационная комиссия по результатам аттестации вправе вносить мотивированные рекомендации о включении аттестуемого в резерв на выдвижение на вышестоящую государственную должность.

Проблемам работы с кадровым резервом уделяет внимание также Правительство Российской Федерации. Кадровым службам органов государственной власти рекомендовалось организовать работу по оценке и формированию кадрового резерва.

Таким образом, принятые на федеральном уровне нормативно-правовые акты по проблемам формирования и использования кадрового резерва создали необходимую законодательную основу для становления новой системы работы с кадровым резервом в структурах государственной службы.

Имеющиеся нормативно-правовые акты позволяют организовать работу с резервом кадров в органах государственной власти, как на федеральном, так и на региональном уровне, а также в различных

ведомствах [5]. Работа по подготовке резерва кадров носит целенаправленный, системный и плановый характер. Организация данной работы направлена на обеспечение качественной и интенсивной подготовки каждого специалиста к самостоятельной деятельности на новом, более высоком уровне.

Различия структуры и состава резерва, а также исходной подготовленности работников обуславливают принцип индивидуального подхода при выборе форм и методов работы, их очередности и продолжительности.

Работа со специалистами, включенными в состав резерва, проводится по плану, в котором предусматриваются конкретные мероприятия по приобретению необходимых теоретических, экономических и управленческих знаний, глубокому освоению характера работ, по выработке у специалиста умения и навыков руководства на уровне современных требований. В систему работ по подготовке специалистов, включенных в кадровый резерв организации, входят: учеба в системе повышения квалификации руководящих работников с отрывом и без отрыва от производства; стажировка в должности, на которую зачислен в резерв; временное замещение отсутствующих руководителей на период их командировок, отпусков; выезды в другие организации с целью изучения положительного опыта; участие в преподавательской работе в системе повышения квалификации; участие в проверках производственной деятельности организации и их подразделений; участие в подготовке и проведении конференций, семинаров и совещаний [1].

Планирование кадрового резерва имеет целью спрогнозировать персональные продвижения, их последовательность и сопутствующие им мероприятия. Оно требует проработки всей цепочки продвижений, перемещений, увольнений конкретных сотрудников.

В отечественных организациях разработан специальный экспертный лист, с помощью которого отбираются кандидаты при формировании плана кадрового резерва управленческого персонала.

Основными критериями при подборе кандидатов в резерв являются: соответствующий уровень образования и профессиональной подготовки; опыт практической работы с людьми; организаторские способности; личностные качества; состояние здоровья, возраст.

Источниками формирования резерва кадров являются: квалифицированные специалисты; заместители руководителей подразделений; руководители низового уровня; дипломированные специалисты, занятые на производстве в качестве рабочих [2].

Работа с резервом кадров носит целенаправленный, системный и плановый характер. Организация такой работы направлено на обеспечение качественной и интенсивной подготовки каждого претендента, включенного в резерв кадров. Различия структуры и состава резерва кадров, а также исходной подготовленности претендента обуславливают принцип

индивидуального подхода при выборе форм и методов работы с резервом кадров, их очередности и продолжительности [3].

Отбор кадров – это процесс, с помощью которого предприятие или организация выбирает из ряда заявителей одного или нескольких, наилучшим образом подходящих под критерии отбора на вакантное место, принимая во внимание текущие условия окружающей обстановки.

При отборе кандидатов в резерв для конкретных должностей надо учитывать не только общие требования, но и профессиональные требования, которым должен отвечать руководитель того или иного отдела, службы, цеха, участка и т. д., а также особенности требований к личности кандидата, основанные на анализе ситуации в подразделении, типе организационной культуры и т. д.

Источниками резерва кадров на руководящие должности могут стать:

- руководящие работники аппарата, дочерних акционерных обществ и предприятий;
- главные и ведущие специалисты;
- специалисты, имеющие соответствующее образование и положительно зарекомендовавшие себя в производственной деятельности;
- молодые специалисты, успешно прошедшие стажировку.

Во многих организациях формируется общая система корпоративного обучения и развития сотрудников, которая включает в себя ряд мероприятий, направленных на развитие профессиональных деловых и личностных качеств сотрудников. Ее построение, порой, связано со значительными материальными затратами, а следовательно, подразделение, отвечающее за ее разработку, должно подходить к этому вопросу обдуманно, максимально учитывая перспективные тенденции развития бизнеса, внешние и внутренние факторы, которые могут повлиять на эффективность системы развития сотрудников как в краткосрочной, так и в среднесрочной и долгосрочной перспективах.

Система развития сотрудников должна включать в себя не только различные образовательные программы, но и мероприятия:

- развитие необходимых качеств для работы на резервируемой должности;
- укрепление положительного имиджа;
- придание определенного статуса повышающего их престижность в компании.

Очень важную роль в системе корпоративного образования играет обратная связь службы, курирующей данное направление, с обучающимся сотрудником. Для усиления положительного эффекта от обучения можно с определенной периодичностью устраивать семинары по обмену опытом среди сотрудников (особенно такой обмен может быть эффективен в торговых компаниях, в компаниях, работающих в области высоких технологий, на промышленных предприятиях), на которых обучающиеся

резервисты могут поделиться полученными знаниями с коллегами. Семинары и конференции могут в значительной степени способствовать стимуляции интереса остальных сотрудников к приобретению новых знаний и навыков, способствовать укреплению имиджа сотрудников кадрового резерва, как знающих и прогрессивных специалистов [4].

#### **Использованные источники:**

1. О Реестре должностей федеральной государственной гражданской службы: указ Президента РФ от 31 декабря 2005 г. № 1574 (ред. от 01. 08. 2007 г.) // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2006. - № 1. - Ст. 118 // СПС «Консультант Плюс».
2. О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти Указ Президента РФ от 9 марта 2004 г. №314 // СПС «Консультант Плюс».
3. Алехин, А.П. Административное право России: учебник / А.П. Алехин, А.А. Кармолицкий. - М.: ИКД «Зерцало-М», 2010. – 712с.
4. Атаманчук, Г.В. Теория организации: учебник / под общ. ред. Г.В. Атаманчука. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 456с.
5. Фомина В.П., Алексеева С.Г. Теория управления: учебное пособие / В.П. Фомина, С.Г. Алексеева. – Издательство Московского гос. открытого университета, 2011. – 91с.

*Халина В.Ю., к.э.н.  
Харьковский национальный университет  
строительства и архитектуры  
Украина, г. Харьков*

## **ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: КАТЕГОРИАЛЬНО-ПОНЯТИЙНЫЕ АСПЕКТЫ**

**Аннотация.** Рассмотрены подходы к раскрытию сущности экономических категорий «продовольственная безопасность», «продовольственная обеспеченность», «хлебообеспечение», «система распределения». Систематизирован категориально-понятийный аппарат экономической категории «продовольственная безопасность» в зависимости от уровня экономической системы.

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность, продовольственная обеспеченность, хлебообеспечение, система распределения.

**Введение.** В последние десятилетия вопрос продовольственной безопасности все больше обостряется, тем самым вызывая рост интереса со стороны ученых, политиков, общественных деятелей и предпринимателей. Ее обеспечением обеспокоены и на мировом, и на государственном, и на региональном уровнях, при этом производство продукции остается детерминантой продовольственной безопасности, а система распределения продукции производителей – ее основой, которая позволяет ей оставаться на

достаточном уровне, путем удовлетворения потребностей в питании как можно большего количества населения региона, страны и мира. При этом система распределения продукции предприятия может оцениваться как уровень обеспечения населения продовольствием, что дает возможность понимать ее как продовольственную безопасность определенного сегмента населения страны или региона. В то же время в современных условиях развития экономических систем главной отраслью в сфере производства продуктов питания остается хлебопекарная промышленность, которая берет на себя ответственность в любое время и при любых обстоятельствах обеспечить населению страны условия для выживания.

**Обзор последних исследований и публикаций.** Следует отметить, что отдельным аспектам продовольственной безопасности посвящено немало фундаментальных публикаций. Так, вопрос категориально-понятийного аппарата рассматривали такие ученые, как А.А. Бабенко, С.С. Бекенов, И.В. Береза, П.Т. Бурдукова, С.А. Гнатюк, А.И. Гойчук, Г.М. Гулько, А.В. Корбут, Ю.А. Лузан, И.М. Миценко, Б.Й. Пасхавер, Р.З. Соетгалиев, В.И. Суперсон, В.Т. Шлемко, А.С. Щекович, В.П. Щербань. Однако, часть исследований категории «продовольственная безопасность» не раскрывали ее сущности в полной мере, а в некоторых публикациях данная категория рассматривалась односторонне или с точки зрения определенного уровня экономической системы. При этом данное понятие является многогранным, а его сущность меняется (в зависимости от уровня экономической системы) от обозначения глобальной продовольственной защищенности населения мира до понимания ее как системы распределения продукции предприятия, непосредственно обеспечивающей население продовольствием.

Таким образом, незавершенность научных разработок относительно дефиниции понятий, родственных категории «продовольственная безопасность», к которым автор относит такие как «продовольственная обеспеченность», «хлебообеспечение», «система распределения», отсутствия их разграничения и систематизации, а также существенная теоретическая значимость этой проблемы для дальнейшей выработки практических рекомендаций, обусловили объективный характер актуальности темы исследования. Следовательно, данное теоретическое исследование призвано рассмотреть, каким образом обеспечивается продовольственная безопасность на различных уровнях экономической системы, и дать четкие и как можно более полные определения экономических категорий, характеризующих продовольственную безопасность в зависимости от уровня экономической системы.

**Постановка задачи.** Систематизация категориально-понятийного аппарата продовольственной безопасности в зависимости от уровня экономической системы.

**Основной материал и результаты.** Продовольственная безопасность страны является неременным условием и гарантией сохранения ее суверенитета и независимости, обеспечение устойчивого социально-экономического развития, формирования высоких уровня и качества жизни населения, воспроизводство человеческого капитала [1]. Продовольственная безопасность как многоуровневая системная категория характеризует экономические отношения на разных уровнях: мировом, национальном, региональном, на уровне производителей продуктов питания.

Автор данного исследования постарался охватить разнообразные источники определений категории «продовольственная безопасность», такие как информация из научной литературы, подходы к определению международных, общественных организаций и законодательно-нормативных актов. «Продовольственная безопасность» – официально принятый в мировой практике термин, который заменил понятие «продовольственный вопрос», которое использовалось до XIX века. Исходный английский термин «food security» переводится двояко: как продовольственная безопасность и как продовольственная обеспеченность. Большинство ученых трактуют понятие «продовольственная безопасность» как состояние экономики страны, но, по мнению автора, это очень широкое определение и не отражает его сути в полной мере. Наиболее точным можно считать определение продовольственной безопасности как защищенности жизненных интересов человека путем обеспечения доступа к продовольствию. Результаты анализа литературных источников по данной тематике позволили автору выявить несколько подходов к определению данного понятия. Наиболее распространенные трактовки понятия продовольственной безопасности отражены в табл. 1.

Таблица 1 – Определения и экономическое содержание понятия «продовольственная безопасность» (систематизировано автором)

Автор(ы), источник(и)	Определение	Экономическое содержание
1	2	3
Ильина З.М. [2], Корбут А.В. [3]	Продовольственная безопасность – состояние экономики, при котором гарантируется обеспечение доступности продовольствия для всех жителей и в любое время в количестве, которое необходимо для активного здорового образа жизни	Рассматривается как глобальный индикатор экономического состояния страны
Бекенов С.С. [4]	Продовольственная безопасность – совокупность экономических отношений в обществе, которые возникают по поводу обеспечения всех его членов продуктами питания, которые соответствуют нормативам качества и количества	Трактуется больше как рыночные отношения; скорее коммерческая, чем социальная направленность
Миценко И.М. [5]	Продовольственная безопасность – способность отечественных товаропроизводителей обеспечить население	Рассматривается как свойство исключительно

	государства питанием в объемах и калорийности, которые соответствуют рациональным научно-обоснованным нормам и гарантируют социально-политическую стабильность, устойчивость, экономическое развитие, а также независимость в случае возникновения военных конфликтов, устойчивых явлений, эпизоотий	производителей без привлечения других субъектов экономической системы
1	2	3
Гойчук О.И. [6],	Национальная продовольственная безопасность – это гарантированная способность государства на принципах самообеспечения базовыми продуктами и их экономической и физической доступности независимо от внешних и внутренних условий, удовлетворять потребности населения продуктами питания в необходимых объемах, ассортименте и качестве на уровне, который обеспечивает здоровье и развитие каждого человека	Определяется как свойство государства без учета участия других субъектов экономической системы, в том числе таких важных, как производители продовольствия
Щекович Е.С. [7]	Продовольственная безопасность – выбор такого способа организации сельскохозяйственного производства и торговли, который смог бы обеспечить достаточное обеспечение населения полноценным продовольствием	Рассматривается как избрание способа сельскохозяйственного производства, ограничивая понятие только этой отраслью народного хозяйства
Бабенко А.А. [8]	Продовольственная безопасность – важный составной элемент национальной государственной безопасности и в этом качестве характеризует экономическую устойчивость и политическую независимость существующей системы, ее способности обеспечивать первичные потребности своих граждан без потерь национально-государственных интересов	Трактруется как свойство экономической системы
Гулько Г.М. [9]	Продовольственная безопасность – это такой уровень удовлетворения населения продовольствием, который гарантирует социально-политическую стабильность в обществе, выживание и развитие нации, личности, семьи, устойчивое экономическое развитие	Рассматривается как относительный показатель обеспечения населения продовольствием

Более глубоким и всеобъемлющим, по мнению автора, является определение продовольственной безопасности как «состояния экономики,

при котором, независимо от неблагоприятных условий в международных отношениях и неблагоприятной конъюнктуры мировых рынков, гарантируется стабильное обеспечение населения продовольствием в количестве и качестве, которые соответствуют научно обоснованным параметрам (предложение), с одной стороны, и создаются условия для поддержания потребления на уровне медицинских норм (спрос), что соответствует условиям, необходимым для физического и социального развития личности, расширенного воспроизводства населения – с другой» [2, с. 20].

По мнению В.И. Суперсона, «продовольственную безопасность следует рассматривать через призму следующих составляющих. Во-первых, обеспечение продовольственной безопасности той или иной страны, а также ее регионов связано с гарантированно устойчивым и достаточным уровнем производства продовольствия, что в полном объеме обеспечивает потребности ее населения. Во-вторых, продовольственная безопасность может быть достигнута только тогда, когда населению гарантированы физические и экономические условия доступа к продовольствию. В-третьих, с целью достижения продовольственной безопасности продукция сельскохозяйственного производства должна стабильно и в достаточном количестве поставляться как на региональные, так и на мировые рынки. И последним элементом продовольственной безопасности является обеспечение населения доброкачественным продовольствием, которое не наносит вреда его здоровью» [10]. Итак, исходя из научных исследований украинских ученых, продовольственная безопасность должна базироваться на следующих принципах [7; 10]: самообеспечение, независимость, доступность, качество.

Продовольственная безопасность государства, в авторской интерпретации, – это такой уровень достаточного продовольственного обеспечения, при котором население государства в целом и каждый гражданин в отдельности защищены от недостатка продовольствия, а государство от угрозы продовольственной зависимости.

Исходя из первоисточника появления понятия «продовольственная безопасность», то есть английской версии, в переводе этот термин означает как продовольственную безопасность, так и продовольственную обеспеченность. Эти два понятия, конечно, связаны между собой и взаимозависимы, но не тождественны.

Автор предлагает использовать категорию «продовольственная обеспеченность» по отношению к региону, поскольку она формируется не только внутренними продовольственными ресурсами, а определяется также качеством межрегиональных связей, покупательными возможностями населения региона и уровнем развития его потребностей, развитием инфраструктуры и т.д.

Также автор считает, что по отношению к региону некорректно использовать понятие «продовольственная безопасность». Поскольку данная категория, априори предполагает наличие продовольственной независимости и продовольственного самообеспечения, то можно утверждать, что регион не является независимой единицей, а тем более, из-за глобального разделения труда и неравномерности размещения ресурсов, производственно-экономического потенциала и социальной инфраструктуры, не способен к самообеспечению продовольствием.

Некоторые авторы предлагают употреблять в отношении региона понятие «продовольственная самодостаточность» [11] или «продовольственная устойчивость» [12]. Но приведенные понятия, по мнению автора, не достаточно точно отражают сущность данной категории. Первое обуславливает наличие системы, которая полностью обеспечена и не нуждается во внешнем контакте, что вступает в противоречие с такой системой как регион. Второе понятие характеризует способность системы сохранять свои свойства под воздействием различных факторов, что скорее допустимо для продовольственной безопасности государства, чем региона.

Итак, автор считает, что продовольственная обеспеченность – это способность региона гарантировать своевременный и постоянный доступ граждан (как физический, так и экономический) к продуктам питания в необходимом количестве, установленном физиологическими, медицинскими и, закрепленными законодательно, нормами, путем поддержки производства и сферы распределения продукции, а также создания резервов и фондов продовольствия.

Первоочередное значение в продовольственной обеспеченности региона всегда играла и играет до сих пор хлебопекарная отрасль пищевой промышленности, которая является одной из самых стабильных в Украине, поскольку независимо от сезонов, политических и других катаклизмов хлебобулочные изделия являются важнейшими продуктами [13, с. 116].

Следует отметить, что вопрос хлебообеспечения населения региона еще не достаточно исследован как украинскими, так и зарубежными учеными-экономистами. Эта проблема постоянно культивируется органами государственной власти, но ни в одном нормативном акте не определено понятие «хлебообеспечение» и не установлены ответственные за этот процесс субъекты экономической системы.

Автор предлагает следующее определение понятия «хлебообеспечение»: это социально-экономическая система, в состав которой входят производители хлебопекарной продукции региона, сырьевой базы для них и других субъектов системы, предоставляет свободный доступ к хлебу и хлебобулочным изделиям населению в количестве согласно физиологическим потребностям каждой демографической группы с учетом экономической и социальной ситуации.

При этом обеспечение экономической доступности – это прерогатива государства, а физический доступ к продуктам питания обеспечивается системой распределения продукции предприятий.

Система распределения – сложная структура, которая чувствительна к изменениям во внешней среде, очень живо реагирует на эти изменения и под их воздействием меняется сама. В экономическом словаре находим следующее трактования понятия «система распределения»: совокупность организационных и управленческих мероприятий, которые относятся к сбыту [14, с.779]. Российский ученый-экономист В.А. Алексунин считает, что система распределения призвана превратить продукцию промышленного предприятия в товар, то есть обеспечивать в общем случае передачу того, что произведено, тем, кто будет потреблять данную товарную массу, через обмен [15, с. 48].

Некоторые зарубежные ученые отождествляют систему распределения с каналами распределения. Например, Генри Ассель, называет канал распределения распределительной системой: « ... – это группа независимых компаний, состоит из производителя, оптовых и розничных торговцев, которая призвана доставить нужный набор товаров потребителю в нужном месте в нужное время» [16, с. 430]. Конечно, не возможно не согласиться, что канал распределения – это система, потому что каждый канал состоит из множества элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом и образующих определенную целостность, а именно эти признаки присущи любой системе. А.Ф. Павленко, также рассматривает систему распределения как совокупность каналов распределения, которые имеют или привлекают нужное количество ресурсе для осуществления товародвижения [17, с. 325].

Но система распределения – это более широкое понятие. Как структура, она, по мнению автора, состоит из определенных элементов, которые разделяют между собой основные функции системы распределения. К этим элементам следует отнести каналы распределения, сбытовую инфраструктуру и стимулирование сбыта. Каналы распределения – это торговые посредники, которые берут на себя выполнение функции доведения товаров до конечных потребителей и передачи прав собственности на эти товары. Сбытовая инфраструктура – это логистические посредники, которые обеспечивают деятельность каналов сбыта, то есть выполняют функции хранения, транспортировки, упаковки, отгрузки продукции. Посредники по стимулированию сбыта выполняют коммуникационные функции, которые ускоряют сбыт в целом.

Таким образом, система распределения обуславливает и обеспечивает выполнение целого комплекса функций и мероприятий. Подтверждением этому может служить определение В.Л. Пилюшенко, который понимает под системой распределения совокупность субъектов сбытовой деятельности с определенными функциональными полномочиями и обязанностями, а также определенными организационно-правовыми отношениями и связями [18, с.

280]. Также, с функциональной точки зрения, систему распределения можно рассматривать как деятельность всех подразделений предприятия с целью поиска покупателя и доставки ему товара нужного качества, в нужном количестве и в установленные сроки [19].

Следовательно, система распределения, как доказано автором, – это механизм, который обеспечивает потребителю физическую доступность продукции производителя путем функционирования и взаимодействия торговых, логистических и коммуникационных посредников в процессе распределения, который базируется на организации рыночного обращения продукции, что включает стадии товародвижения и продажи.

**Выводы.** Таким образом, можно подвести некоторые итоги. В процессе исследования рассмотрены ряд понятий, которые находятся в определенной зависимости и взаимосвязи. Есть все основания утверждать, что в зависимости от масштаба экономической системы целесообразно использовать разные, но, в то же время, очень близкие понятия. Систематизация понятий в зависимости от масштаба экономической системы представлена на рис. 1.

## ЧЕЛОВЕК

### МЕГАУРОВЕНЬ (всемирный масштаб)

Продовольственная безопасность – доступ всех людей в любое время к продовольствию, которое необходимо для здоровья и активной жизни. При достижении продовольственной безопасности продукты питания имеются в достаточном количестве, их поставки является сравнительно стабильными и каждый получает продовольствие

### МАКРОУРОВЕНЬ (государство)

Продовольственная безопасность – это такой уровень достаточного продовольственного обеспечения, когда население государства в целом и каждый гражданин в отдельности защищены от недостатка продовольствия, а государство от угрозы продовольственной зависимости

### МЕЗОУРОВЕНЬ (регион)

Продовольственная обеспеченность – это способность региона гарантировать своевременный и постоянный доступ граждан (как физический, так и экономический) к продуктам питания в необходимом количестве, установленном физиологическими, медицинскими и, закрепленными законодательно, нормами, путем поддержки производства и сферы распределения продукции, а также создания резервов и фондов продовольствия

Хлебообеспечение – это социально-экономическая система, которая функционирует на основе деятельности производителей хлебопекарной продукции региона, сырьевой базы для нее и других субъектов системы, и предоставляет свободный доступ к хлебу и хлебобулочным изделиям населению в количестве, которое соответствует физиологическим потребностям каждой демографической группы с учетом экономической и социальной ситуации в регионе

### МИКРОУРОВЕНЬ (производитель)

Система распределения – это механизм, который обеспечивает потребителю физическую доступность продукции производителя путем функционирования и взаимодействия торговых, логистических и коммуникационных посредников в процессе распределения, который базируется на организации рыночного обращения продукции, что включает стадии товародвижения и продажи

Рис. 1. – Систематизация понятий в зависимости от масштаба экономической системы (авторская разработка)

Так, в общем смысле, понятие «продовольственная безопасность», как наличие достаточного количества продуктов питания, доступных каждому человеку, считается приемлемым на мегауровне в рамках мирового масштаба. Как наличие продовольственной независимости и самостоятельности на уровне государства (макроуровень), а на уровне региона (мезоуровень), который выступает административно подчиненной единицей государства, автор считает необходимым использование термина «продовольственная обеспеченность». Первоочередное значение в продовольственной обеспеченности региона играет хлебопекарная продукция. С этой точки зрения целесообразно, по мнению автора, является введение понятия «хлебообеспечение». И, наконец, на микроуровне

(производитель), как основа продовольственной безопасности, представлена система распределения продовольствия.

**Использованные источники:**

1. Зеленська О.О. Продовольча безпека як один із ключових пріоритетів економічної політики в сучасних умовах глобалізації та загострення продовольчої кризи // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2 (60). – С.188-191.
2. Ильина З.М. Научные основы продовольственной безопасности. – М.: ООО «Мисанта», 2001. – 228 с.
3. Корбут А.В. Продовольственная безопасность населения: краткая история проблемы и основные понятия // Аналитический Вестник Совета Федерации РФ. – 2008. – С. 12.
4. Бекенов С.С. Продовольственная безопасность – как составляющая экономической безопасности // Вестник КРСУ. – 2003. – № 2. – URL: <http://www.krsu.edu.kg>.
5. Міценко І.М. Продовольча безпека України: оцінка стану та світовий досвід вирішення проблеми. – Кіровоград: Центрально-Українське видавництво, 2001. – 204 с.
6. Гойчук О.І. Продовольча безпека: монографія. – Житомир: Полісся, 2004. – 348 с.
7. Щеквич О.С. Продовольча безпека України: зміст, структура, реальність загрози // Научный потенциал мира 2008: научная конференция. – 2008. – С. 51–61.
8. Бабенко А.А. Забезпечення продовольчої безпеки України в умовах реформування і регулювання аграрного сектора економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук. – 2005. – 24 с.
9. Суперсон В.І. Продовольча безпека України та її забезпечення на регіональному рівні: дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. – Київ, 2006. – 215 с.
10. Гаркавенко С.С. Маркетинг. – К.: Лібра, 2008. – 254 с.
11. Муштай В.А. Загальна оцінка продовольчої стійкості регіону / В.А. Муштай, О.В. Шумкова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12. – С. 120–124.
12. Задорожний Ю.І. Виробництво і споживання хлібобулочних виробів в Україні // Торгівля, комерція, підприємництво: Вид-во Львівська комерційна академія. – 2003. – Вип. 6. – С. 116–122.
13. Азрилиян А.Н. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1088 с.
14. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / В.А. Алексунин, Г.А. Бунич, Л.Г. Гапошина. – М.: Дашков и К, 2008. – 716 с.
15. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия: учебник для вузов. Пер. с англ. – М.: ИНФРА, 1999. – 804 с.

16. Павленко А.Ф. Теорія і практика маркетингу в Україні: монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 584 с.
17. Пилюшенко В.Л. Промышленный маркетинг: учебное пособие. – Донецк: ДонГау, изд-во «ВНК», 2003. – 538 с.
18. Наумов В.Н. Методологические аспекты управления маркетинговыми каналами: монографія. – СПб.: Инфо-да., 2007. – 222 с.
19. Гулько Г.М. Сировинна база харчової промисловості району: сучасний стан та перспективи розвитку // Наука та практика 2007: наукова конференція, 11-15 лютого 2007 року. – URL: <http://pdaa.edu.ua>.

*Харисова Ю.Г.  
Сираева Р.Р., к.э.н.  
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Уфа**

### **УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

Денежный поток компании — это движение наличных денег, их поступление и отток в рамках расчетов с поставщиками и клиентами. Как правило, компания получает денежные средства в результате инвестирования, финансирования или выполнения определенных операций. Соответственно, в отчете о движении денежных средств отражают движение наличных денег, происходящее благодаря операциям (текущие активы и пассивы), инвестициям (основные средства и инвестиции), а также финансированию (долгосрочное финансирование и дивиденды) [1].

Денежные средства необходимы фирмам для обеспечения ликвидности, или платежеспособности бизнеса. Необходимо понимать разницу между денежными потоками и прибылью. Прибыль (ее также часто называют «чистой прибылью») — это доходы от продаж за вычетом расходов фирмы.

Для владельцев малого бизнеса важнее сосредоточиться на денежном потоке, а не на прибыли: фирма может получить прибыль, но иметь отрицательный денежный поток, в этом случае она не в состоянии оплатить свои счета. Не признавая приоритет денежного потока, владельцы малого бизнеса совершают большую ошибку [2].

Регулярная подготовка бюджета движения денежных средств позволит фирме сформировать полную и ясную финансовую картину. Анализ денежных потоков следует осуществлять, по крайней мере, ежемесячно. Он предусматривает сравнение сумм денежных поступлений с выплатами денежных средств и определение чистого денежного потока.

Нередко в сочетании с оборотом «управление денежными потоками» можно услышать слово «ликвидность», означающее способность компании платить по своим краткосрочным долговым обязательствам. Другими

словами, если фирма имеет достаточную ликвидность, она в состоянии оплатить свои текущие обязательства, например, погасить кредиторскую задолженность (как правило, это долг перед поставщиками) [3].

Существуют методы измерения ликвидности. Финансовый анализ поможет определить, каким образом и насколько успешно ваша фирма будет выполнять свои краткосрочные долговые обязательства. Коэффициент текущей ликвидности характеризует соотношение текущих активов и текущих обязательств. Оборотные активы включают денежные средства компании, дебиторскую задолженность, иногда другие позиции (например, ценные бумаги). На балансе фирмы активов всегда должно быть больше, чем текущих обязательств [4].

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, способна ли фирма ответить по своим краткосрочным долговым обязательствам или текущим обязательствам, не имея на продажу того, что хорошо продается. Фирма должна быть в состоянии сделать это, потому что, если она решит продавать складские запасы, чтобы оплатить счета, сначала ей нужно будет найти покупателя, а это не всегда возможно [5].

Для малых предприятий наиболее важным аспектом управления денежными потоками является минимизация риска нехватки денежных средств, вызванной слишком существенным разрывом между денежными притоками и оттоками. Грамотное управление денежными потоками предусматривает регулярный анализ движения денежных средств, а также прогнозирование денежных потоков, что позволит принимать меры по предотвращению проблем с денежной наличностью. Многие бухгалтерские программы имеют встроенные функции формирования отчетов, это облегчает анализ денежных потоков. Цель проведения такого анализа — достижение оптимального баланса и создание информационной основы для управления потоками, характеристики которых определяют такие элементы, как дебиторская задолженность, запасы, кредиторская задолженность и условия кредитования. Выполнив анализ движения денежных средств в разрезе этих компонентов, вы сможете точнее определить суть проблемы и найти ее решения [6].

Быстрый и простой способ выполнения анализа состоит в определении доли стоимости (суммы) неоплаченных покупок в общем объеме продаж в конце каждого месяца. Если общая сумма неоплаченных покупок больше, чем общий объем продаж, вам придется потратить больше денег, чем вы получите в следующем месяце, что свидетельствует о наличии потенциальной проблемы в отношении денежного потока .

В данной статье было рассмотрено понятие денежных потоков, проанализирована их роль в функционировании предприятия, дано теоретическое описание методов исследования денежных потоков, применены методы прогнозирования для описания будущего состояния

основных показателей состояния денежных потоков применительно к объекту исследования.

Сделаны основные выводы и разработаны рекомендации для улучшения управления денежными потоками на объекте исследования:

увеличить коэффициент ликвидности до нормального значения;

сократить сроки погашения дебиторской задолженности;

попытаются получить больше прибыли от основной деятельности;

направлять свободные денежные средства на финансовую деятельность;

попытаются снизить расходы на содержание помещений и других активов.

#### **Использованные источники:**

1. Сираева Р.Р., Волков С.В. Аграрный сектор нуждается в государственной поддержке / Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - 2013. - С. 116-117.

2. Сираева Р.Р., Волков С.В. Субсидирование сельского хозяйства: тенденции в условиях свободной торговли // Вестник Башкирского государственного аграрного университета – 2013. - №2 (26). – С.139-142.

3. Волков С.В., Сираева Р.Р. Государственная поддержка молочного скотоводства в Республике Башкортостан // Молочное и мясное скотоводство. – 2012. – №8. – С. 2-4.

4. Волков С.В., Сираева Р.Р. Оценка влияния мер государственной поддержки на эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - №2 (40). – С.208-210.

5. Волков С.В., Сираева Р.Р. Государственная поддержка развития молочного скотоводства как перспективного направления в Республике Башкортостан / Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (19-20 апреля). – Уфа: ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2013. – С.114-116.

6. Сираева Р.Р. Бюджетное финансирование сельскохозяйственных товаропроизводителей / Известия Оренбургского государственного аграрного университета.- 2011. -Т. 2. - № 30-1. - С. 167-169.

*Хинсирова Г.И.  
студент 4 курса  
Ураев Р.Р., к.с.н.  
доцент  
кафедра государственного и  
муниципального управления  
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ**

*Ключевые слова: пенсионное обеспечение, социальное страхование, государственная служба, государственный служащий, муниципальный служащий.*

Современное состояние пенсионного обеспечения и социального страхования граждан, проходивших государственную службу, и их семей характеризуется наличием ряда следующих проблем[7]:

- отсутствием целостности системы пенсионного обеспечения граждан, проходивших государственную службу, и их семей;

- разрозненностью нормативно - правовых актов по пенсионному обеспечению, что не позволяет установить единство правового регулирования общественных отношений в этой сфере;

- наличием противоречий в правовых нормах, регулирующих вопросы пенсионного обеспечения граждан, проходивших государственную службу, и их семей; правовые пробелы в законодательных актах в области пенсионного обеспечения; многочисленность органов, реализующих нормы пенсионного законодательства, порождающие различия в толковании указанных норм, что, в свою очередь, приводит к затруднению понимания и практического применения норм пенсионного законодательства;

- слабым использованием современных автоматизированных систем и отсутствием единства информационных технологий в учете пенсионных прав граждан, проходивших государственную службу, и их семей и назначения им пенсий;

- отсутствием в законодательстве механизмов, позволяющих в полном объеме учесть приобретенные гражданином пенсионные права в случае, если его служебная деятельность в качестве государственного служащего чередовалась с другой трудовой деятельностью.

В целом постсоветский период развития правового регулирования пенсионного обеспечения государственных служащих может быть охарактеризован во многом как переходный (когда шло формирование законодательства и постепенно выстраивалась модель пенсионного обеспечения) [8].

Исходя из озвученных проблем, можно предложить следующие решения в части пенсионного обеспечения государственных служащих:

Во-первых, по сравнению с низкими размерами трудовых пенсий размеры пенсионного обеспечения российских государственных служащих заметно выше. Но проблема заключается не в завышенности пенсий государственных служащих, а в том, что размер трудовых пенсий невысокий.

Во-вторых, необходимо законодательное закрепление единого подхода к пенсионному обеспечению государственных служащих. В связи с этим желательно принятие Федерального закона о пенсионном обеспечении государственных гражданских служащих субъектов РФ. Важно также закрепить в нем принципы пенсионного обеспечения муниципальных служащих.

Для решения проблем необходимо:

-отрегулировать нормативные правовые акты по пенсионному обеспечению граждан, проходивших государственную службу, и их семей, что позволит установить единство правового регулирования общественных отношений в этой сфере;

- заполнить правовые пробелы в законодательных актах в области пенсионного обеспечения;

- сократить количество органов, реализующих нормы пенсионного законодательства, что приведет к грамотному пониманию и разумному практическому применению норм пенсионного законодательства;

- совершенствование автоматизированных систем и приведение к единству информационных технологий в учете пенсионных прав граждан, проходивших государственную службу, и их семей и назначения им пенсий.

В результате данного анализа пенсионного обеспечения и социального страхования государственных служащих можно сделать вывод, о том, что имеются определенные проблемы в данной сфере, которые необходимо решать, причем в совокупности с общей системой пенсионного обеспечения всего населения.

#### **Использованные источники:**

1. Аракчеев В.С. Пенсионное право России [Текст]: учебник/ В.С. Аракчеев.- СПб.: Юрид. центр Пресс,2008-351 с.
2. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. О системе государственной службы Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 мая 2003 г. №58-ФЗ (ред. от 01.09.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ: (с изменениями и дополнениями от 02.07.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

5. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 15.12.2001 N 166-ФЗ (ред. от 02.07.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
6. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
7. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 23.07.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
8. Пенсионный фонд Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/>

*Хинсирова Г.И.*  
*студент 4 курса*  
**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный**  
**аграрный университет»**  
*Хатмуллина Л.Р., к.м.н.*  
*начальник отдела опеки,*  
*попечительства и здравоохранения*  
**Администрации Демского района ГО**  
**Россия, г. Уфа**

## **ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОЙ СТРУКТУРЫ АДМИНИСТРАЦИЙ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)**

*Ключевые слова: Администрация сельского поселения Куккуяновский сельский совет муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан, кадровая структура администрации, кадровое обеспечение, местное самоуправление.*

Проблема совершенствования кадровой структуры администрации является актуальной, поскольку от этого зависит эффективность деятельности органов местного самоуправления.

Осуществив анализ кадровой структуры Администрации сельского поселения Куккуяновский сельский совет муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан, можно выделить ряд проблем, снижающих эффективную организацию работы администрации:

1) недостаточное кадровое обеспечение, отсутствие специальной программы обучения и повышения квалификации, проведения аттестации сотрудников создает дополнительную текучесть кадров должностей муниципальной службы;

2) отсутствие необходимых информационно-коммуникационных технологий для более быстрой обработки информации;

3) не соблюдены нормативы штатной численности администрации. В соответствии с законом от N 162-з 18 марта 2005 года «О местном

самоуправлении в Республике Башкортостан» установлена численность представительных органов первого созыва вновь образованных муниципальных образований в городских, сельских поселениях, городских округах: при численности населения от 1000 до 10000 человек- 10 человек. Численность поселения составляет 1733 человек, в администрации работает 4 человека, а требуется 10 человек.

4) проблема недостаточного транспортного обеспечения. В Администрации на данный момент существует нехватка служебного транспорта.

К решению каждой из проблем, представленных выше, необходимо подходить отдельно, используя комплекс методов применительно именно к конкретной проблеме.

При постоянно увеличивающейся интенсивности организационной деятельности Администрации и потребности в оперативной и точной обработке большого объема информации необходимо использование современных информационных и коммуникационных технологий.

Для повышения эффективности кадрового обеспечения необходимо проводить следующие мероприятия:

- по совершенствованию системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров муниципальной службы;
- по разработке рекомендаций по проведению аттестации персонала;
- по совершенствованию системы обучения кадров муниципальной службе;
- провести полную автоматизацию электронного документооборота, усовершенствовать техническое обеспечение.

Таковы пути совершенствования кадровой структуры администраций сельских поселений. Опыт Администрации сельского поселения Куккуяновский сельский совет муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан можно использовать в работе администраций других сельских поселений.

#### **Использованные источники:**

1. Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993 г. [Электронный ресурс]: (ред. от 30.12.2008) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ.
3. Закон Республики Башкортостан "О местном самоуправлении в Республике Башкортостан" от 18 марта 2005 г. №162-з.
4. Администрация сельского поселения Куккуяновский сельский совет муниципального района Дюртюлинский район Республики Башкортостан [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://kukkuyan.selskisovet.ru/>

*Хлопов Д.С.  
ст. преподаватель  
Черневская Ю.В.  
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования Новосибирский  
государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)  
Россия, г. Новосибирск*

## **ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ СБОРНОГО ЖЕЛЕЗОБЕТОНА В МАЛОЭТАЖНОМ ДОМОСТРОЕНИИ**

В 2009 году Президентом Российской Федерации была поставлена задача: к 2015-2020 году объемы малоэтажного строительства должны были составить 65-70 % от общего объема возводимого жилья, планировалось строить до 1 млн. индивидуальных домов ежегодно. При этом сразу необходимо внести уточнение, что считать малоэтажным строительством. Большинство экспертов и понятий нормативно-правовых актов относят к данному сегменту следующие виды жилья: индивидуальные жилые дома (коттеджи), дуплексы, блокированные дома (таунхаусы), многоквартирные жилые дома состоящие максимум из 4 подъездов и высотой до 3-х этажей. Однако финансовый кризис значительно снизил планируемые показатели[2]. Но всё же спрос на малоэтажное жилье продолжает расти с каждым годом. Большую роль в увеличении объёмов строительства в данном сегменте, несомненно, играют принятые государством в последнее время решения. Среди которых можно выделить следующие: выделение земли под малоэтажное строительство, упрощение процедуры подключения к электричеству, создание специализированного ведомства отвечающего за данный вид строительства (Фонд развития жилищного строительства) и другие. Важное значение в развитии данного сегмента строительства имело решение не требовать получения разрешения на строительство и исключение процедуры прохождения государственной экспертизы. Это привело с одной стороны к существенному снижению бюрократических барьеров, а с другой к нарушению недобросовестными застройщиками требований градостроительного характера (строительство многоквартирных малоэтажных зданий на землях, предназначенных под индивидуальное жилищное строительство), несоблюдению требований по теплотехнике (энергоэффективности) и т. д.[5].

При формировании структуры застройки индивидуального и малоэтажного строительства следует учитывать пожелания всех групп жителей. Целесообразно в структуре предлагаемых к застройке территорий иметь четыре категории жилья: социальное, экономкласса, элитное и так называемые доходные дома (с возможностью сдачи квартир в аренду - социальную или других видов). Удешевление готового дома решается на стадии проектирования путем использования экономичных материалов,

технологий строительства, объёмно-планировочных решений[1]. Следует учитывать, что нужно стремиться не только минимизировать затраты на строительство, но также на последующую стадию эксплуатации.

Примером таких технологий может служить применение сборного железобетона в качестве стенового материала. В настоящее время в России ЖБК получили распространение только в многоэтажном строительстве, при возведении панельных домов (в некоторых городах до 40% всего ввода жилья), в сегменте же малоэтажного строительства домокомплектов из железобетонных конструкций не выпускают. Существует мнение, что панельное домостроение отжившая свой век технология, и рост объёмов строительства данного материала обусловлен низкими доходами потенциальных покупателей, которые не могут себе позволить «нормальное» качественное жильё и при этом вынуждены покупать квартиры в многоэтажных «коробках». Это утверждение верно, если рассматривать продукцию, которую выпускают наши домостроительные комбинаты. Основной недостаток данной продукции это малая номенклатура выпускаемых изделий, не позволяющих моделировать конструкцию домокомплекта в зависимости от запроса потребителя, нагрузок с целью минимизации затрат и т. д. В тех странах, где работают современные домостроительные комбинаты в заводских условиях изготавливают любые изделия из железобетона, что позволяет делать почти каждый дом уникальным, со своей планировкой внутреннего пространства. Сборные железобетонные малоэтажные дома особенной популярностью пользуются в скандинавских странах.

Рассмотрим преимущества железобетона по сравнению с другими строительными материалами:

- *энергоэффективность.* При росте цен на тепловую энергию экономия тепловой энергии в настоящее время стала особо актуальной. Учитывая, что энергоэффективность во многом зависит от правильности выполнения строительных работ, чтобы снизить человеческий фактор к минимуму, следует выполнять максимальное количество работ в заводских условиях.

- *скорость возведения.* Дом из железобетона возводятся очень быстро и выдерживают любое количество этажей. Привезенные с завода готовые стеновые панели необходимо только собрать как конструктор. Скорость – один из самых больших плюсов железобетонных панелей.

- *снижение трудоемкости.* Изготовление домокомплектов из бетона позволяет существенно снизить трудоемкость процессов, в связи с большой автоматизацией производства в заводских условиях.

- *долговечность здания.* Долговечность железобетона — показатель его качества, характеризующий его способность длительно сохранять основные строительные-технические свойства в конкретных условиях эксплуатации. Здесь же следует отметить потребительские стереотипы

российских покупателей, которые предпочитают дома из камня, бетона, кирпича. Среди этих предпочтений только дома из ЖБК могут стать доступными по цене.

- *экологичность*. Все строительные материалы принято разделять на экологичные, условно-экологичные и неэкологичные. Условно-экологичными строительными материалами можно считать материалы, полученные из широко представленных в земной коре полезных ископаемых или почти полностью рециклируемые материалы. К данной группе относятся изделия из железобетона. Производство железобетонных изделий основано на таких составляющих, как бетон (цемент), утеплитель (минеральная вата или пенопласт) и арматура, в результате получая очень надежный и прочный строительный материал[3]. Следовательно, можно утверждать, что железобетонные панели, хоть и не являются полностью экологичной и полезной для здоровья, но и вреда здоровью не причиняют. Такие дома строят сегодня в самых высокоразвитых странах мира, в том числе во Франции, Великобритании, США, Швеции и многих других.

- *огнестойкость*. Железобетонные конструкции благодаря их негорючести хорошо сопротивляются воздействию агрессивных факторов пожара. Однако они не могут беспредельно сопротивляться пожару. Современные железобетонные конструкции, как правило, выполняют тонкостенными, без монолитной связи с другими элементами здания, что ограничивает их способность осуществлять свои рабочие функции в условиях пожара до 1 ч.

- *возможность изготовления стен с выбранной отделкой*. Наружные стены могут подвергаться окраске или другому типу отделки. Поверхность внутреннего слоя стеновой панели ровная и требующая минимального окончательного завершения (не нужны штукатурные работы)[4].

Для активного распространения домокомплектов из ЖБК в малоэтажном строительстве необходима модернизация и строительство новых заводов, которые смогут выпускать современные изделия из ЖБК, совмещающие в себе несущие, энергоэффективные и отделочные функции одновременно. Следует отметить, что выход современного панельного домостроения в малоэтажном строительстве способен существенно снизить стоимость жилья в сегменте «долговечных и надежных» домов, где сейчас в основном присутствуют кирпичное и монолитное каркасное домостроение с кирпичным заполнением.

#### **Использованные источники:**

1. Ивашенцева, Т. А. О подходе к формированию структуры предложения при застройке коттеджных поселков [Текст] : научное издание / Т. А. Ивашенцева // Инвестирование недвижимости: экономика, управление, экспертиза. - Томск, 2012. - С. 65-69.

2. Казьмин П.П. Перспективы развития малоэтажного строительства в России//Жилищное строительство. Научно-технический и производственный журнал.- 2009.- №1.- С.21.
3. Приказ Минрегиона РФ от 30.12.09 № 624 "Об утверждении перечня видов работ которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства" (в ред. Приказов Минрегиона РФ от 23.06.2010 №294, от 26.05.2011 № 238, от 14.11.2011 № 536)
4. Продукция черной металлургии – группа вега [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vega-stk.ru/steelconcrete>
5. Производство панелей из железобетона – ЗАО markuciai [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.markuciai.lt/index.php>.

*Хлынова И.А.  
студент 3 курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СТРАХОВОГО ОТДЕЛА ФИЛИАЛА ООО «РОСГОССТРАХ»**

### **Аннотация**

Анализ финансовой отчетности является ключевой характеристикой финансово-хозяйственной деятельности любой организации. В итоге проведенного исследования оказалось, что отдел терпит убытки. Структура активов и пассивов претерпевает изменения за анализируемый период, что отрицательно сказывается на деятельности отдела и его финансовой устойчивости.

### **Ключевые слова**

Прибыль. Убыток. Структура активов. Структура пассивов. Бухгалтерский баланс.

Для анализа деятельности Страховой отдел в п.Торбеево я использовала данные бухгалтерской отчетности, а именно бухгалтерский баланс страховщика на 31 декабря 2012 год и отчет о прибылях и убытках страховой организации за 2011 год.

По итогам деятельности в 2010 году в отделе сложился убыток за счет следующих факторов: страховые выплаты (14 845,62 тыс. руб.), расходы по заключению договоров страхования, сострахования (553,94 тыс.руб.), прочие расходы по ведению страховых операций ( 675 708,63 тыс.руб.).

И так, мы увидели за счет чего формируется убыток Страхового отдела. По итогам работы за 2011 год отделом был получен убыток до налогообложения в объеме -703 765,30 руб. [2, с. 58].Такая ситуация возникла из-за больших управленческих расходов, страховых выплат, прочих расходов по ведению страховых операций, результатов от операций

по страхованию жизни и прочих расходов по ведению страховых операций [1, с. 35].

Чистая прибыль (убыток) Страхового отдела составил -704 594,87 руб., что отрицательно сказывается на деятельности отдела. После налогообложения убыток организации лишь увеличился на 829,27 руб. [4, с. 316]

Налоговые отношения страховых организаций регулируется частью второй Налогового кодекса РФ, в частности в статье 149 (Операции, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)) сказано, что налогообложению на территории Российской Федерации не подлежат (освобождаются от налогообложения) следующие операции: оказание услуг по страхованию, сострахованию и перестрахованию страховыми организациями, а также оказание услуг по негосударственному пенсионному обеспечению негосударственными пенсионными фондами. Также в части второй Налогового кодекса РФ охарактеризованы особенности определения налоговой базы страховщика и особенности ведения налогового учета доходов и расходов страховых организаций [3, с. 237].

Представим структуру активов баланса Филиала по состоянию на 31 декабря 2010 года и сравним ее с предыдущим периодом:

Таблица 1 – Структура активов Страхового отдела Филиала ООО «Росгосстрах» за 2010 - 2012 годы

Наименование показателя	На 31 декабря 2010 г	На 31 декабря 2011 г	На 31 декабря 2012 г	Абсолютное отклонение, тыс. руб	Относительное отклонение, %
1	2	3	4	5	6
<b>А К Т И В</b>					
<b>I. Активы</b>	0,00	0,00	0,00	0	0
<b>Нематериальные активы</b>					
Основные средства	55 264,00	70 535,66	105 607,13	35 072,47	49,72
Доходные вложения в материальные ценности	0,00	0,00	0,00	0	0
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	0,00	0,00	0,00	0	0
Отложенные налоговые активы	4 549,62	4 199,34	1 469,92	-2 729,42	-65
Запасы	103 519,60	102 608,28	107 176,18	4 567,9	4,45
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0,00	0,00	0,00	0	0
Доля перестраховщиков в страховых резервах по страхованию жизни	0,00	0,00	0,00	0	0

Доля перестраховщиков в страховых резервах по страхованию иному, чем страхование жизни	0,00	0,00	0,00	0	0
Дебиторская задолженность	5 022 868,08	11 557 342,24	13 838 679,64	2 281 337,4	19,73
в том числе внутривозрастные расчеты	4 923 698,01	11 422 730,01	13 681 990,01	2 259 260	19,77
Депо премий перестрахователей	0,00	0,00	0,00	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	13 202,34	25 527,49	12 065,87	-13 461,62	-52,73
Прочие активы	658,83	1 452,93	643,98	-808,95	-55,67
<b>ИТОГО ПО РАЗДЕЛУ I</b>	<b>5 250 405,62</b>	<b>11 761 665,96</b>	<b>14 015 299,52</b>	<b>2 253 633,56</b>	<b>19,16</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>5 250 405,62</b>	<b>11 761 665,96</b>	<b>14 015 299,52</b>	<b>2 253 633,56</b>	<b>19,16</b>

Как видно из таблицы, изменение активов баланса произошло на 125% в 2011 году по сравнению с 2010 годом и на 19,16% в 2012 по сравнению с 2011 годом. В большей степени изменение обусловлено увеличением дебиторской задолженности по операциям страхования и перестрахования (она увеличилась на 19,73 % и составила 13 838 679,64 руб. в 2012 году) и ростом основных средств (более чем на 49%), уменьшением доли инвестиций и денежных средств, что связано с реорганизацией в форме объединения обществ Системы Росгосстрах в ООО «Росгосстрах».

Структуру активов баланса и ее изменение можно наблюдать на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структура активов баланса Страхового отдела в п. Торбеево на конец 2012 года

Как видно из диаграммы, в структуре активов лидирующие позиции занимает дебиторская задолженность (в 2012 году - 98%). Эти изменения произошли за счет уменьшения доли инвестиций и сокращения денежных средств. Как уже отмечалось выше, увеличился объем основных средств. Доля перестраховщиков в страховых резервах 1%, денежные средства 2%, совокупность прочих активов составляет около 1%.

По аналогии с активами баланса Филиала представим структуру и динамику пассивов. Изменения по сравнению с началом периода претерпели практически все статьи, однако наибольшее влияние на величину пассивов оказало увеличение оценочных обязательств на 58 878,37 руб. (или на 80%), а увеличение кредиторской задолженности на 6 697 875,15 руб. (или на 35%), она составили 25 757 659,40 руб. в 2012 году, это отрицательно сказывается на финансовом состоянии отдела. Однако пришли в упадок отложенные налоговые обязательства (по сравнению с 2011 годом они уменьшились в 2012 на -4 187,78, т.е. на 55,29).

Наглядное представление динамики структуры пассива баланса отражено на представленной ниже диаграмме.

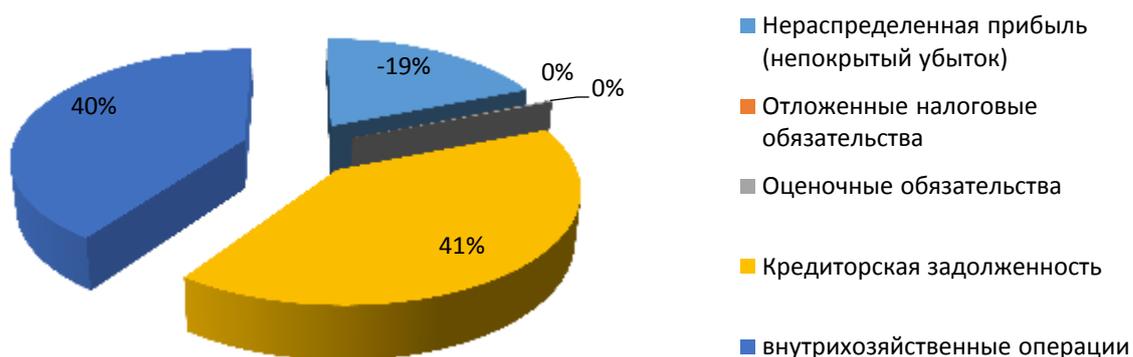


Рисунок 7 – Структура пассивов баланса Страхового отдела в п. Торбеево на конец 2012 года

Таким образом изменения в структуре пассива баланса произошли не столь значительные как в структуре актива, однако стоит заметить, что нераспределенная прибыль увеличилась на 2% относительно структуры пассивов баланса и стала составлять 19%. Структура кредиторской задолженности и внутрихозяйственных операций остались практически неизменны. Отложенные налоговые активы и оценочные обязательства составили практически 0% и не повлияли на структуру пассива.

**Использованные источники:**

1 Гвозденко А.А. Основы страхования: учебник / А.А. Гвозденко – М.: Финансы и статистика, 2010. – 368 с.

- 2 Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской отчетности: учебник для вузов / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Издательство «ДИС», 2012. – 388 с.
- 3 Николенко Н.П. Состояние и перспективы развития добровольного страхования в России: учебник / Н.П. Николенко. – спб.: Питер, 2008. — 576 с.
- 4 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. Пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2007. – 390 с.

*Хлынова И.А.  
студент 3 курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

### **АНАЛИЗ КАДРОВОГО СОСТАВА ФИЛИАЛА ООО «РОСГОССТРАХ» В ТОРБЕЕВСКОМ РАЙОНЕ**

В данной статье проведен анализ кадрового состава Филиала ООО «Росгосстрах» по гендерному составу, по наличию образования, по возрасту и т.д., а так же выявлены главные аспекты повышения эффективности кадровой политики в Страховом отделе.

Целью анализа состава и структуры является определение кадрового потенциала работников Филиала ООО «Росгосстрах» в Торбеевском районе. В организации на сегодняшний день работают 38 человек. Из них начальник страхового отдела, 2 менеджера агентской группы, менеджер отдела продаж, страховые агенты – 26 человек и 7 агентов – консультантов. В предыдущие годы численность работников не изменялась. Так в 2011 году работало – 38 человек, в 2010 – 38 человек.

Стать работником ООО «Росгосстрах» человек, претендующий на данную должность, может в результате:

- проведения конкурса;
- по рекомендации;
- самостоятельно;
- после прохождения практики.

Распределения кадров Филиала ООО «Росгосстрах» в Торбеевском районе по полу выглядит следующим образом: начальник отдела мужчина, а все остальные работники – женщины. И таким образом количество женщин во много раз превышает количество мужчин. Это объясняется тем, что работа в страховых компаниях предполагает общение с людьми и способность заинтересовать клиентов в предлагаемых страховых продуктах, с чем женщинам удается справиться лучше нежели мужчинам [4, с. 127].

Стаж работы на замещаемой должности:

- 1) до 1 года – 5 работника,
- 2) от 1 до 5 лет – 3 работников,
- 3) от 5 до 10 лет – 22 работников,

4) свыше 10 лет – 8 работников.

Таким образом, большая часть сотрудников филиала имеют стаж работы на замещаемой должности от 5 до 10 лет.

Распределение по возрастному составу работников филиала представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Возрастной состав работников филиала ООО «Росгосстрах» в Торбеевском районе за период с 2010 по 2012 гг.

Возраст работников	2010 год	2011 год	2012 год
до 30 лет	2	1	–
31 – 40	7	8	3
41 – 50	21	22	29
51 – 60	8	7	6
свыше 60 лет	–	–	–

Данные показатели говорят о том, что большая часть работников организации находятся в возрасте от 41 до 50 лет. За последние годы на работу в основном принимались сотрудники в возрасте от 41 до 50 лет и наоборот численность работников в возрасте от 51 до 60 лет с каждым годом только сокращалась.

Одним из основных требований, предъявляемых к сотрудникам отдела, является наличие образования. Распределение сотрудников отдела по наличию образования представлено на рисунке 1.

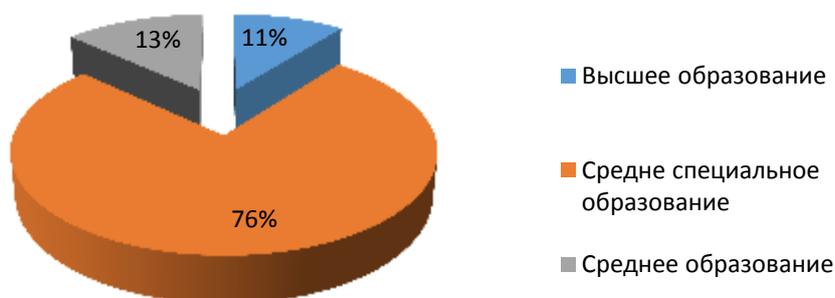


Рисунок 1 – Распределение сотрудников филиала ООО «Росгосстрах» в Торбеевском районе по наличию образования

Из графика видно, что 76% сотрудников филиала имеют средне специальное образование, 13% персонала среднее образование. Необходимо отметить, что высшее и средне специальное образование имеют в основном руководители и страховые агенты, среднее – агенты - консультанты. Что является закономерным, т.к. уровень выполняемой работы предъявляет свои требования к качеству образования сотрудников. Работа управленческого персонала отличается, главным образом, сложностью, наличием

ответственности в принятии решений, масштабами, и другими характеристиками.

Обучением персонала занимается ведущий специалист по работе с персоналом. Обучение является частью системы развития персонала [2, с. 256]. Внутри Филиала отсутствует (как и в других организациях) три вида обучения:

- подготовка кадров;
- повышение квалификации кадров;
- переподготовка кадров.

В целях стимулирования решения отдельных задач, поставленных руководством, на ограниченные периоды времени могут вводиться специальные премии Работникам.

Доход каждого работника Филиала складывается из различных видов премий:

- квартальная (годовая) премия за перевыполнение Филиалом плана по сборам и финрезу;
- квартальная премия за перевыполнение Территориальным подразделением плана по сборам;
- специализированные премии за функцию по должности;
- квартальная (годовая) премия за оценку по КПЭ (кроме МАГов);
- единовременная премия за рекрутинг (любому работнику) и за наставничество / успешную адаптацию агентов (МАГу);
- премии за вовлечение в НПФ «РГС»;
- премии за выполнение плана по страхованию жизни;
- ежемесячные премии за продажи и оформление договоров страхования.

Добровольное медицинское страхование предоставляется работникам, успешно прошедшим испытательный срок, в рамках заключенного Обществом договора медицинского страхования [1].

Работники так же могут быть представлены к присвоению званий:

- Почетный работник Росгосстраха;
- Ветеран Росгосстраха;
- Лучший сотрудник года в Росгосстрахе.

Но, несмотря на все вышеперечисленные надбавки к зарплате и награды, большая часть работников филиала не заинтересована в процессе принятия решений, безынициативна, что, в свою очередь, влечет за собой слабое внедрение новшеств. Предложения наиболее активных и инициативных работников чаще всего не принимаются во внимание. Таким образом, руководство филиала подавляет инициативу работников, а также психологически «убивает» желание работников искать новые методы улучшения производственного процесса [3, с. 518].

Следовательно, руководству филиала необходимо применять не только принуждение, но и поощрение и предоставление работникам большей самостоятельности в работе, что приведет к большей заинтересованности и инициативности работников в труде.

Итак, в целях повышения эффективности кадровой политики в Страховом отделе рекомендуется внедрение кадрового планирования. Сущность кадрового планирования заключается в предоставлении людям рабочих мест в нужный момент времени и необходимом количестве в соответствии с их способностями, склонностями и требованиями производства. Рабочие места с точки зрения производительности и мотивации должны позволить работающим оптимальным образом развивать свои способности, повышать эффективность труда, отвечать требованиям создания достойных условий труда и обеспечения занятости.

#### **Использованные источники:**

1. Бизюкова И. В. Кадры. Подбор и оценка: учеб. Для вузов / И. В. Бизюкова – М.: Инфра-М, 2010. – 392 с.
2. Волгина Н.А. Экономика труда: учеб. Для вузов / Ю.Г. Одегова. – М.: Экзамен, 2009. – 736 с.
3. Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф. Методика и практика оценки финансового состояния предприятия / Л.Я. Аврашков, Г.Ф. Графова // Современный бух. Учет. – 2007. – №3. – С. 8-19.
4. О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» (с изм. И доп.) [Электронный ресурс]: Закон РФ от 28.06.1991 №1499-1, 1991 – Доступ из интернет-портала Правительства Российской Федерации

*Хлынкova И.А.  
студент 3 курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ**

### **Аннотация**

Одной из основных проблем валютной сферы РФ на данном этапе является высокий уровень полуофициальной долларизации, при которой иностранные валюты выполняют ряд денежных функций национальной единицы, что, в свою очередь, ограничивает область обращения рубля: несмотря на официальную конвертируемость, его доля в структуре валютных операций достаточно низка.

### **Ключевые слова**

Валютный коридор, курс национальной валюты, интервенция, валютная политика, бивалютная корзина.

Органами валютного регулирования в России являются Центральный

банк и Правительство Российской Федерации. Валютный контроль в нашей стране осуществляется Правительством РФ, а также органами валютного контроля - Центральным банком РФ и федеральными органами исполнительной власти, уполномоченными Правительством РФ. С законодательной точки зрения, в целях повышения эффективности и оптимизации функционирования системы валютного контроля при осуществлении внешнеторговой деятельности был разработан и принят Федеральный закон от 6 декабря 2011 года № 406 - ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в части упрощения процедур валютного контроля», который вступил в силу 5 июня 2012 года.

Выбор политики определения валютного курса вышеупомянутыми органами валютного регулирования является одним из важнейших компонентов структуры валютной системы. Как показывает ретроспективный анализ, Центральный банк РФ в июле 1992 года отказался от режима множественности валютных курсов и установил режим плавающего валютного курса, который с середины 1995 года был заменен на режим валютного коридора.

В настоящее время курсовая политика ЦБ направлена на сглаживание колебаний курса рубля и по-прежнему осуществляется в рамках режима управляемого плавающего валютного курса, используя в качестве операционного ориентира рублевую стоимость бивалютной корзины, которая составляет на данный момент 45 евро — центов и 55 центов — США. При этом количественных ограничений на уровень курса рубля к доллару США и к евро не устанавливается. В зависимости от складывающейся экономической ситуации Банк России выступает как покупателем, так и продавцом иностранной валюты на внутреннем валютном рынке: в первом полугодии 2012 года объем нетто-покупки иностранной валюты составил 9,8 млрд. долларов США. По итогам первого полугодия 2012 года официальный курс доллара США к рублю повысился на 1,9%, до 32,8169 рублей за доллар США на 1 июля 2011 года, официальный курс евро к рублю снизился на 0,8%, до 41,3230 рублей на ту же дату [2]. Производные показатели курса рубля зафиксировали реальное ослабление национальной валюты относительно валют стран - основных торговых партнеров России. По отношению к декабрю предшествующего года индексы реального курса рубля к доллару США и реального эффективного курса рубля в июне 2012 года перешли в область отрицательных значений в отличие от аналогичного периода 2011 года, когда рубль демонстрировал уверенное укрепление в реальном и номинальном выражении. В июне 2012 года по отношению к декабрю 2011 года реальный курс рубля к доллару США понизился на 3,0% (июнь 2011 года к декабрю 2010 года - повышение на 12,4%), реальный эффективный курс рубля - на 0,4% (июнь 2011 года к декабрю 2010 года - повышение на 8,4%). При этом реальный курс рубля к евро вырос на 2,5% по

сравнению с 4,6% за аналогичный период 2011 года.

Банк России на 3 марта 2014 года установил величину накопленных интервенций. Приводящих к сдвигу границ операционного интервала на 5 копеек на уровне 1,5 млрд. долл. США (вместо 350 млн. долл.!). Прочие параметры курсовой политики Банка России остались без изменения. В результате данной корректировки произошло уменьшение чувствительности границ операционного интервала к объему совершенных Банком России валютных интервенций. Объем интервенций ЦБ на валютном рынке 3 марта 2014 года составил 10,5 млрд. долл. США. Отсюда  $10,5 \text{ млрд долл.} / 1,5 \text{ млрд. Долл.} = 7 * 5 \text{ копеек} = 35 \text{ копеек}$ . Таким образом коридор бивалютной корзины был сдвинут на 35 копеек.

Очевидно, что в настоящее время основное воздействие на курсообразование оказывают преимущественно фундаментальные экономические факторы. При этом Банк России продолжает проводить курсовую политику, направленную на дальнейшее сокращение масштабов своего присутствия на внутреннем валютном рынке, а активность операторов межбанковского внутреннего валютного рынка увеличивается, их основной интерес по-прежнему сосредоточен на его кассовом сегменте.

Таким образом, ситуация на внутреннем валютном рынке характеризуется умеренной нестабильностью курса национальной валюты и некоторой неопределенностью его дальнейшей динамики на фоне высокой волатильности мировых цен на энергоносители. Однако, вероятно, что это явление скорее носит временный характер, и по мере стабилизации условий в глобальных финансах и российской экономике можно ожидать рост курса рубля по отношению к другим валютам. Следует подчеркнуть, что именно рост курса рубля, как номинального, так и реального, остается наиболее значимым фактором повышения доверия к национальной валюте нашей страны. Быстрое укрепление рубля имеет ряд положительных сторон для экономики: повышается покупательная способность населения, увеличивается объем импорта товаров производственного назначения, открываются новые инвестиционные возможности, растет доступность внешних заимствований для частного сектора, снижаются темпы инфляции. От укрепления рубля способны выиграть в первую очередь те отрасли, которые, не испытывая жесткой конкуренции со стороны импорта, работают в основном на внутренний спрос и получают большую часть доходов в рублях. Однако для обрабатывающей промышленности, которая сталкивается с растущей конкуренцией со стороны дешевоимпортных товаров, укрепление рубля носит скорее негативный характер. Они проигрывают в этой конкуренции, в результате чего вынуждены сокращать объемы производства. Это ведет не только к ухудшению финансового положения этих предприятий, но и к замедлению темпов роста всей экономики в целом.

Несмотря на это, представляется, что укрепление национальной

валюты и введение полной конвертируемости рубля является завершающим шагом на пути трансформации российской валютной системы и ее соответствия принципам функционирования и основным потребностям рыночной экономики. Согласно определению МВФ «валюта считается внешне конвертируемой, если средства в данной валюте, принадлежащие нерезидентам, свободно обмениваются на любую иностранную валюту» [3]. В широком понимании полная конвертируемость валюты представляет собой возможность совершения свободного обмена национальной валюты на основные международные денежные единицы в любой форме для любых целей на ликвидном международном рынке с минимальными издержками [1, с. 61]. В настоящее время к числу свободно используемых валют МВФ относит только доллар США, евро, йену и английский фунт стерлингов.

Тем не менее, за последние годы в России были созданы все базовые предпосылки для обретения рублем статуса международной валюты, которая играла бы более значимую роль в обслуживании внешнеторговых и инвестиционных связей страны, обороте глобальных валютных и финансовых рынков. При этом основной причиной столь быстрого повышения курса рубля являются не столько экономические успехи России, сколько высокие мировые цены на нефть и другие энергоносители, обеспечивающие приток валютной выручки в страну. Исключительное значение экспорта энерго-сырьевых товаров, ценообразование и расчеты по которым производятся в долларах США, ставят российскую экономику в зависимость от поведения цен на нефть на мировых рынках и колебаний курса доллара. Очевидно, что в данный момент американская денежная единица является главенствующей иностранной валютой в России, занимая важнейшее место в финансово-экономической системе страны по ряду ключевых направлений: доллар США имеет большую долю в бивалютной корзине при формировании валютного курса рубля; в американской валюте сосредоточена подавляющая часть валютных резервов России; на доллар приходится основной объем валютнообменных операций на российском валютном рынке; денежная единица США доминирует среди других валют в балансах отечественных банков; доллар является важнейшей валютой привлечения капитала российскими компаниями на рынке ценных бумаг.

#### **Использованные источники:**

1. Навой А.В. Введение полной конвертируемости национальной валюты: проблемы теории и практики//Вопросы экономики.- № 3. – 2005. – С. 61.
2. Articles Of Agreement of the International Monetary Fund, Article VIII, Section 2.
3. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/publ/God/ar\\_2011.pdf](http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2011.pdf). (Дата обращения: 15.03.2012).

*Хлынкova И.А.  
студент 3 курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЛАТИЛЬНОСТИ КУРСА РУБЛЯ**

### **Аннотация**

Ситуация на внутреннем валютном рынке характеризуется умеренной нестабильностью курса национальной валюты и некоторой неопределенностью его дальнейшей динамики на фоне высокой волатильности мировых цен на энергоносители.

### **Ключевые слова**

Волатильность, курс национальной валюты, интервенция, валютная политика.

В СССР до 1963 года валютный курс определялся на основе золотого паритета, т.е. соотношением между весовым содержанием золота в двух сравниваемых валютах. Так, с 1 января 1961 года золотое содержание рубля было установлено в размере 0,9874 г чистого золота, а золотое содержание доллара - 0,7367 г чистого золота.

С 1973 года США заявили, что в дальнейшем они будут продавать золото по цене свободного рынка. Это означало отмену существовавшей официальной цены золота. Другие страны также перестали фиксировать содержание золота в своих денежных единицах, в результате прекратилось использование золотого паритета как базы валютного курса. Такие изменения вызвали необходимость и в нашей стране устанавливать курс валюты путем учета движения курсов в других государствах. В дальнейшем в СССР курс рубля строго фиксировался государством, и к периоду распада СССР был установлен в очень завышенном размере. Развитие рыночных отношений потребовало изменить механизм установления курса рубля. С 1992 года курс стал устанавливаться по соотношению, складывающемуся на Московской международной валютной бирже (ММВБ).

Обеспечение относительно высокого курса рубля (не ниже 80 рублей за доллар) было одной из важнейших задач радикального реформирования. Для выполнения этой задачи Российское правительство надеялось получить от МВФ 8 млрд. долларов. Однако в условиях растущей инфляции и падения производства решить ее было невозможно даже с помощью этой меры.

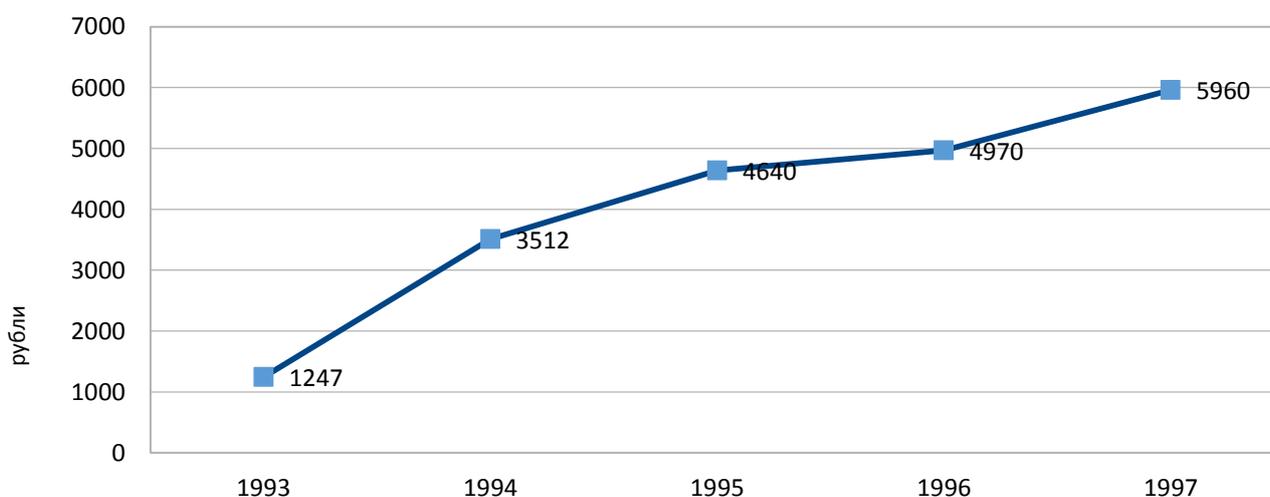
Первые шаги в области валютного регулирования были успешны. К середине июня курс поднялся до 112,3 руб./долл. Однако во второй половине 1992 года курс стал снижаться:

За 12 месяцев Центробанк истратил на валютные интервенции более 1 млрд. долларов (37% объема продаж), однако не добился стабилизации курса. К апрелю 1993 года курс составил 740 руб./долл.

Срыв валютного регулирования был тесно связан с общей финансовой политикой государства. В этих условиях курс рубля рос и без серьезных валютных вливаний. Если начиналась эмиссия - курс резко падал.

Таким образом, искусственное поддержание высокого курса рубля привело к увеличению доли импорта в товарном обороте. К 1994 году доля импортных товаров превысила половину всей товарной массы. Вследствие этого, возросла восприимчивость потребительского рынка России к внешним “валютным шокам” (примером этого является “черный вторник” 11 октября 1994 года, когда курс рубля упал почти втрое). После октябрьских валютных потрясений произошла смена курса: с установки на поощрение снижения валютного курса и стимулирования экспорта на сдерживание падения рубля с целью предотвратить импорт инфляции. Поэтому в рамках этой политики с 6 июля 1995 года был введен валютный коридор. Его введение нейтрализовало импорт инфляции, но одновременный рост реального курса рубля вело к ухудшению конкурентоспособности российской экономики, поэтому во втором полугодии 1995 г. был введен наклонный коридор. Для поддержания этой политики Центробанк активно расходовал долларовый запас, а с начала второго квартала 1996 года наблюдается тенденция к снижению золотовалютных резервов [2].

Изменение курса рубля за период с 1993 -1997 гг. по отношению к



доллару представлено на рисунке 1.

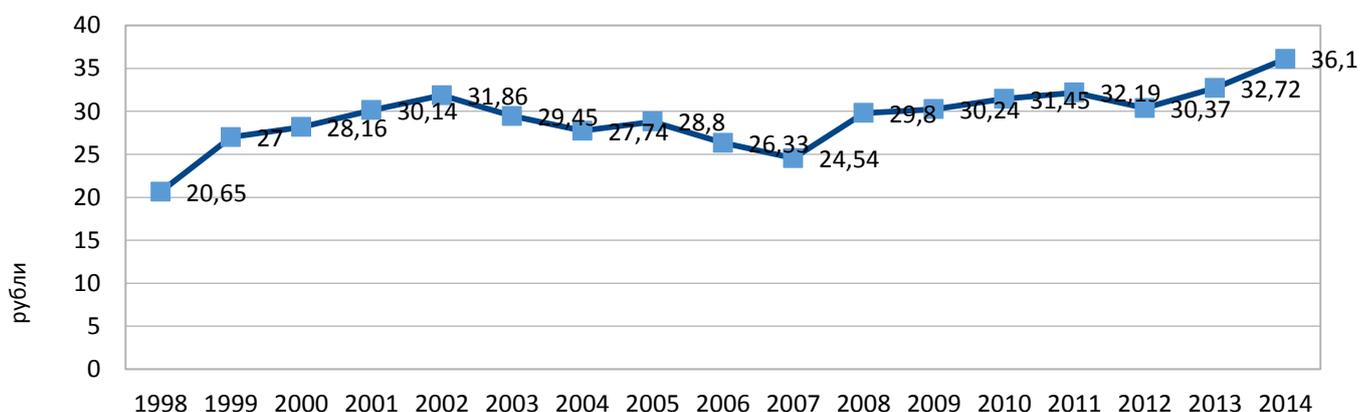
Рисунок 1 — Изменение курса рубля по отношению к доллару США за период с 1993 — 1997 гг.

Ситуация на внутреннем валютном рынке в 2012 г. определялась динамикой мировых цен на основные товары российского экспорта (главным образом цен на нефть) и потоков капитала, а также параметрами курсовой политики Банка России [1].

В 2012 г. Банк России продолжал проводить курсовую политику,

направленную на сглаживание резких колебаний курса национальной валюты, не препятствуя при этом формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов. В качестве операционного ориентира курсовой политики по-прежнему использовалась рублевая стоимость бивалютной корзины (сумма 0,45 евро и 0,55 доллара США) [3].

Интервенции Банка России способствовали поддержанию относительного баланса спроса и предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке и продолжали оказывать заметное воздействие на динамику объемов золотовалютных резервов на протяжении 2012 г. При этом Банк России существенно сократил объемы интервенций на внутреннем валютном рынке. В основном операции Банка России представляли собой целевые интервенции, не приводящие к сдвигу границ плавающего операционного интервала. Находясь под воздействием факторов, определяющих спрос и предложение иностранной валюты на внутреннем валютном рынке, рублевая стоимость бивалютной корзины снижалась на протяжении января-марта 2012 г., при этом ее волатильность оставалась невысокой. Резкое увеличение рублевой стоимости корзины в мае с последующей некоторой ценовой коррекцией сопровождалось значительным ростом волатильности показателя. Краткосрочная волатильность рублевой стоимости бивалютной корзины в 2012 г. по сравнению с 2011 г. заметно возросла. Обратите внимание на динамику курса рубля по отношению к



доллару на современном этапе.

Рисунок 2 — Изменение курса рубля по отношению к доллару США за период с 1998 – 2014 гг.

Банк России продолжит осуществлять курсовую политику, не препятствуя формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов, и не устанавливая каких-либо фиксированных ограничений на уровень курса

национальной валюты. При этом Банк России продолжит постепенно повышать гибкость курсообразования, сокращая объемы своих интервенций на внутреннем валютном рынке, но сохраняя возможность воздействия на курсовую динамику для смягчения резких колебаний курса национальной валюты. В результате влияние курсовой политики Банка России на формирование конъюнктуры внутреннего валютного рынка будет ослабевать, а значимость рыночных факторов – усиливаться. С учетом сохранения неопределенности перспектив развития мировой экономики в 2013 г. возможно некоторое увеличение волатильности курса рубля при незначительном снижении среднегодовых показателей номинального курса рубля к основным иностранным валютам под воздействием инфляционных процессов.

#### **Использованные источники:**

1. Валютный фактор инновационного развития России (по материалам круглого стола) // Финансы и кредит. - 2009. - №8.
2. Гринберг Р. Экономика России: от структурных изменений к качественному росту // Проблемы теории и практики управления. - 2008.-№9.
3. Отчет Центрального Банка Российской Федерации за первое полугодие 2012 года, за 2011 год.

*Хлынова И.А.  
студент 3 курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

### **МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ТОРБЕЕВСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»**

#### **Аннотация**

Наибольший эффект в управлении дает маркетинговая концепция, ориентированная на выяснение и удовлетворение запросов потребителей определенного целевого рынка. В основу управления маркетинговой деятельностью на предприятии входят: планирование маркетинговой деятельности, организационное построение служб маркетинга предприятия, реализация намеченных маркетинговых решений, оценка их результативности, контроль и корректировка.

#### **Ключевые слова**

Маркетинговый анализ, рынки сбыта, жизненный цикл товара, «бостонская матрица».

Для проведения маркетингового анализа на ОАО «Торбеевский приборостроительный завод» необходимо в первую очередь проанализировать спрос на продукцию по рынкам сбыта, дать комплексную оценку эластичности спроса [2, с. 320]. Рассмотрим 3 вида товаров, производимых на данном предприятии-это прибор ТНПМ - 36,

электрический счетчик, утюг УТР — 900.

Проанализируем спрос на Прибор ТНПМ - 36 по рынкам сбыта. Прибор ТНПМ - 36 в большей степени пользуется спросом на рынках РФ (85% всего объема реализации), а в частности 35 % в Центральном федеральном округе, 23% - в Уральском, 20 % - в Южном, 7,6 % - в Сибирском, 7,35 % - в Дальневосточном, 7 % - в Приволжском и 0 % - в Северо-Западном. На долю Ближнего Зарубежья приходится 15% , при этом охвачены такие страны как: Белоруссия — 12,7 %, Казахстан — 4,93%, а на Украину товар не поставляется, хотя эта страна испытывает недостаток прибора.

Утюг УТР — 900 реализуется в отличии от прибора ТНПМ - 36 в большей степени на рынках Ближнего Зарубежья (65,3 %, в частности на Украине — 56, 5%, Казахстане — 27,4 %, Белоруссии — 16,1%). В России реализуется утюг преимущественно в 3-х округах: Южный, Сибирский и Дальневосточный, на которые приходится остальная часть реализации (34,7%). В остальных округах России утюг не пользуется спросом. Это может быть вызвано тем, что в остальных округах России данный товар конкурирует с другими товарами, обладающими более высоким качеством, либо являются сравнительно дешевыми.

Электрический счетчик реализуется почти полностью на рынках РФ (94,1%), преимущественно в Сибирском округе - 34,8 % от всего российского рынка, Дальневосточном — 27,4%, Уральском — 21,3%, Южном — 10,1%, Приволжском — 6,5%.

Таким образом прибор ТНПМ - 36 и электрический счетчик — это товары, пользующиеся большим спросом в РФ, а утюг УТР — 900 пользуется преимуществом на рынках Ближнего Зарубежья.

Проведем анализ «жизненного цикла» прибора ТНПМ - 36 , используя данные таблицы 1.

	2006	2007	2008	2009	2010
	Прибор ТНПМ-36				
объем продаж	48365,4	48633,1	67312,4	98987,8	115542,1
с/с	24182,7	24316,7	37478,4	61712,4	77027,6
Прибыль	24182,7	24316,4	29834	37275,4	38514,5

Таблица 1 — Анализ «жизненного цикла» прибора ТНПМ-36

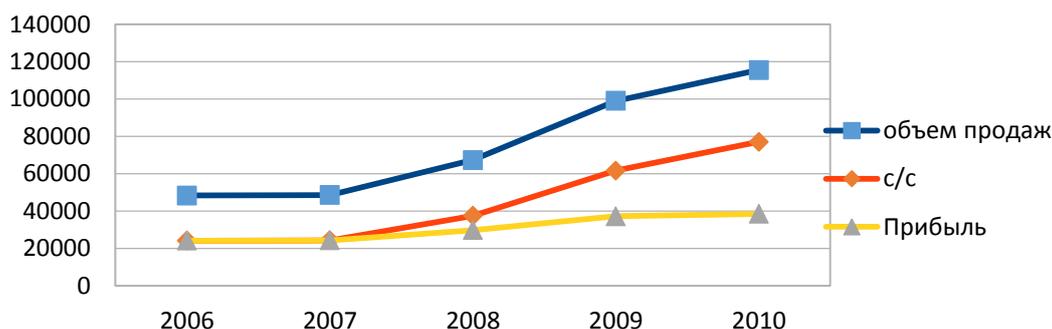


Рисунок 1 - «Жизненный цикл» прибора ТНПМ - 36

Делаем вывод: прибор находится на стадии роста, т. к. на всем анализируемом периоде происходит рост объема продаж и рост прибыли [1, с. 341].

Проведем анализ «жизненного цикла» электрического счетчика (таблица 2).

Таблица 2 — Анализ «жизненного цикла» электрического счетчика

	2006	2007	2008	2009	2010
Электрический счетчик					
объем продаж	7371,7	7522,1	8849,5	9515,6	11373,6
с/с	4385,8	4561	5424,8	7041,5	8416,5
Прибыль	2985,9	2961,1	3424,7	2474,1	2957,1

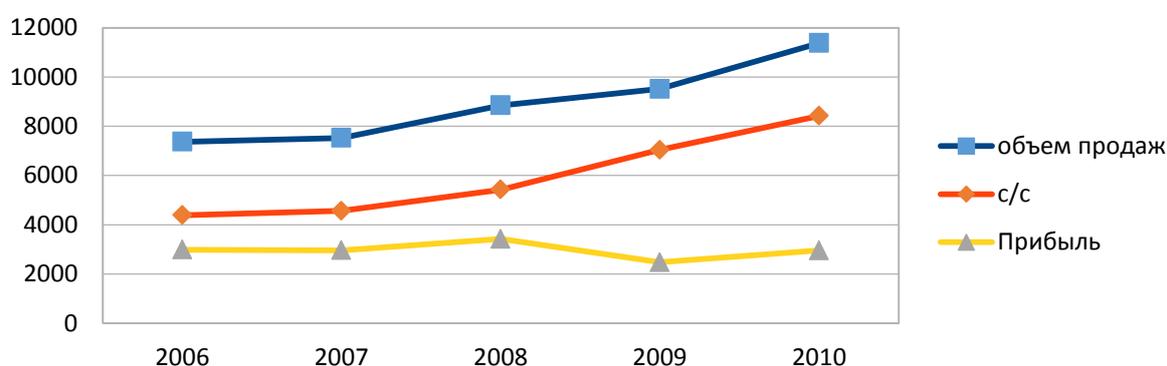


Рисунок 2 - «Жизненный цикл» электрического счетчика

Делаем вывод: электрический счетчик находится на стадии зрелости, т. к. на всем анализируемом периоде происходит замедление темпов роста сбыта в связи с тем, что продукция добилась восприятия большинством потенциальных покупателей и прибыль немного снижается, скорее всего в результате роста затрат на защиту продукции от конкурентов.

Проведем анализ «жизненного цикла» утюга УТР — 900 (таблица 3).

Таблица 3 — Анализ «жизненного цикла» утюга УТР — 900

	2006	2007	2008	2009	2010
Электрический утюг УТР-900					
объем продаж	64,5	65,9	67,3	68,4	97,9
с/с	40,3	42,8	48,6	50,8	73,4
Прибыль	24,2	23,1	18,7	17,6	24,5

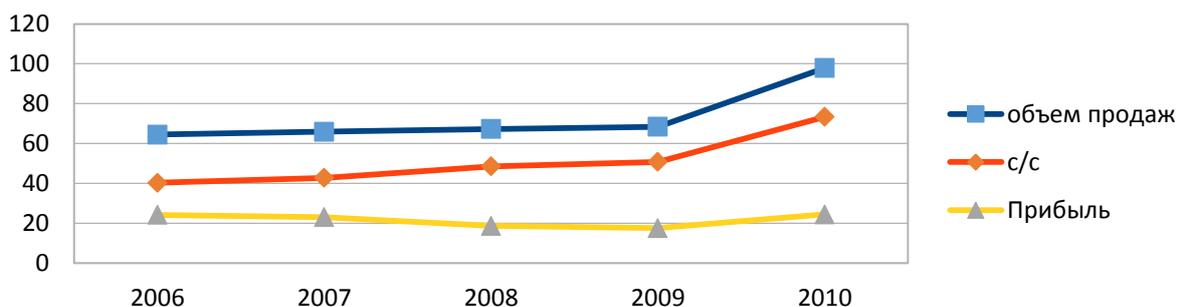


Рисунок 3 - «Жизненный цикл» утюга УТР — 900

Делаем вывод: утюг УТР — 900 находится на стадии внедрения, этому свидетельствует медленный рост сбыта и небольшая прибыль.

Проанализируем рынок продаж прибора ТНПМ - 36 , электрического счетчика и утюга УТР-900 с помощью «бостонской матрицы» (рисунок 4).



Рисунок 4 — Анализ продукции с помощью «бостонской матрицы»

Согласно анализу, проведенному с помощью «бостонской матрицы», прибор ТНПМ - 36 относится к «Звездам»: высокий рост объема продаж и высокая доля рынка. Долю рынка необходимо сохранять и увеличивать. Прибор приносит очень большой доход. Но, несмотря на привлекательность данного товара, его чистый денежный поток достаточно низок, так как требует существенных инвестиций для обеспечения высокого темпа роста. Электрический счетчик относится к типу «Дойные коровы»: высокая доля на рынке, но низкий темп роста объема продаж [3, с. 128]. Электросчетчик необходимо беречь и максимально контролировать. Его привлекательность объясняется тем, что он не требует дополнительных инвестиций и сам при этом обеспечивают хороший денежный доход. Средства от продаж можно направлять на развитие «Трудных детей» и на поддержку «Звезд». Утюг относится к категории «Трудные дети»: низкая доля рынка, но высокие темпы роста. Утюг необходимо изучать. В перспективе он может стать как звездой, так и собакой. Если существует возможность перевода в звезды, то нужно инвестировать, иначе — избавляться.

### **Использованные источники:**

- 1 Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Вышэйшая школа, 2010. – 524 с.
- 2 Карпеко, О. И. Промышленный маркетинг: учебное пособие для студентов высших учебных заведений по специальности "Маркетинг" / О. И. Карпеко. – Минск: БГЭУ, 2010. – 414 с.
- 3 Пичурин И. И., Обухов О. В., Эриашвили Н. Д. Основы маркетинга. Теория и практика: [учебное пособие] / И. И. Пичурин, О. В. Обухов, Н. Д. Эриашвили. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 381 с.

*Хлынова И.А.  
студент 3 курса  
экономический факультет  
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева  
Россия, г. Саранск*

## **ОЦЕНКА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

### **Аннотация**

В Республике Мордовия имеет место бюджетный дефицит. Республика Мордовия входит в число пятерку регионов РФ с наибольшим уровнем долговой нагрузки (соотношение долга и собственных доходов бюджета). Государственный долг РМ к началу 2011 г. достиг 12,2 млрд руб. (к 2008 г. он увеличился более чем в 3 раза). Для сокращения объема государственного долга и покрытия дефицита республиканского бюджета в 2013 - 2015 годах особое внимание необходимо уделить снижению объема государственных гарантий, оптимизации структуры государственного долга республики по видам заимствований и срокам их погашения.

### **Ключевые слова**

Сбалансированность бюджета, республиканский бюджет, бюджет, дефицит бюджета

Отношение к дефициту бюджета, как правило, отрицательное. Наиболее популярной выступает идея сбалансированного бюджета. Исторически в отношении состояния государственного бюджета выдвигалось три концепции: идея ежегодного сбалансированного бюджета; идея бюджета, сбалансированного по фазам экономического цикла (на циклической основе); идея сбалансированности не бюджета, а экономики (идея «функциональных финансов») [3, с. 426].

1. Концепция ежегодного сбалансированного бюджета состоит в том, что независимо от фазы экономического цикла и состояния экономики каждый год расходы бюджета должны быть равны доходам [1, с. 565].

2. Концепция государственного бюджета, сбалансированного па циклической

основе, заключается в том, что иметь сбалансированный бюджет ежегодно необязательно. Важно, чтобы бюджет был сбалансирован в целом в течение экономического цикла: профицит бюджета, увеличивающийся в период бума (высокого уровня деловой активности), когда доходы бюджета максимальны, должен использоваться для финансирования дефицита бюджета, возникающего в период рецессии (минимальной деловой активности), когда доходы бюджета резко сокращаются [1, с. 655].

3. Наибольшее распространение получила концепция «функциональных финансов», согласно которой целью государства должна быть не сбалансированность бюджета, а стабильность экономики. Эта идея была выдвинута Дж.М. Кейнсом в его работе «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.) [2, с. 75].

Если же избежать дефицита бюджета не удастся, даже исчерпав полностью обычные источники финансирования, то для сбалансированности бюджета придется прибегать к разным формам заимствований, что требует минимизации размеров дефицита бюджета на всех стадиях бюджетного процесса.

Сбалансированность бюджета достигается разными методами: одни из них применяются при формировании бюджета; другие - при его исполнении. К методам сбалансированности бюджета, широко используемым в практике бюджетного планирования, относятся: совершенствование механизма распределения доходов между бюджетами разных уровней, адекватного распределению расходных полномочий между ними; выявление и мобилизация резервов роста бюджетных доходов; построение эффективной системы бюджетного регулирования и оказания финансовой помощи в сфере межбюджетных отношений и др.

Размер дефицита бюджета РМ отражен на рисунке 1.

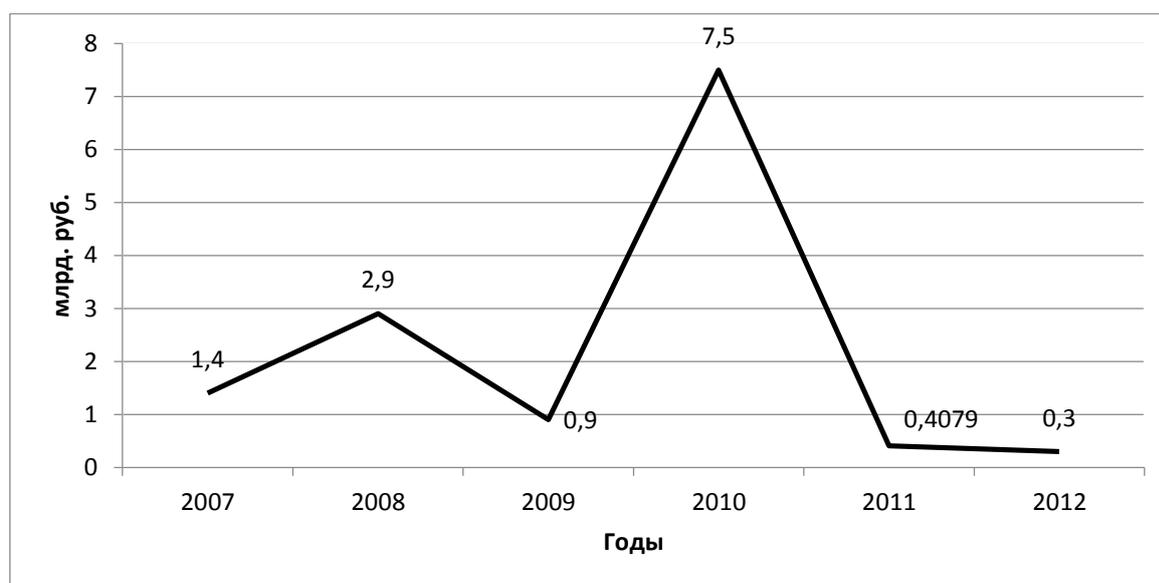


Рисунок 1 – Дефицит республиканского бюджета Республики Мордовия в млрд. руб.

Бюджет республики является высокодотационным. Уровень его самообеспеченности в 2010 г. был наименьшим среди регионов ПФО и составил 35,7% (в 2009 г. - 42,9%), кроме того сложился значительный бюджетный дефицит - 19,5% (82-е место по России).

В 2011 году сложился бюджетный дефицит в размере 407,9 млн руб. По итогам 2010 года бюджетный дефицит составлял 7,5 млрд. руб. Для покрытия дефицита Правительство РМ осуществляет внешние заимствования. Государственный долг РМ к началу 2011 г. достиг 12,2 млрд руб. (к 2008 г. он увеличился более чем в 3 раза) в соответствии с таблицей 2.7. Республика Мордовия входит в число пятерку регионов РФ с наибольшим уровнем долговой нагрузки (соотношение долга и собственных доходов бюджета).

Однако дефицит РМ имеет тенденцию к снижению (в 2012 году дефицит составит 0,3 млрд. руб.).

Таблица 1 – Размер государственного долга Республики Мордовия в тыс. руб.

Годы	Объем государственного долга субъектов Российской Федерации	Объем долга муниципальных образований, входящих в состав субъекта Российской Федерации	Итого
2007	2 254 898, 4	1 001 639,5	3 256 537,9
2008	3 614 633, 6	992 659,8	4 607 293,4
2009	3 803 251,9	1 053 965,1	4 857 217
2010	9 826 959,9	1 008 702,8	10 835 662,7
2011	11 209 923,5	1 000 481,5	12 210 405
2012	19 808 678	1 062 003,0	20 870 681

Такая же ситуация и в 2011 году: наблюдается низкий уровень бюджетной самообеспеченности (64,9%, 13-е место в ПФО, в среднем по России - 117,9%) на фоне бюджетного дефицита (8,2%, 12-е место в ПФО). Однако следует отметить, что ситуация в республике стабильная: все предусмотренные бюджетные выплаты (в том числе социальные) производятся в полном объеме.

В 2011 году остается высоким уровень задолженности по налогам. За январь-февраль т.г. она возросла на 30,6% и достигла на 01.03.2011 года 1055,4 млн. рублей.

По данным Управления Федеральной налоговой службы России по Республике Мордовия за январь-март 2011 года в федеральный бюджет поступило 1 473,28 млн. рублей налогов и сборов. По сравнению с соответствующим периодом 2010 года объемы налоговых поступлений в федеральный бюджет увеличены на 52%. Плановые показатели налоговых поступлений в федеральный бюджет выполнены на 121% [4].

За 2012 год размер государственного долга составил 19,8 млрд. рублей. Объем долга превысил объем фактических доходов республиканского бюджета без учета безвозмездных поступлений в 1,8 раза.

Основными целями бюджетной политики Республики Мордовия на 2013 - 2015 годы являются:

- 1) наращивание налогового потенциала;
- 2) создание условий для стимулирования предпринимательского, инновационного и инвестиционного климата;
- 3) повышение эффективности и результативности использования бюджетных средств, качества и доступности предоставляемых государственных услуг;
- 4) обеспечение прозрачности и открытости бюджета и бюджетного процесса для общества;
- 5) совершенствование межбюджетных отношений;

Таким образом, несбалансированность даже небольшой части бюджетов ведет к задержке финансирования государственных и муниципальных заказов, к сбоям в системе сметно-бюджетного финансирования, порождая неплатежи в народном хозяйстве страны. Именно поэтому сбалансированность бюджета особенно важна как для субъектов, так и для России в целом.

#### **Использованные источники:**

- 1 Видяпин В.И. Экономическая теория: учеб. / В.И. Видяпин, А.И. Добрынин, Г.П. Журавлевская, Л.С. Тарасевич. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 672 с.
- 2 Ермасова Н. Б. Бюджетная система Российской Федерации : учебник 2-е изд. / Н. Б. Ермасова. - М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2010. - 794 с.
- 3 Матвеева Т.Ю. Введение в макроэкономику: пособие 4-е изд./ Т. Ю. Матвеева. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. - 510 с.
- 4 Федеральная служба государственной статистики РФ – Режим доступа <http://www.gks.ru>

*Хусаинова С.В., к.э.н.*

*доцент*

*Бекмансуров Р.Х.*

*старший преподаватель*

*Елабужский институт Казанского (Приволжского)*

*Федерального Университета*

*РФ, РТ, г. Елабуга*

#### **ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МИРОВОМ ОБРАЗОВАНИИ**

Сегодня знание получает новое общественное измерение, становясь в один ряд с уже привычными «столпами», определяющими развитие общественного производства, - трудом, землей, финансовым капиталом, и выдвигая образование в число глобальных факторов общественного развития, смягчения диспропорций, существующих в мировом хозяйстве,

формирования политической стабильности и устойчивого развития. Непосредственно для образования эта его новая роль стала мощным стимулом дальнейшей интернационализации и интеграции.

Как и другие общественные институты, образование под влиянием всеобъемлющего процесса интернационализации жизни становится все более открытым для международного сотрудничества. Интернационализация образования сопровождается усилением международной составляющей развития его отдельных элементов - национальных, региональных образовательных систем. Это, однако, не означает утраты ими своей самобытности [5, с. 59].

Интернационализация образования - объективный и постоянно развивающийся процесс, существовавший в различных формах задолго до того, как завершилось формирование наций и национальных образований в их сегодняшнем виде. Он связан не столько с педагогическими заимствованиями, что также имело место и само по себе целесообразно, сколько с общими параллельными процессами и общими социально-экономическими и культурными явлениями, развивавшимися в мире. К их числу можно отнести: постоянно возрастающие по объему и все более разносторонние по содержанию мировые хозяйственные связи; новые технологии с их развитой инфраструктурой, делающей доступной для информации практически каждый уголок земного шара; современные глобальные проблемы человечества. Интернационализации образования способствуют и новые тенденции в мировой политике, утвердившиеся на большей части мира идеи свободного рынка, а также универсальность гуманизма, общечеловеческих ценностей [1, с.63].

С различной интенсивностью процесс интернационализации охватил все ступени образования, достиг своего максимума в высшей школе. По отношению к отдельным регионам мира (Западная Европа) есть основания утверждать, что процесс интернационализации в высшей школе приобретает черты качественно нового этапа - интеграции, о чем свидетельствует появление соответствующей политико-правовой надстройки интеграционного комплекса. Безусловно, международная интеграция в образовании, как и в любой другой сфере жизнедеятельности, - сложный, противоречивый и длительный процесс. Более того, многие проблемы, связанные с необходимостью передачи части функций с национального на наднациональный уровень, с известным ограничением суверенных прав государства, решаются здесь особенно трудно.

Международная интеграция в образовании - это результат развития и углубления процесса интернационализации и доведения его до уровня интеграции национальных образовательных систем. Для интеграции характерны возрастающие за счет согласованной международной образовательной политики взаимное сближение, взаимодополняемость и взаимозависимость национальных систем образования, растущая степень их

«сцепляемости», синхронизация действий посредством их регулирования соответствующими наднациональными институтами, постепенное перерастание национальными образовательными системами своих государственных рамок и зарождение тенденций к формированию единого образовательного пространства как наиболее эффективной формы реализации задач [2, с. 99].

Конечно, любые определения интеграции не универсальны, поскольку не учитывают всего комплекса элементов, в нее вовлекаемых. Впрочем, и сама интеграция также относительна, ибо это процесс объединения, но еще не само объединение. И нигде в мире ни в одной сфере пока еще не произошло полного объединения. Вместе с тем определенная степень развития и постоянного совершенствования интеграционных процессов - необходимое условие общественного прогресса.

Интеграционные процессы в сфере образования начинают развиваться при наличии как минимум трех необходимых условий: прочного экономического фундамента в определенной группе стран, утвердившегося главенства закона, гарантирующего обязательный характер соответствующих международных договоров, и демократического характера принятия решений, основанного на принципах компромисса и консенсуса.

В целом интеграционные процессы ведут к формированию международной образовательной политики, не вытесняя, однако, государство как главного участника международного общения. В образовании, являющемся частью мирового социально-экономического комплекса, эти общие тенденции качественных преобразований процесса интернационализации, безусловно, действуют в полной мере [4, с. 7].

В настоящее время в мировом образовании можно выделить интеграционные объединения нескольких видов и уровней зрелости:

1) интеграционные объединения образовательных систем различных групп стран (некоторые арабские государства, европейские средиземноморские страны и др.), ставящие своей целью согласование отдельных элементов образовательной политики, в частности взаимную корректировку и признание учебных курсов, признание дипломов об окончании учебных заведений различных ступеней и ученых степенях, расширение академической мобильности. Как правило, подобные меры регулируются соответствующими конвенциями и являются определенным этапом на пути к более тесной региональной или субрегиональной интеграции в образовании;

2) интеграционные объединения, основывающиеся на исторической, культурной общности отдельных стран, на схожести целей и задач образовательной политики на определенных этапах развития. Основные формы деятельности таких объединений - разработка общих стандартов качества подготовки специалистов, мер по предотвращению их массового оттока за пределы регионов. В основе своей эти меры носят

протекционистский характер и направлены на защиту национальных образовательных систем от мощного давления извне. Типичные представители - объединения латиноамериканских стран: «Андская группа», «группа Контадора» и др.;

3) интеграционные объединения новых индустриальных государств Юго-Восточной Азии, ставящие своей целью радикальное повышение качества обучения за счет максимально полного использования внутреннего потенциала национальных образовательных систем, новейших технологий, опыта других стран, в том числе и путем массового направления молодежи на учебу за границу.

4) интеграционные объединения высшего типа, ставящие своей целью формирование и реализацию единой образовательной политики на всех уровнях обучения, регулирование этого процесса с помощью соответствующих наднациональных органов. В объединениях такого типа образованию (равно как и культуре) отводится роль центрального (цементирующего) звена во всей интеграционной цепи. Часть оперативных функций по управлению образованием в государствах, образующих такие объединения, передается с национального на наднациональный уровень. Государство же в большей мере принимает на себя функции гаранта социальной справедливости в смысле доступа к образованию и его соответствующего качества[3, с. 281].

Как и в других сферах, интеграция в образовании развивается в двух основных и, на первый взгляд, противоречивых направлениях - региональном и глобальном. Региональная интеграция в образовании вырастает из общего процесса его интернационализации. Происходит это под влиянием двух тенденций: с одной стороны, непрерывно растущей потребности к сближению образовательных систем различных уровней развития в разных частях мира, с другой - четко выраженных узкорегionalных потребностей, связанных с усилением конкурентной борьбы на мировом рынке образовательных услуг. Однако, это противоречие носит объективный характер и является необходимым этапом интеграции, дальнейшее развитие которой, скорее всего, будет проходить под все более определяющим воздействием линии на глобализацию образования.

Основными субъектами интеграции выступают образовательные учреждения различного уровня, которые путем массового включения в реализацию крупных многосторонних международных проектов и программ более эффективно начинают решать как национальные образовательные задачи, так и те, что вытекают из потребностей устойчивого развития все более взаимосвязанного и взаимозависимого мира, из необходимости разрешения глобальных проблем человечества. Именно через активизацию сотрудничества на уровне образовательных учреждений в ходе реализации крупных международных проектов достигается та необходимая "сцепка"

национальных образовательных структур, которая и отличает интернационализацию от интеграции.

Кроме образовательных учреждений, субъектами интеграции выступают отдельные национальные образовательные системы, а также различные международные педагогические организации и движения, рассматривающие активизацию межгосударственного сотрудничества в сфере образования как одно из средств его эффективного развития в постиндустриальную эпоху [5, с. 62].

Можно выделить комплексный, многоплановый характер воздействия интеграции в сфере мирового образования на весь ход современного общественного развития. Эта ее черта проистекает из особой, решающей роли знания в современную эпоху.

Опережающий характер международной интеграции в образовании важен и с точки зрения обеспечения необходимой гуманизации, становления нового человеческого профилирования мировой экономики и связанного с этим возможного перераспределения общественных ресурсов как непосредственно в само образование, так и в культуру, здравоохранение и т.п.

Таким образом, интеграция в образовании способна стать своеобразным стабилизирующим элементом развития интеграционных процессов в экономике, политике и других сферах.

#### **Использованные источники:**

1. Беляева Т.Б. Экономическое обоснование взаимодействия вузовской подготовки и рынка труда // Экономика образования. 2009. - № 4. - С. 63-73.
2. Винокуров М.А. Процессы самоорганизации рынка труда специалистов в условиях социально-экономических трансформаций. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2005. - 156 с.
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: учебник для вузов. М.: НОРМА-ИНФРА, 2002. - 431 с.
4. Демченко Т.А. Проблемы оценки человеческого капитала на рынке труда. М.: МАКС - пресс, 2003. - С. 6-9.
5. Кельчевская Н.Р. Интеграция высшей школы и промышленности как основа формирования человеческого капитала // Университетское управление: практика и анализ. 2008. - № 3(32). - С.59-62.

*Цилибина Ю.С.*

*аспирант*

*Астраханский государственный  
технический университет*

*Россия, г. Астрахань*

#### **ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ**

**Аннотация:** Новшеством Закона N 402-ФЗ являются включенные в него положения о внутреннем контроле, организуемом экономическими

субъектами в обязательном порядке. Причем объектом контроля должно быть не только ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и сами факты хозяйственной жизни экономического субъекта.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, экономический субъект, система внутреннего контроля, риск.

С 1 января 2013 г. вступил в силу Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете". Новшеством Закона N 402-ФЗ являются включенные в него положения о внутреннем контроле, организуемом экономическими субъектами в обязательном порядке. Причем объектом контроля должно быть не только ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и сами факты хозяйственной жизни экономического субъекта.

В соответствии со статьей 19 Федерального закона N 402-ФЗ экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда руководитель экономического субъекта принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Согласно Плану Минфина России на 2012 - 2015 годы по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности после принятия нового Закона "О бухгалтерском учете" должны быть разработаны рекомендации для хозяйствующих субъектов по организации и осуществлению ими внутреннего контроля бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности.

В Рекомендациях дано определение внутреннего контроля только для целей ст. 19 Закона о бухгалтерском учете. Внутренний контроль, предусмотренный иными федеральными законами, организуется и осуществляется в соответствии с правилами, установленными в этих законах.

**Внутренний контроль** - процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает эффективность и результативность своей деятельности, достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) отчетности, соблюдение применяемого законодательства. Контроль способствует достижению целей деятельности организации, но не гарантирует их достижение.

Важно рассмотреть, существующие определения внутреннего контроля.

Таблица 1

### Определения внутреннего контроля

Автор	Определение
В.И. Подольский	Внутренний контроль – это контроль за деятельностью филиалов, цехов, участков, бригад, отделов, служб и других внутрихозяйственных формирований проводится на предприятиях их руководителями, специалистами, штатными контролерами-ревизорами (аудиторами)
И.А. Белобжецкий	Внутренний контроль - представляет собой систему наблюдения и проверок финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его внутрипроизводственных, и других структурных подразделений с целью объективной оценки экономической обоснованности, финансовой результативности и законности принятых управленческих решений и результатов их выполнения, а также с целью выявления отклонений от требований этих решений, устранения неблагоприятных хозяйственных ситуаций и сигнализации о них собственникам, администрации, совету (правлению) предприятия и руководителям его структурных подразделений
В.Я. Овсийчук	Внутренний контроль - это систематическая проверка всеми должностными лицами в пределах их компетенции выполнения решений собраний акционеров, совета директоров, правления; исполнения бюджетов – производства, материальных, трудовых, общепроизводственных <u>затрат</u> , обеспечения сохранности имущества собственников и соблюдения законодательства в целях выявления резервов повышения эффективности производства и предотвращения хищений, злоупотреблений и мошенничества

Изучив и проанализировав определения авторов, сформулировано более точное, по моему мнению, определение внутреннего контроля.

Внутренний контроль – это система контрольных и экспертных действий, зависимых от собственников предприятия и не зависимых от исполнителей, с целью содействия рациональному использованию средств в финансово-хозяйственной деятельности, выявлению и профилактике рискованных ситуаций, а так же выработке механизмов по минимизации рисков и улучшению финансово-хозяйственной деятельности.

До 2013 г. вопрос создания службы внутреннего контроля являлся правом.

Законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете не установлены какие-либо ограничения на порядок, способы, процедуры осуществления указанного внутреннего контроля. Поэтому создание положения о создании системы внутреннего контроля является актуальным.

Составляющими системы внутреннего контроля являются выявление рисков и управление ими. Информация о рисках хозяйственной деятельности организации необходима для полного представления о

финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

Если финансовая отчетность компании подлежит обязательному аудиту, то внутренний контроль должен затрагивать не только факты хозяйственной жизни. Контролировать нужно ведение бухгалтерского учета, составление отчетности, а также проводить ревизию сделок, событий, операций, которые влияют на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и движение денежных средств. Исключение предусмотрено только для ситуации, когда обязанность ведения бухучета возложена на руководителя фирмы, например в небольших компаниях.

В целом финансовое ведомство дало достаточно общие рекомендации по организации системы внутреннего контроля в целях соблюдения требований Закона о бухгалтерском учете. При разработке рекомендаций для осуществления внутреннего контроля необходимо выделить основные разделы и прописать все то, что нужно для достижения цели - эффективного внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета компании и составления финансовой отчетности, учитывая отраслевые особенности предприятий.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
2. Рекомендации Минфина России "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности" (проект) [Электронный ресурс]. Доступ: [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

*Чабанюк О.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики и управления  
Воскресенский институт туризма  
филиал НОУ ВПО*

*Российская международная академия туризма*

### **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ**

*Аннотация. В статье рассмотрен и уточнен категориальный аппарат дефиниции «инновация», предложен «социоинженерный» подход к рассмотрению данного определения. На основе анализа работ отечественных и зарубежных ученых выделены принципиальные отличия, присущие инновационным предприятиям. Рассмотрена эволюция инновационного развития. Обозначены причины инновационной пассивности и причины, препятствующие внедрению инноваций в России.*

Ключевые слова и фразы: инновация; инновационная деятельность; инновационная политика; концепция; кризис; подход; понятие; проблема; причина; экономика.

В послании Федеральному Собранию Российской Федерации Президент РФ отметил «Престиж Отечества и национальное благосостояние не могут до бесконечности определяться достижениями прошлого, ведь производственные комплексы по добыче нефти и газа, обеспечивающие львиную долю бюджетных поступлений, ядерное оружие, гарантирующее нашу безопасность, промышленная и коммунальная инфраструктура — всё это создано большей частью ещё советскими специалистами, иными словами, это создано не нами. И хотя до сих пор удерживает нашу страну, что называется, «на плаву», но стремительно устаревает, устаревает и морально и физически. Настало время нам, то есть сегодняшним поколениям российского народа, сказать своё слово, поднять Россию на новую, более высокую ступень развития цивилизации».

Одной из сложных социально-экономических проблем, стоящих перед Россией в 21 веке, является острая необходимость перевода экономики на новую технологическую базу постиндустриального развития. Это становится важнейшим условием быстрого преодоления технологического отставания страны. Данную задачу можно решить, опираясь на инновационные технологии в производстве товаров и услуг, управлении.

Инновационная политика является мощным рычагом, с помощью которого предстоит преодолеть последствия кризиса в экономике, обеспечить ее структурную перестройку и устойчивый экономический рост, насытить рынок разработанной конкурентоспособной продукцией.

Инновации позволяют повысить эффективность вложений в развитие экономики путем совершенствования и смены поколений техники и технологии производства более производными, экологически чистыми и ресурсосберегающими средствами производства [2].

В современном мире масштабное использование инноваций в хозяйственной деятельности становится одним из основных источников повышения конкурентоспособности и устойчивого экономического роста. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы) Решение данной проблемы ограничивается отсутствием четкой программы перевода экономики страны в новое качественное состояние, недостатком инвестиций у многих промышленных предприятий, в малом бизнесе, практическим их отсутствием в науке. В связи с этим стоит обратить внимание на наиболее рациональное использование имеющегося потенциала на основе научного управления инновационными и инвестиционными процессами. В последнее время ряд ведущих отечественных и зарубежных ученых сосредоточили внимание на таких направлениях в инновационной деятельности, как "прорывные" (Ю.В.Яковец, Л.М.Мартынов) [20] и "подрывные" инновации,

открывающие новый технологический цикл инновационного бизнеса, нацеленного не на поддержание устоявшихся базовых технологий, а на полную или частичную их замену совершенно новыми, наиболее эффективными.

«Подрывная» инновация открывает новый технологический цикл, новый цикл инновационного бизнеса, поскольку она предназначена не поддерживать существующую и устоявшуюся технологию и вместе с ней поддерживать сильные устоявшиеся компании на этом рынке, а полностью сменить эту технологию, кардинально изменить рынок.

Процессу зарождения "прорывных" технологий способствовали меры по переводу некоторых предприятий ряда отраслей экономики на новые технологии, позволяющие в рыночных условиях поднять качество выпускаемой продукции, повысить ее конкурентоспособность на мировых рынках.

Учитывая, что человек, его жизнь и здоровье являются главным звеном, элементом общественной системы, в том числе социально-экономической, разработка и внедрение инноваций, направленных на укрепление человеческого потенциала, в современных условиях демографического спада и дефицита инвестиций, особенно актуальна необходимость решения комплекса социальных, экономических, экологических, демографических и других проблем, в том числе связанных, например, с совершенствованием методов лечения, привела к развертыванию поисковых научно-исследовательских работ (НИР) не только в системе учреждений медицинской науки, но и в других сопряженных сферах и отраслях, в том числе и в туризме.

К этому процессу причастны как федеральные и региональные органы власти, научно-исследовательские институты, центры разных профилей, вузы и клиники; так и малые предприятия, созданные для коммерциализации научно-исследовательских разработок НИОКР. Однако этот опыт не получил пока теоретического обоснования и дополнения научными рекомендациями.

В Российской Федерации в настоящее время малое предпринимательство еще не получило достаточного развития, и, по существу, занимает в промышленности, сельском хозяйстве, в сфере услуг ниши, в которых ориентированные на массовое производство крупные предприятия предпочитают не работать.

Как известно, Правительство РФ объявило о переходе экономики на инновационный путь развития, а в развитых странах мира приоритет в вопросах инноваций принадлежит именно малому предпринимательству. В свете перехода экономики на инновационный путь развития напрашивается вывод о целесообразности активного укрепления позиций российского малого предпринимательства.

Инновационная деятельность — это деятельность по созданию, доведению научно-технических идей, изобретений, разработок до результата, который можно практически использовать и распространять.

В современных условиях во всем мире экономический рост предприятий определяется долей продукции и услуг, содержащей прогрессивные знания и современные решения. В связи с этим в Концепции инновационной политики РФ подчеркивается, что «в XXI веке положение страны в геополитической конкуренции наряду с образованием и здоровьем населения будет определять развитие науки и ключевых производственных систем новейшего технологического уклада, а также способность хозяйственного механизма генерировать высокую инновационную активность».

Среди современных источников экономического роста технология занимает первое место, составляя в общей сумме 39% (капитал и рабочая сила 34 и 27% соответственно).

Следовательно, широкое распространение должны получить инновационная деятельность предприятий, инновационные процессы, инновационные проекты, более полно отражающие теоретическое представление о направлениях стратегического развития предприятий, потенциальной возможности роста эффективности производства товаров и услуг, и повышения долгосрочной конкурентоспособности за счет освоения новых научных достижений. Инновации позволяют повысить эффективность вложений в развитие экономики путем совершенствования и смены поколений техники и технологии производства товаров и услуг.

Содержание данной категории может быть раскрыто в тесной взаимосвязи с такими фундаментальными экономическими понятиями, как «инновация», «инновационный процесс», «управление инновационными процессами», которые в последнее время широко используются в экономических дисциплинах и на практике, в теории управления, лексике и практической работе руководителей различного ранга.

Однако очень часто наблюдается нечеткая трактовка указанных понятий, что объясняется как разнообразием сфер использования данной терминологии, так и различными взглядами ученых, разрабатывающих проблемы инновационной деятельности. Как показал проведенный нами анализ ряда научных источников, в мировой экономической литературе нет однозначного определения инновации. Эта категория в основном трактуется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальное воплощение новых продуктов и технологий. Ученые характеризуют инновации в зависимости от объекта и предмета своего исследования (таблица 1).

## Классификация инноваций

Классификационный признак	Классификационная группа инноваций
Объект	Продукт, техника, технология
Область применения	Управленческие, организационные, социальные, промышленные и т.д.
Этапы НТО, результатом которых стали инновации	Научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные
Этапы внедрения	Ранняя стадия, средняя стадия, заключительная стадия
Сферы деятельности предприятия	Научные, технические, торговые, технологические, производственные
Место в производственной системе предприятия	На выходе (продуктовые), на входе (сырьевые), в структуре (обеспечивающие, логистические)
Сроки реализации	Краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные
Темпы осуществления	Быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные
Глубина вносимых изменений	Радикальная, улучшающая, псевдоинновация
Масштабы инновации	Трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие
Результативность инноваций	Высокая, низкая, стабильная
Эффективность инноваций	Экономическая, социальная, экологическая, интегральная

В современной экономической литературе существует множество подходов к определению и раскрытию сущности категории «инновация». Принципиально эти подходы можно разделить на три группы в зависимости от их связи с отдельными составляющими этапами единого производственного процесса: «технический», «технологический», «экономический» подходы. Наибольшее распространение получила техническая точка зрения, где «инновация» рассматривается как процесс внедрения новшества в определенную сферу. Инновация определяется как преобразования научного знания в продукт (услугу), процесс изменяющий общество. Таким образом, «техническое» определение в наибольшей степени соответствует такому виду инноваций как технические или продуктовые. Сторонниками этого подхода являются Портер М, Санто Б., Твисс Б., Хипель Ц. и другие. Проведенные теоретические обобщения позволили представить схему превращения технических новшеств в инновации и основную продукцию фирмы.

«Технологический» подход, подчеркивает в основном полезную значимость (полезность) нововведений. Здесь инновация

определяется как материализованное знание, что позволяет решать экономические, социальные задачи и, в результате его практического использования, получать определенный эффект. Сторонниками «технологического» подхода являются Гардинер П., Завлин П., Ильенкова С., Казанцев Д., Миндели Л., Пригожин А., Ротвель Р., Хучек М., Яковец К), и другие. Технологические инновации включают такие продукты, как: новая технология производства, совершенствование существующего технологического процесса, использование существующих технологических решений новым способом. Согласно, «экономическому» подходу, инновация термин экономический, это внедрение нового экономического блага. «Экономическому» подходу уделяют внимание такие выдающиеся экономисты, как: Друкер П., Морозов Ю., Прахалад К., Сорос Дж., Хамел Г., и другие. Экономические инновации предполагают создание новых организационных структур и принципиально новых для рынка товаров и услуг, адаптация товаров к требованиям рынка, создание новых рынков сбыта, инновационные подходы к формированию конкурентных преимуществ, стратегические инновации. Использование только данных подходов является недостаточным, поскольку они не отражают современное содержание категории «инновация». Автором выделены еще два подхода - «интегрированный (предпринимательский)» и «социоинженерный». «Интегрированный (предпринимательский)» подход предполагает объединение вышеуказанных подходов с предпринимательским потенциалом общества. Интегрированные (предпринимательские) инновации, заключающиеся в использовании различных комбинаций технологических и экономических инноваций, разрабатываются на основе использования предпринимательского инновационного потенциала. К ним относят: новые типы инновационных предпринимательских структур, совершенствование предпринимательских структур в соответствии с требованиями рынка, создание инновационных подразделений предпринимательских структур, новых организационных форм бизнеса, партнерств, новых элементов инфраструктуры малого инновационного бизнеса.

Предложенный автором «социоинженерный» подход предполагает рассматривать инновацию как социально-практическую деятельность, направленную на обеспечение расширенного воспроизводства путем внедрения социальных технологий и программ организационного развития производственных систем. В экономической литературе выделяют следующие этапы социоинженерной деятельности: предварительное обследование (диагностика), прогнозирование, социальное планирование, проектирование социальных систем, процессов и технологий, реализацию проектов, регулирование для достижения оптимального функционирования, реконструкцию и развитие

с учетом новых условий. В концепции инновационной политики Российской Федерации инновация (нововведение) рассматривается как конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта и услуги, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Соответственно, "инновационная деятельность" - процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок, либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. Анализ работ зарубежных ученых, исследовавших практику инновационной деятельности развитых стран, позволяет выделить принципиальные отличия, присущие инновационной деятельности: их ориентация на долгосрочные, отдаленные во времени результаты, связанные с решением многих научных проблем, характеризующиеся сложностью и недостаточной определенностью, что требует прогнозирования, доступа к значительным объемам инвестиционных ресурсов; привлечение специалистов высокой квалификации; меньшая инерционность проектов на этапе научных исследований позволяет оперативно принимать решения о продолжении и прекращении проекта, определяет необходимость эффективного управления проектом на каждой стадии. Эволюция концепций инновационного развития представлена в таблице 2.

Таблица 2

Эволюция концепций инновационного развития

Автор	Сущность
1	2
А. Смит	Обоснована взаимосвязь экономического развития и сил, обеспечивающих рост богатства народов - разделение труда приводит к увеличению производительности как за счет увеличения мастерства отдельного рабочего, дает экономию времени, необходимого для перехода от одного вида работ к другим, так и по счет создания большого количества машин, облегчающих и сокращающих труд. Разделение труда трактуется как функциональная специализация на предприятии.
Д. Рикардо	Рассмотрены вопросы технического прогресса в сельском хозяйстве. Автор разделяет изменения в технике на два типа: 1) нововведения, которые увеличивают объемы продукции и 2) инновации, которые сохраняют капитал и труд. Д. Рикардо считал, что приобретение нового оборудования только за счет прибыли предыдущих периодов позволит обеспечить быстрое развитие научно-технического прогресса и непрерывное экономический рост.

Ж.Б. Сей	«Наиболее существенное влияние на процесс распределения богатств- способность индустриальных предпринимателей. В одной и то же отрасли промышленности предприниматель умный, человек знаний и порядке, получает богатство, тогда как второй, тот, что не имеет таких качеств ... разорится».
Дж. Милль	Выделено большое значение технического прогресса при условии государственного вмешательства в развитие науки, а также в процесс обновления предпринимателями оборудования.
К. Менгер	Исследованы причины благосостояния людей. Автором установлено, что простое распределение труда без совершенствования средств производства не приведет само по себе к повышению результативности и прогресса блага. Таким образом, К. Менгер на основе теории предельной полезности обосновал один из ключевых факторов экономического развития - совершенствование средств производства, то есть технологические инновации.
К. Маркс	Исследована возможность использования капиталосберегающих инноваций, которые могут принимать следующие формы: 1) «прогрессивного усовершенствования машин»; 2) утилизации отходов производства; 3) сокращение расходов на ремонт и обслуживание вследствие более длительного срока службы машин. К. Маркс выделял интенсивный и экстенсивный научно-технический прогресс, а также исследовал влияние модернизации оборудования и технологий на процессы зарождения научно-технической революции.
И. Шумпетер	Обосновано, что главным фактором экономической динамики является предприниматель-новатор, который способен создать новые комбинации факторов производства. «Предпринимательская функция тесно связана с нововведениями, реализацией параметров развития, созданием новой системы ценностей»
Э. Чемберлин	Осуществил сравнительный анализ эффективности использования ресурсов в условиях свободной и монополистической конкуренции, в рамках которого научно доказал необходимость усовершенствования производственного процесса, технических и технологических новшеств.
К. Виксель	Исследовал природу цикличности инновационного процесса и именно нововведений. Обосновано, что нововведение, которое приводит к экономии труда увеличивает совокупный продукт, однако при этом не обязательно увеличится абсолютная и относительная доля труда в прибыли.
А. Маршалл	Обосновано, что государственное регулирование экономики в кризисные периоды не должно ограничивать свободу инновационной деятельности, так как это приводит к негативным последствиям в области обеспечения занятости и промышленного развития.
Дж. Кейнс	Исследования предельной эффективности капитала позволило ученому доказать, что с ростом капитала снижается его эффективность, и в условиях технического прогресса и быстрого накопления капитала его предельная эффективность может быть

	доведена до нуля. Дж. Кейнс заметил ведущую роль инвестиций в производство в процессе экономического роста.
М.Туган-Барановский	Установлена четкая связь между активизацией инновационной деятельности и фазой экономического цикла, а процессы капиталообразования, накопления и инвестирования были определены ведущими источниками экономических циклов XX столетия.
А. Шпитгоф	Технические нововведения создают инвестиционный дефицит и возникает необходимость его ликвидации, что стимулирует развитие экономики. Стадия процветания начинается тогда, когда новые нововведения открывают новые возможности для инвестирования в основной капитал.
У. Ростоу	Рассматривал общественное развитие как процесс непрерывного технологического совершенствования факторов производства. Ученый выделил три компонента экономического развития: аграрно-ценовое, инновационно-инвестиционную и демографическую, обобщающее классические, неоклассические подходы в экономической теории и идеи индустриализма.
П. Друкер	Установил зависимость между использованием новой техники и технологий и ростом благосостояния наемных работников: постепенное осуществление изменений в производстве меняются массовым внедрением инноваций, которые носят революционный характер и изменяют структуру производства.
Н. Кондратьев	Экзогенный механизм смены циклов экономического роста согласно теории «длинных волн» основан на обновлении основных капитальных благ. Ученый отмечал важность технологических инноваций и обозначил их для визуализации экономического развития. Рост связан с ростом основных капитальных благ. Инновации в следующих длинных волнах объективно обусловлены и в процессе развития меняют свое качество, вызывая новую волну.
Г. Менш	Исследовал частоту научно-технических нововведений и пришел к выводу о существовании циклов изменения конъюнктуры, обосновал ведущую роль новых технологий в формировании новых отраслей, которые ускоряют экономический рост, отметил научно-технические нововведения как фактор экономического роста.

Государственная инновационная политика РФ формируется и осуществляется исходя из следующих основных принципов: признание приоритетного значения инновационной деятельности для повышения эффективности уровня технологического развития общественного производства, конкурентоспособности наукоемкой продукции и услуг качества жизни населения и экономической безопасности.

Безусловно, в России состояние инновационной деятельности достаточно сложное. Если давать оценку положения в целом, то можно утверждать, что российская экономика характеризуется одновременно значительным научным потенциалом и низким результирующим показателем внедренческой деятельности. В Концепции инновационной политики в РФ в этой связи отмечается, что в настоящее время разработку и освоение инноваций осуществляют только 10,6%

промышленных предприятий. (Отметим для сравнения, что в США в среднем таких предприятий около 30%, а в конце 1980-х гг. в СССР инновационно активные предприятия составляли до 60-70%.) Всего пять отраслей имеют значение данного показателя, превышающее среднюю по промышленности величину. К ним относится медицинская промышленность (17,8%), химическая и нефтехимическая промышленность (17,3), черная металлургия (10,5), машиностроение и металлообработка (7,9), топливная промышленность (5,3%) (Таблица 3).

Таблица 3

Основные показатели развития малых предприятий России за 2008 - 2009гг

Год	Количество малых предприятий, тыс. ед.	Количество малых предприятий в расчете на 10 тыс. человек населения, ед.	Среднегодовое количество занятых работников на малых предприятиях, тыс. человек	Среднегодовое количество наемных работников на малых предприятиях, тыс. человек	Доля наемных работников на малых предприятиях в общей численности наемных работников на предприятиях - субъектах предпринимательства	Доля малых предприятий в общем объеме реализованной продукции, работ, услуг
2004	953,1	66	7815,1	7803,8	15,1	8,1
2005	979,3	69	8045,2	7996,6	17,1	7,1
2006	1032,8	73	8582,8	8512,8	18,9	6,7
2007	1137,4	80	9239,2	9218,2	20,9	6,6
2008	1347,7	86	10436,9	10378,6	20,2	5,3
2009	1476,3	92	11083,4	10963,8	19,6	5,5

Приведенные данные являются средневзвешенными по стране и характеризуют состояние инновационной активности в российской экономике в целом. Убедительнее здесь могут быть данные выборочного обследования инновационной деятельности отечественных предприятий, проведенного центром экономической конъюнктуры (ЦЭК) при Правительстве РФ.

Обследованием были охвачены 80 предприятий из 11 отраслей Народного хозяйства. В исследовательской выборке более 50% общего числа предприятий осуществляли те или иные виды инновационной деятельности. Под инновациями при этом понималась «совокупность мероприятий по созданию, приобретению, освоению и распространению новых и усовершенствованных видов продукции, услуг, сырья и материалов, методов организации производства труда и управления.

В ходе обследования были выявлены причины инновационной пассивности, к которым, в первую очередь, относятся нехватка собственных

средств, неприемлемые условия кредитования, а также недостаток инвестиций. Эти данные подтверждаются и результатами других исследований, выделяющих основные проблемы в области инновационной деятельности. Среди них: недостаточное развитие законодательства в области инновационной деятельности, дефицит специалистов в области разработки и внедрения новых и усовершенствованных продуктов и услуг в рыночных условиях, отсутствие эффективных методик вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот.

Можно выделить две группы причин, препятствующих внедрению инноваций. Первая группа связана с недостаточной эффективностью конкретной инновации и/или слишком большим риском получения отрицательного результата при внедрении. Понятно, что учет этих причин вполне оправдан, так как инновация, собственно, внедряется не ради процесса, а ради результата. Вторая группа причин даже не препятствует, а, правильнее будет сказать, сопротивляется инновациям. Здесь всего две причины:

- неправильное понимание ситуации;
- боязнь, что в случае внедрения инновации произойдет ущемление личных интересов, в том числе и через «незаслуженный» рост другого.

Причины, сдерживающие инновационную деятельность: влияние человеческого фактора во внутренней и внешней среде деятельности предприятия, отрицательное воздействие инфляционных процессов, отсутствие финансовых ресурсов, высокие кредитные ставки банков, неготовность рынка к инновациям, неплатежеспособность заказчиков, экономический риск.

В концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период 2020-2030 годов отмечено, что ключевой проблемой российского сектора науки и высоких технологий сегодня является крайне низкая эффективность использования имеющихся ресурсов (кадрового, технологического, знаний), что в полной мере проявилось после начавшегося в последнее время увеличения финансирования научных исследований. Россия по-прежнему располагает значительным научно-техническим потенциалом. По численности занятых в сфере фундаментальной науки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ государство находится на третьем - четвертом месте в мире. Россия входит в число лидеров по ряду важнейших направлений исследований и разработок, в том числе в таких областях как нанотехнологии, живые системы, охрана окружающей среды, атомная и водородная энергетика, энергосберегающие системы, разработки прикладных программных средств и других. По абсолютному уровню, в пересчете по паритету покупательной способности, российские затраты на научные исследования находятся примерно на уровне Италии (10-11 место в мире). Но при этом

уровень расходов на научные исследования от ВВП (чуть более 1 %) уступает не только показателям Евросоюза (около 2 % ВВП), но и Китая (1,3% ВВП). Инновационная активность российских компаний остается крайне низкой. В 2007 году число предприятий, осуществлявших технологические инновации, составило лишь 8,5 % от их общего числа. Для сравнения, в Великобритании, Финляндии, Франции, Италии, Корее - 40-50 %, в Германии этот показатель достигал 73 %, Ирландии, Бельгии и Дании - 58-61 %, Эстонии и Чехии - 41-47 %. Ближе всех к России по данному индикатору Латвия -17 %, Болгария -18 %, Венгрия - 21 % и Румыния - 22 %<sup>19</sup>. Резко различается уровень технологий и в отраслевом плане. В ядерной энергетике уровень применяемых технологий по отношению к мировому, по оценкам, составляет в среднем 95 %, в ракетно-космической промышленности - 85 %, спецметаллургии - 70 %, авиационной промышленности - 60 %. В то же время в станкостроении технологический уровень оценивается лишь в 35 % от мирового, в электронной промышленности - 20 %, химической промышленности - 55 %, в лесной промышленности и текстильной промышленности - 20 %<sup>20</sup>. Российская экономика и сфера научных и прикладных разработок подошли к рубежу, за которым простое сохранение существующей ситуации и сдерживание накопившихся диспропорций становится невозможным. В то же время следует отметить некоторое улучшение ситуации в сфере науки и технологий, связанное с ростом бюджетного финансирования исследований и разработок. Возросшая активность научной деятельности в России создает условия для ускоренного развития важнейших технологических направлений и реализации на их основе ряда высокотехнологичных рыночных продуктов, конкурентоспособных на внутреннем и мировом рынках. В перспективе Россия может достичь 5-10% доли на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг по 8-10 позициям, включая: ядерные технологии; авиастроение; судостроение; программное обеспечение; вооружения и военная техника; образовательные услуги; космические услуги и производство ракетно-космической техники. Наряду с этим Россия может занимать ведущие позиции в фундаментальных и прикладных научных разработках и связанных с ними технологиях (ИТ, нано-, биотехнологии).

#### **Использованные источники:**

1. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер. с англ. М: Book Chamber International, 1992. - 350 с.
2. Игошин Н.В. Инвестиции Организация управления и финансирования: Уч. для вузов. // М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – С.545
3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: Учеб. для вузов. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
4. Инновации в России. Статистический сборник. М.: ЦИСН, 1998.

5. Инновационный менеджмент: Справочное пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд. Перераб. и доп. – М.: 2000. – С. 127, 151.
6. Инновационный менеджмент: справочное пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – СПб.: Наука, 1997. – 560 с.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Экономика, 1990.
8. Миндели Л. Международные аспекты российской инновационной политики / Л. Миндели, В. Заварухин // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2001. - №5. – С. 55-64.
9. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 446 с.
10. Новицкий, Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. –М.: URSS, Книж.Дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 328 с.
11. Постановление Госкомстата «Сведения об инновационной деятельности организации» от 22.07.2012. № 156.
12. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия: (социальные проблемы инноватики). – М.: Политиздат, 1989. – С. 270-275.
13. Проект ФЗ от 10.06.2010 г. № 344994-5 «Об инновационной деятельности в Российской Федерации».
14. Проект концепции государственной инновационной политики РФ на 2001-2005 г. // Инновации. – 2000, №3-4. – С.8-14.
15. Риардо Д. Сочинения. – М.: Соцэкгиз. – 1961. – 432 с.
16. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. - 291 с.
17. Совершенствование управления инновационной деятельностью предприятий в условиях современных инвестиционных возможностей: дисс ... канд. экон. наук. – М.: 2012. – 163 с.
18. «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года». Утверждена письмом Правительства Российской Федерации от 05.08.2005 г. № 2473п-П117. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1).
19. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – С. 678.
20. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. – М.: 2001. – 379 с.
21. «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года». Утверждена письмом Правительства Российской Федерации от 05.08.2005 г. № 2473п-П117. Утверждена Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1).

22. Туган–Барановский М.И. Избранное: периодические промышленные кризисы: История английских кризисов; Общая теория кризисов / РАН, Инт экономики. – М.: Наука, 1997. – 574 с.
23. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями: Сокр. Пер. с англ. / Авт. предисл. и научн. ред. К.Ф. Пузыня. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
24. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. – М.: Олимп – Бизнес, 2002. – 216 с.
25. Хучек М. Инновации на предприятиях и их внедрение. – М.: Луч 1992. – 147 с.
26. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.
27. Яковец Ю. Ускорение научно - технического прогресса: теория и экономический механизм. – М.: Экономика, 1988. – 335 с.
28. Новиков, В.И. Состояние и перспективы становления инновационной экономики России [Электронный ресурс] / В.И. Новиков // <http://www.sibai.ru//content/view/1014/1152/>.

*Чаплыгина Ю.В.*

*студент*

*ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский  
государственный университет»  
Республика Коми, г. Сыктывкар*

## **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ В РОССИИ**

**Аннотация:** Правительство РФ определило энергосбережение как одно из пяти приоритетных стратегических направлений развития. Зарубежная практика показывает, что одним из наиболее эффективных инструментов реализации политики энергосбережения является энергосервисный контракт (или, как его еще называют, «перфоменс-контракт»).

**Ключевые слова:** энергосбережение, энергосервисный контракт (договор).

Сегодня понятия «энергосбережение» и «энергоэффективность» стали символами модернизации. Правительство РФ определило энергосбережение как одно из пяти приоритетных стратегических направлений развития всех отраслей промышленности в стране. Причем, говоря о модернизации в аспекте энергоэффективности, надо понимать, что основная задача для нашей страны — формирование культуры энергосбережения, которая сейчас находится в зачаточном состоянии. Зарубежная практика показывает, что одним из наиболее эффективных инструментов реализации политики

энергосбережения является энергосервисный контракт (или, как его еще называют, «перфоменс-контракт»).

Энергосервисный договор/контракт — это эффективный в стоимостном выражении подход к энергохозяйствованию, который делает возможным для энергопотребителя внедрение энергосберегающих технологий. В рамках данного вида отношений потребитель энергии предварительно не расходует свой капитал. Основную часть риска берет на себя энергосервисная компания, реализующая данный проект. Все затраты затем возмещаются платежами, которые производятся из полученной экономии энергоресурсов.

Перфоманс-контракты впервые начали использовать в Америке в конце 1970-х годов. В настоящие дни подобный вид контрактов получил широкое распространение в большинстве европейских стран, и популярность его продолжает расти. В сравнении с традиционным подходом к модернизации у него есть ряд неоспоримых преимуществ. Например, наличие заинтересованности самой энергосервисной компании в максимальном увеличении сбережений посредством долгосрочного контракта в условиях ограниченных инвестиций. Кроме того, несомненный плюс — отсутствие финансовых рисков для заказчика: энергосервисная компания гарантирует финансовые сбережения и берет на себя все риски по проекту.

В России рынок энергосервисных услуг находится в стадии формирования и представлен небольшим количеством профессиональных компаний. Его становлению препятствует ряд барьеров. В статье генерального директора ООО «Первая национальная энергосервисная компания» С. В. Цакунова «Реализация энергосервисных контрактов в России» [4], рассматриваются проблемы, почему в России создание рынка энергосервиса не смогло возродить нишу для малого и среднего бизнеса.

Мы выделили основные проблемы, присущие большинству регионам и отраслям хозяйственной деятельности:

- неосведомленность руководителей компаний во всех нормативно-правовых аспектах системы энергосервисных контрактов, многие руководители до сих пор не видят разницы между перфоменс-контрактом и договором подряда, не знают преимуществ энергосервисных договоров;

- недостаток высокоспециализированных специалистов, имеющих большой опыт в реализации мероприятий по повышению энергетической эффективности;

- несовершенство механизмов финансирования энергосервисных контрактов;

- нет существенных материальных стимулов для руководителей предприятий и организаций по развитию энергосервисных контрактов как механизма привлечения внебюджетных ресурсов. Только там, где местные администрации и руководители предприятий не имеют никаких

дополнительных бюджетных или целевых средств на реализацию мер по энергосбережению, возникает реальный и устойчивый интерес к заключению энергосервисных контрактов и их реализации.

Стоимость услуг энергосервисной компании (ЭК) колеблется от 3 до 15% (для крупных — 1,5–2%) от годовых затрат предприятия на использование энергоресурсов. Однако многие фирмы не готовы потратить такие средства. Энергосервисный контракт предусмотрен для промышленных предприятий, учреждений бюджетной и социальной сфер (больницы, школы и так далее), жилищных фондов (многоквартирные дома и так далее).

По данным «Мосэнергосбыт», 46% заключенных энергосервисных контрактов приходится на предприятия малого и среднего бизнеса, 30% контрактов – на ЖКХ, 14% контрактов – на долю промышленных предприятий [3].

На сегодняшний день можно с уверенностью констатировать, что в части нормативной базы и нормативного регулирования для заключения энергосервисных контрактов сфере сформировано практически все. Основными нормативно-правовыми документами в данной области, являются следующие законодательные акты:

1. Федеральный закон от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2014). В законе дается трактовка понятия «энергосервисный договор». «Энергосервисный договор (контракт) - договор (контракт), предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком»[1]. В данном законодательном акте энергосервисным контрактам посвящена целая глава, в которой поясняется, что должен и может содержать энергосервисный договор.

2. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд". В статье 108, которого говорится об особенностях заключения энергосервисных контрактов.

3. Постановление Правительства РФ от 18.08.2010 N 636 (ред. от 01.10.2013) "О требованиях к условиям энергосервисного контракта и об особенностях определения начальной (максимальной) цены энергосервисного контракта (цены лота)".

4. Приказ Минэкономразвития РФ от 11.05.2010 N 174 "Об утверждении примерных условий энергосервисного договора (контракта), которые могут быть включены в договор купли-продажи, поставки, передачи

энергетических ресурсов (за исключением природного газа)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 17.06.2010 N 17573).

Помимо широкой нормативной базы, как на федеральном, так и на региональном уровне у энергосервисных контрактов существует и ряд других преимуществ. Основное преимущество – сохранение средств заказчика, поскольку внедрение энергосберегающих технологий осуществляется за счет средств самой энергосервисной компании. Это позволяет решить вечную проблему российского ЖКХ – отсутствие достаточных инвестиционных ресурсов для модернизации энергетического хозяйства.

Во-вторых, существует объективный механизм подтверждения эффективности энергосервисного контракта — данные приборов учета, которые исключают субъективный подход к оценке исполнения контрактов и тем самым устраняют изначально коррупционную составляющую. Если предложенная энергосервисной компанией схема энергосбережения не помогла изменить ситуацию на предприятии в лучшую сторону, исполнитель не получает оплаты за свои услуги.

И в-третьих прививается культура энергосбережения, заказчик учится относиться бережно к потреблению энергии.

Таким образом, от реализации энергосервисного контракта компания-заказчик получает не только экономический эффект, выраженный суммой сэкономленных средств от реализации проекта, и экономией ресурсов, но также социальный и экологический эффект.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".
2. Цакунов С. В. Реализация энергосервисных контрактов в России // Энергосбережение – 2012. - №3. – С. 16-23.
3. Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. [Электронный ресурс] // Опыт ОАО «Мосэнергосбыт» в заключении энергосервисных договоров // [[http://www.gisee.ru/articles/energосervice\\_contract/44025/](http://www.gisee.ru/articles/energосervice_contract/44025/)].

*Чаплыгина Ю.В.*  
*студент*  
*финансово-экономического факультет*  
*кафедра финансовый менеджмент*  
*ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский*  
*государственный университет»*  
*Республика Коми, г. Сыктывкар*

## **ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ И ФОРМАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ**

**Аннотация:** В статье анализируются основные нормативно правовые акты регулирующие инвестиционную деятельность в Республике Коми, а также дается краткая оценка инвестиционной активности республики.

**Ключевые слова:** инвестиционная политика, инвестиционная активность, инвестиции, инвестиционный проект, государственная поддержка инвестиций.

Правовое регулирование инвестиционной деятельности на территории Республики Коми осуществляется на основе федерального законодательства, а также Закона Республики Коми от 28 июня 2005 года № 71-РЗ «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми» и других нормативно правовых актов Республики Коми.

Закон Республики Коми «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми» структурирует формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности в республике, в том числе формы государственной поддержки и участия органов власти Республики Коми в инвестиционной деятельности. Кроме того, в Республике Коми действуют постановления Правительства РК, направленные на реализацию инвестиционного законодательства, в том числе «О порядке принятия решений о финансировании инвестиционных проектов за счет средств республиканского бюджета Республики Коми» (от 30.06.2005 № 187), «О мерах по реализации Закона Республики Коми «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми» (от 18.08.2005 № 223). Данные нормативные правовые акты упорядочивают процедуры государственного регулирования инвестиционной деятельности, снижают влияние субъективных факторов при проведении конкурсов инвестиционных проектов, позволяют сделать оценку и процесс отбора проектов более прозрачными, а также способствуют повышению эффективности бюджетных расходов в инвестиционной сфере.

Экспертиза инвестиционных проектов проводится в целях предотвращения создания объектов, использование которых нарушает права физических и юридических лиц и интересы государства или не отвечает требованиям утвержденных в установленном порядке стандартов (норм и правил), а также для оценки эффективности осуществляемых капитальных

вложений. Инвестиционные проекты, финансируемые за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Российской Федерации, а также инвестиционные проекты, имеющие важное народно-хозяйственное значение, независимо от источников финансирования и форм собственности объектов капитальных вложений подлежат государственной экспертизе, осуществляемой уполномоченными на то органами государственной власти.

По данным мониторинга, проводимого Советом Федерации Российской Федерации, Республика Коми входит в десятку субъектов Российской Федерации, имеющих наиболее полное и качественное инвестиционное законодательство [1].

Однако есть недостатки в существующей нормативно-правовой базе. В законодательных актах присутствуют недоработки в аспекте контроля за планированием затрат по проекту. В результате чего у компании остаются неосвоенные средства, это особенно актуально для проектов финансируемых при поддержке федерального и регионального бюджетов.

Республика Коми относится к числу регионов, обладающих высоким уровнем текущей инвестиционной привлекательности. По инвестициям в основной капитал в расчете на душу населения Республика Коми занимает одно из лидирующих мест среди регионов Северо-Запада России.[2]

К числу основных факторов, обеспечивающих инвестиционную привлекательность региона, относятся:

- политическая, социально-экономическая стабильность;
- наличие нормативно-правовой базы, которая обеспечивает поддержку инвестиционной деятельности;
- богатые запасы минерально-сырьевых ресурсов;
- наличие дешевых энергоносителей;
- высокие кредитные рейтинги Республики Коми.

Международные инвестиционные проекты реализуются в: лесопромышленном комплексе, добывающей промышленности, сфере энергосбережения и туризма.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Республике Коми предусматривает следующие формы и методы:

- бюджетные инвестиции в инвестиционные проекты на условиях оформления участия Республики Коми в уставных (складочных) капиталах;
- предоставление налоговых льгот;
- предоставление инвестиционных налоговых кредитов;
- проведение экспертизы инвестиционных проектов;
- размещение на конкурсной основе средств республиканского бюджета Республики Коми для финансирования инвестиционных проектов;
- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий Республики Коми по инвестиционным проектам;

- поддержка субъектов инвестиционной деятельности при обращении к федеральным органам государственной власти, включая формирование перечня инвестиционных проектов Республики Коми, претендующих на получение средств федерального бюджета;

- субсидирование из республиканского бюджета Республики Коми части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным субъектами инвестиционной деятельности для реализации инвестиционных проектов;

- субсидирование из республиканского бюджета Республики Коми части затрат по обслуживанию облигационных займов, привлеченных субъектами инвестиционной деятельности для реализации инвестиционных проектов;

- предоставление права владения и пользования имуществом, находящимся в государственной собственности Республики Коми, на условиях концессионных соглашений.[1]

Наиболее актуальными и эффективно действующими формами стимулирования инвестиционной активности являются:

- оказание на конкурсной основе государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности в форме субсидирования из республиканского бюджета Республики Коми части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным субъектами инвестиционной деятельности в кредитных организациях для реализации инвестиционных проектов на территории республики;

- предоставление налоговых льгот субъектам инвестиционной деятельности, инвестиционные проекты которых включены в Перечень приоритетных инвестиционных проектов, реализуемых и (или) планируемых к реализации на территории Республики Коми;

- предоставление инвестиционных налоговых кредитов;

- предоставление государственных гарантий Республики Коми по социально-экономически значимым инвестиционным проектам. [2]

При этом государственная поддержка предоставляется, прежде всего, высокоэффективным инвестиционным проектам, которые соответствуют стратегии развития Республики Коми и направлены на развитие приоритетных секторов экономики, а также играют определяющую роль в формировании ВРП, развитии социальной инфраструктуры республики и развитии производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

Формирование инвестиционной политики в Республике Коми, разработка и реализация мер по стимулированию инвестиционной активности, привлечению российских и иностранных инвестиций, определению приоритетных направлений их использования осуществляется Министерством экономического развития Республики Коми с участием заинтересованных министерств и иных органов исполнительной власти Республики Коми.

Кроме того, с целью поддержки инвестиционных проектов на территории Республики Коми создан региональный институт развития - ОАО «Фонд поддержки инвестиционных проектов Республики Коми», который осуществляет финансовую поддержку инвестиционных проектов, оказывает аналитические и консалтинговые услуги, услуги в области разработки и экспертизы проектно-сметной документации.

#### **Использованные источники:**

1. Министерство экономического развития Республики Коми. Официальный сайт. [Электронный ресурс] // Стратегия социально-экономического развития республики коми на период до 2020 года [http://econom.rkomi.ru/econom\_rkomi/strategy].
2. Форум инвесторов и международных инвестиционных проектов. Официальный сайт. [Электронный ресурс] // Инвестиционный потенциал Республики Коми. [http://www.fimip.ru/project/1458].

*Чаплыгина Ю.В.*

*студент*

*ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский  
государственный университет»  
Республика Коми, г. Сыктывкар*

### **СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА КОТЕЛЬНЫХ, НА ПРИМЕРЕ КОТЕЛЬНЫХ ТРОИЦКО-ПЕЧОРСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «КТК»**

**Аннотация:** Проблема снижения затрат на производство и реализацию продукции актуальна для предприятий энергетики. В статье представлены рекомендации по снижению основных материальных затрат на котельных теплоснабжающей организации, в современных условиях.

**Ключевые слова:** энергосбережение, затраты, материальные затраты.

Проблема снижения затрат на производство и реализацию продукции – одна из актуальных для предприятий российской промышленности в условиях рыночных отношений.

Так же не стоит забывать принятый правительством РФ проект федерального бюджета на 2014 - 2016 годы, предусматривающий регулирование тарифов в сферах ж/д перевозок, газоснабжения, электроэнергетики и ЖКХ. Тарифы естественных монополий в этих сферах, на 2014–2016 годы будут заморожены для промышленных потребителей, а для населения проиндексированы на ставку инфляции прошлого года, умноженную на 0,7. Изначально предполагалось, что нулевой рост тарифов коснется всех категорий плательщиков. Решение об индексации тарифов для населения ориентировано, прежде всего, на поддержку инвестиционных программ данных предприятий. ОАО «КТК», является естественной монополией. С одной стороны как предприятие-потребитель электрической энергии в период с 2014 по 2016, оно будет приобретать электроэнергию по тарифу 2013 года, что при неизменном объеме потребления электроэнергии

не приведет к росту затрат. С другой стороны рост тарифов на реализацию услуг теплоснабжения и водоснабжения будет ограничен, таким образом компании необходимо найти внутренние резервы для снижения затрат.

По результатам финансово-экономического анализа основных технико-экономических показателей Троицко-Печорского филиала ОАО «КТК» за период с 2010 по 2012 гг. можно судить о том, что производство тепловой энергии на предприятии является материалоемким. Доля материальных затрат в общей сумме затрат составляет около 65%, около 40% от общей величины затрат занимает топливная составляющая.

Учитывая значительный удельный вес в общей величине затрат, основными возможными резервами снижения затрат следует считать материальные затраты, в частности затраты на топливо и электроэнергию. Рост затрат на топливо в основном зависит от структуры потребляемого топлива и удельного расхода. При преобладании в структуре топлива дорогостоящего топлива, затраты увеличиваются и наоборот. Также на величину затрат на топливо влияет потребление топлива в натуральном выражении. Рост натурального расхода топлива может быть вызван 2 причинами: увеличением объемов производимой продукции (в данном случае тепловой энергии) и ростом удельного расхода топлива.

Кроме того, одной из основных проблем в компании и в энергетике в целом является низкий КПД оборудования в результате значительного физического износа. Стоит отметить и нерациональное расположение объектов теплоснабжения в сельских населенных пунктах, в результате чего при малой присоединенной нагрузке протяженность тепловых сетей является значительной, что приводит к огромным потерям тепловой энергии в сетях и, как следствие, к перерасходу основных ресурсов.

Как отмечалось ранее, одной из основных причин перерасхода топлива является значительный физический износ оборудования, а также использование дорогостоящих видов топлива. Для сокращения общей величины потребления топливных ресурсов на котельных рекомендуется осуществить замену части котлоагрегатов на современные модели с повышенным КПД. Кроме того, имеется реальная возможность перевода части мазутных котельных с небольшой установленной мощностью и подключенной нагрузкой на угольное топливо.

Эффект от перевода котельной с одного вида топлива на другой может быть значительным, т.к. уголь более чем в 4 раза дешевле мазута. Учитывая, что цена 1 т. мазута составляет порядка 13,5 тыс. руб., цена 1 т. угля не более 3,2 тыс. руб. с учетом доставки, а низшая теплота сгорания указанных веществ составляет 9 500 Ккал/кг и 5 200 Ккал/кг соответственно, можно сделать вывод об эффективности использования конкретного вида топлива. Рассчитаем стоимость 1 т.у.т., выраженную в разных видах топлива, с учетом фактического КПД котлоагрегатов на соответствующем виде топлива.

1 т. мазута составит порядка  $9\,500/7000=1,36$  т.у.т. При КПД котлоагрегата 93% полезный эффект от сжигания 1,36 т.у.т. придется лишь на 1,26 т.у.т., таким образом, 1 т.у.т. (полезная) составит порядка 0,79 т. мазута, а стоимость 1 т.у.т. составит 10,7 тыс. руб.

1 т. угля составит порядка  $5\,200/7000=0,74$  т.у.т. При КПД котлоагрегата 80% полезный эффект от сжигания 0,74 т.у.т. придется лишь на 0,59 т.у.т., таким образом 1 т.у.т. (полезная) составит порядка 1,69 т. угля, а стоимость 1 т.у.т. составит 5,42 тыс. руб. Именно поэтому на котельных с незначительной присоединенной нагрузкой использование мазута неэффективно по сравнению с углем.

Также возможно снижение затрат на топливо посредством перевода котельных на использование биотоплива (топливные брикеты). Перевод на использование топливных брикетов позволит достигнуть не только конкретного экономического эффекта, но и снизить объем выбросов вредных веществ в атмосферу.

Для снижения затрат на электроэнергию можно установить частотные преобразователи на тягодутьевые механизмы и насосы, работающие на номинальной мощности со значительным запасом мощности. Частотные преобразователи могут экономить до 30-40% электроэнергии, потребляемой приборами с электродвигателями [3].

Для более отчетливого понимания объема снижения затрат в результате замены изношенных котлоагрегатов на современные стальные модели с повышенным КПД произведем следующие расчеты.

По состоянию на 2012 г. удельный расход топлива по котельной № 1 пгт. Троицко-Печорск составлял порядка 432 кг.у.т./Гкал, что более чем на 45% больше, чем в среднем на угольных котельных филиала.

Причиной столь значительного расхода топлива является изношенность установленного оборудования. По состоянию на 01.01.2013г. на котельной установлено 4 котла, суммарной мощностью 1,508 Гкал./ч. При этом присоединенная нагрузка не превышает 0,456 Гкал./ч. Износ установленных котлов составляет 100%, что в значительной мере влияет на КПД котлоагрегатов. Для повышения КПД и снижения затрат на топливо предлагается заменить все котлоагрегаты на современные стальные модели.

Рекомендуется приобрести 2 котла марки «ИЖ КВр» различной мощности. 0,4 и 0,63 МВт. Технические характеристики указанного оборудования взяты из официального сайта производителя [1]. Несмотря на то, что для удовлетворения спроса на тепловую энергию со стороны потребителей по данной котельной достаточно функционирование 1 котла марки «ИЖ КВр-0,63», приобретение 2 котла меньшей мощности объясняется рядом причин: во-первых, при выходе из строя основного котлоагрегата («ИЖ КВр-0,63») в отопительный период необходимо осуществлять бесперебойное снабжение потребителей, именно поэтому котел «ИЖ КВр-0,4» приобретается как резервный; во-вторых в период

начала и окончания отопительного периода среднесуточная температура является относительно высокой, в результате чего функционирование более мощного основного котла является менее эффективным, т.к. происходит перерасход топлива, именно поэтому в указанный период рекомендуется осуществлять производство тепловой энергии котлом «ИЖ КВр-0,4». И наконец, котел «ИЖ КВр-0,4» ставится на перспективу, т.к. зачастую в населенных пунктах осуществляется строительство новых объектов, которые в будущем будут подключены к централизованному теплоснабжению.

В результате замены установленных котлов на 2 современных котлоагрегата экономия топлива в натуральном выражении составит порядка 288 т. угля. При учете фактически сложившейся по итогам 2012 года цене на уголь, экономия топлива в стоимостном выражении составит не менее 824 тыс. руб. Учитывая тот факт, что приобретенное оборудование будет амортизироваться в течение срока полезного использования (10 лет), то стоит отметить, что величина экономического эффекта сократится на сумму ежегодных амортизационных отчислений (на 100 т.р.). Таким образом, общая величина экономического эффекта от реализации указанного мероприятия без учета сокращения затрат на ремонты составит 724 тыс. руб.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт компании «ТеремМ» [Электронный ресурс]: [<http://www.teremm.ru/price>].
2. Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. [Электронный ресурс] // [<http://www.gisee.ru>].
3. Официальный сайт производителя преобразователей частоты PumpMaster. [Электронный ресурс] Преобразователи частоты PumpMaster // [<http://www.gisee.ru>].

*Чаплыгина Ю.В.*

*студент*

*ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский  
государственный университет»*

*Республика Коми, г. Сыктывкар*

### **АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ, РЕГУЛИРУЮЩИХ ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)**

**Аннотация:** В статье приводится краткий критический анализ нормативно-правовых актов регулирующих порядок разработки инвестиционных программ в сфере теплоснабжения.

**Ключевые слова:** инвестиционная программа, тариф, теплоснабжение.

Законодательная основа формирования инвестиционных программ в сфере теплоснабжения, в качестве источников финансирования которых выступает инвестиционная составляющая в тарифе, за последние 2 года претерпела значительные изменения. До 01 января 2013 года основными нормативно-правовыми актами, устанавливающими требования к инвестиционным программам и описывающими процесс формирования инвестиционных программ теплоснабжающих организаций являлись:

1. Федеральный закон № 190-ФЗ «О теплоснабжении» [1];
2. Федеральный закон № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» [2];
3. Приказ Министерства регионального развития РФ № 99 «Об утверждении методических рекомендаций по разработке инвестиционных программ организаций коммунального комплекса» [3].

Федеральный закон № 190-ФЗ «О теплоснабжении» в целом устанавливает правовые основы экономических отношений, возникающих в связи с производством, передачей, потреблением тепловой энергии, тепловой мощности, теплоносителя с использованием систем теплоснабжения, созданием, функционированием и развитием таких систем, а также определяет полномочия органов государственной власти, органов местного самоуправления поселений, городских округов по регулированию и контролю в сфере теплоснабжения, права и обязанности потребителей тепловой энергии, теплоснабжающих организаций, теплосетевых организаций. Указанный закон дает определение понятию «инвестиционная программа», а также распределяет полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления по утверждению правил согласования и утверждению инвестиционных программ организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения и определяет полномочия органов государственной власти субъектов РФ по утверждению инвестиционных программ и контролю за их исполнением и полномочия органов местного самоуправления по согласованию инвестиционных программ [1, ст. 1-6].

Федеральный закон № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» отражает общие принципы регулирования тарифов и надбавок, в том числе в целях финансирования финансовых потребностей организаций коммунального комплекса, необходимых для реализации утвержденных инвестиционных программ [2, ст. 3].

Приказ Министерства регионального развития РФ № 99 «Об утверждении методических рекомендаций по разработке инвестиционных программ организаций коммунального комплекса» в соответствии с Федеральным законом № 210-ФЗ утверждает «Методические рекомендации по разработке инвестиционных программ организаций коммунального комплекса», в которых в значительной мере подробно описаны все основные

требования к инвестиционным программам и порядок их формирования.

Начиная с 01 января 2013 года, федеральный закон № 210-ФЗ устанавливает основы регулирования тарифов только организаций коммунального комплекса, обеспечивающих утилизацию (захоронение) твердых бытовых отходов, т.е. перестает представлять интерес для теплоснабжающих организаций, при этом в октябре 2012 г. вступает в силу Постановление Правительства РФ № 1075 «О ценообразовании в сфере теплоснабжения», определяющий основные принципы и методы определения тарифов на тепловую энергию (мощность) и теплоноситель, тарифов на услуги по передаче тепловой энергии и теплоносителя, платы за услуги по поддержанию резервной тепловой мощности при отсутствии потребления тепловой энергии и платы за подключение к системе теплоснабжения. В части инвестиционных программ теплоснабжающих организаций в указанном нормативно-правовом акте рассмотрен процесс внесения изменений в утвержденные инвестиционные программы и расчета платы за подключение при технологическом присоединении новых объектов, реконструируемых объектов к тепловым сетям теплоснабжающей организации.

Стоит отметить, что с введением в действие Постановления Правительства № 1075 объём годовых финансовых потребностей, необходимых для реализации мероприятий инвестиционной программы, был законодательно ограничен на уровне 7% от общей величины утвержденных расходов компании в сфере теплоснабжения, включаемых в необходимую валовую выручку [4, ст. 48].

С изменением Федерального закона № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» «Методические рекомендации по разработке инвестиционных программ организаций коммунального комплекса» начинают действовать только для организаций, занимающихся утилизацией твердых бытовых отходов, при этом аналогичных рекомендаций по разработке инвестиционных программ в сфере теплоснабжения разработано не было.

Таким образом, начиная с 01.01.2013 г. с учетом внесенных изменений в Федеральный закон № 210-ФЗ в Российской Федерации фактически отсутствует нормативно закреплённый порядок разработки и утверждения инвестиционных программ теплоснабжающих организаций. Кроме того, с учетом изменений, произошедших в законодательной базе водоснабжения и водоотведения, можно предположить, что утверждение инвестиционных программ в сфере теплоснабжения будет проводиться органами регулирования с учетом разработанных и утвержденных схем теплоснабжения муниципальных образований. Учитывая тот факт, что теоретически указанные схемы должны были разработать муниципальные образования в срок до 31 декабря 2011 г., а фактически количество утвержденных схем можно пересчитать по пальцам (в Республике Коми на

25.04.2013 г. разработаны проекты схем лишь в 18 сельских поселениях [5]), то процесс разработки и утверждения инвестиционных программ в сфере теплоснабжения, в качестве источников финансирования которых выступает инвестиционная составляющая в тарифе, до принятия новых Методических рекомендаций и утверждения порядка разработки и утверждения инвестиционных программ, будет в значительной степени осложнен, что приведет к невозможности реализации инвестиционных мероприятий и, как следствие, увеличению аварийных ситуаций в районах.

**Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 27.07.2010 N 190-ФЗ (ред. от 02.07.2013) "О теплоснабжении" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014)
2. Федеральный закон от 30.12.2004 N 210-ФЗ (ред. от 30.12.2012) "Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса" (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.04.2013)
3. Приказ Минрегиона РФ от 10.10.2007 N 99 "Об утверждении Методических рекомендаций по разработке инвестиционных программ организаций коммунального комплекса"
4. Постановление Правительства РФ от 22.10.2012 N 1075 (ред. от 07.10.2013) "О ценообразовании в сфере теплоснабжения"
5. Энергоэффективный город. [Электронный ресурс] Анализ разработки схем теплоснабжения Республики Коми// [http://eg.energsovet.ru/respublika\\_komi.html](http://eg.energsovet.ru/respublika_komi.html).

*Чаплыгина Ю.В.*

*студент*

*ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский  
государственный университет»*

*Республика Коми, г. Сыктывкар*

**МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО  
И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)**

Аннотация: В статье приводится методика анализа затрат на производство и реализацию продукции. Дается характеристика трем основным типам моделей, которые используются в финансовом анализе: дескриптивные, предикативные и нормативные.

Ключевые слова: методика, анализ затрат, дескриптивные, предикативные и нормативные модели анализа.

Под методикой понимается совокупность способов и правил для наиболее целесообразного выполнения какой-либо работы. В экономическом анализе методика представляет собой совокупность аналитических способов и правил исследования экономики предприятия, определенным образом подчиненных достижению цели анализа.

К методу анализа затрат можно отнести системный комплексный подход к изучению объекта исследования, выявлению и измерению

противоречивого влияния на них отдельных факторов, обобщению материалов анализа в виде выводов и рекомендаций на основе обработки специальными приемами имеющейся информации об объекте. Для осуществления анализа искусственно выделяют отдельные процессы и рассматривают влияние на них разных факторов с тем, чтобы в конце исследования раскрыть их взаимосвязь и влияние на конечные результаты деятельности.

Финансовый анализ проводится с помощью разного типа моделей позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями отчетности. Можно выделить три основных типа моделей, которые используются в финансовом анализе: дескриптивные, предикативные и нормативные.

Дескриптивные модели - это модели описательного характера. Они являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним можно отнести построение системы отчетных балансов, представление финансовой отчетности в разрезах, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, систему аналитических коэффициентов, аналитические записки к отчетности. К дескриптивным моделям относят:

1. горизонтальный или временной. «В основе горизонтального анализа лежит сравнение каждой позиции по статьям затрат с предшествующим периодом (месяцем, кварталом, годом), то есть определяются отклонения показателей отчетного или планируемого периода от предшествующего» [3]. Суть анализа заключается в выявлении изменений общей суммы затрат и отдельных элементов за определенный период с последующей оценкой этих изменений. Сравнительный анализ подразумевает сравнение плановых и фактических затрат, сопоставление изучаемых данных и фактов хозяйственной жизни.

2. трендовый анализ - это сравнение каждой позиции отчетности логичной ей позицией ряда предыдущих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателя в будущем.

3. вертикальный анализ - это определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением изменения каждой позиции по сравнению с предыдущим периодом [3].

4. анализ относительных показателей (коэффициентов) - это расчет соотношений отдельных показателей, позиций отчета с позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей. Относительные показатели подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации. Коэффициенты распределения применяются в том случае, когда требуется определить, какую часть тот или иной абсолютный показатель финансового состояния составляет от итога включающей его группы абсолютных показателей. Коэффициенты

координации используются для выражения соотношений разных по существу абсолютных показателей или линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл.

5. сравнительный анализ - это и внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы в сравнении с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми и средними общеэкономическими данными.

6. для более глубокого исследования причин изменения уровня затрат следует использовать факторный анализ. «Он предоставляет возможность определить факторы, влияющие на уровень тех или иных затрат и количественное влияние каждого фактора на результирующий показатель. Следовательно, можно сделать вывод о том, на какие факторы необходимо воздействовать, чтобы снизить значение результирующего показателя затрат» [3].

Предикативные модели - это модели прогностического характера, которые используются для прогнозирования доходов предприятия и его будущего финансового состояния. Наиболее распространенными из них являются: расчет точки критического объема продаж, построение прогнозных финансовых отчетов, модели динамического анализа, модели ситуационного характера.

Нормативные модели позволяют сравнить фактические результаты деятельности предприятия с ожидаемыми, рассчитанными с учетом плановых заданий (бюджета). Эти модели используются во внутреннем финансовом анализе. Их сущность сводится к установлению нормативов по каждой статье расходов и к анализу отклонений фактических данных от их нормативов.

Так же для анализа затрат применяются корреляционный анализ, регрессионный анализ, математические методы моделирования и другие.

Прежде чем использовать какой-либо из методов, либо применять их в совокупности, необходимо определить подход к делению затрат.

Одним из таких подходов является деление затрат на постоянные и переменные. В основе лежит система учета затрат на производство «директ - костинг» («direct - costing»), главным принцип которой - отдельный учет переменных и постоянных затрат, а также признание постоянных затрат расходами отчетного периода. Деление затрат на переменные и постоянные необходимо для их планирования, анализа, а также определения маржинальной прибыли, точки безубыточности. Недостаток этого подхода заключается в сложности разделения затрат на постоянные и переменные, в связи с тем, что большая часть смешанных расходов может быть квалифицирована по-разному.

Следующий основной подход подразумевает деление затрат на прямые косвенные.

Основным методом изучения текущих производственных затрат в течение уже многих десятилетий остается широко применяемая в настоящее время на практике калькуляция себестоимости продукции. Ее суть заключается в том, что текущие затраты рассматриваются в разрезе статей. Определяют затраты по каждой статье в расчете на единицу произведенной продукции и их доли в структуре себестоимости. Если затраты по одной из статей явно увеличиваются, рекомендуют ввести режим экономии соответствующих материальных издержек, улучшать их качество и совершенствовать организацию использования [2].

В процессе анализа реализуется переход от общего ознакомления с объектом исследования к выявлению и измерению противоречивого влияния отдельных факторов на его характеристики и к обобщению материалов анализа в виде конечных выводов и рекомендаций.

Объектами анализа затрат на производство продукции и ее реализацию являются следующие показатели:

- полная себестоимость товарной продукции в целом и по элементам затрат;
- затраты на рубль продукции;
- отдельные статьи затрат.

Источниками информации для анализа являются: плановые и отчетные калькуляции себестоимости отдельных видов продукции, плановые и отчетные сметы затрат на производство и т.п.

Основными нормативными документами, регламентирующими деятельность организации в данном направлении, являются: ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации», главы 25 и 26 Налогового Кодекса РФ.

Направления анализа:

- анализ динамики и структуры затрат по элементам затрат, по калькуляционным статьям;
- анализ затрат на 1 руб. товарной продукции,
- анализ прямых материальных затрат,
- факторный анализ по элементам затрат.
- факторный анализ элементов затрат.

Изучение структуры затрат на производство и её изменений за отчетный период по отдельным элементам затрат, а также анализ статей расходов фактически выпущенной продукции проводится сопоставлением удельных весов отдельных элементов с планом и в динамике.

Анализ структуры и динамики какого-либо показателя, характеризующего деятельность предприятия рассматривается по определенному алгоритму [1, стр.185], например, абсолютное отклонение затрат исчисляется по формуле:

$$\bar{\Delta}Z = Z_1 - Z_0 \quad (1.1),$$

Где  $Z_1$  - затраты (расходы) отчетного периода;

$Z_0$  – затраты (расходы) базисного периода.

Анализ динамики и выполнения плана по структуре и уровню затрат позволяет своевременно реагировать на отклонения от плановых, нормативных показателей себестоимости, принимать конкретные управленческие решения по их устранению или корректировке.

Для оценки величины затрат, приходящейся на 1 руб. товарной продукции рассчитываются показатели емкости, которые рассчитываются делением расходов по каждой статье на объем товарной продукции в стоимостном выражении.

Затраты на 1 рубль товарной продукции – это универсальный показатель, который:

- имеет комплексный характер (может быть рассчитан как на единицу продукции, так и на весь состав);
- имеет сквозной характер (может быть рассчитан на любом уровне предприятия);
- показывает связь между себестоимостью и прибылью (с одной стороны характеризует уровень себестоимости, с другой – уровень рентабельности и прибыльности продукции) [4].

В процессе анализа изучается динамика затрат на рубль продукции и проводятся межхозяйственные сравнения.

Затраты на рубль товарной продукции (удельной себестоимости) (1.2) – важнейший обобщающий показатель деятельности предприятия, который наглядно показывает связь между себестоимостью и прибылью.

$$Z_{уд} = \frac{Z}{Q(ТП)} \quad (1.2),$$

Где:  $Z_{уд}$  – затраты на 1 рубль товарной продукции;

$Z$  – общая величина затрат;

$Q(ТП)$  – объем выпуска продукции.

На величину удельной себестоимости оказывают влияние объем выпуска продукции (выполняемых работ), эффективность использования всех видов производственных ресурсов, цены на используемые ресурсы.

Следующий этап анализа – изучение факторов, влияющих на динамику исследуемых показателей. Непосредственное влияние на изменение уровня затрат на 1 руб. товарной продукции и затрат в целом, оказывают факторы, которые находятся с ним в прямой функциональной связи: изменение объёма выпущенной продукции, её структуры и тд.

Следующий шаг это оценка влияния факторов влияющих на изменение отдельных статей затрат. К таким факторам можно отнести: изменение объема потребления основных ресурсов необходимых для производства и их цены.

Например: общая сумма затрат на материалы зависит от объема производства, средней нормы расходы материалов на выпуск единицы

продукции (материалоемкости) и цены на потребляемые материальные ценности.

Затраты на материалы определяются двумя факторами: ценой материалов и их количеством:

$$Z_M = N_M * C_M \quad (1.3),$$

Где:  $Z_M$  – затраты на материалы;

$N_M$  – норма расхода материалов в натуральном измерении;

$C_M$  – цена материалов.

На заключительном этапе производят расчет относительной экономии (перерасхода) затрат. При этом необходимо количественно измерить влияние изменения эффективности производимых затрат на их абсолютную величину.

#### **Использованные источники:**

1. Богдановская Л.А, Виноградов Г. Г., Мигун О. Ф. и др. Под общ. Ред. Тражева В. И.. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник./ Мн.: Высшая школа. 2012.
2. Корнев Г.Н., Анохина О.С. Новые методы экономического анализа текущих производственных затрат // Аграрный вестник Верхневолжья. – 2013.- №1.- С.32-37.
3. Лукачанова Е.А. Методика анализа затрат в условиях несостоятельности предприятия // Вестник Самарского государственного университета. – 2012. - №7(98). –С.63-69.
4. Новиков И. В. Роль анализа затрат на 1 рубль товарной продукции в оптимизации затрат хозяйствующего субъекта / И. В. Новиков // Молодой ученый. — 2012. — №1. Т.1. — С. 135-138.

*Чаплыгина Ю.В.*

*студент*

*ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский  
государственный университет»*

*Республика Коми, г. Сыктывкар*

### **ТЕОРЕТИКО-ЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО**

**Аннотация:** В статье анализируются теоретические подходы к трактованию понятий «затраты», «расходы», «себестоимость» и «издержки». Рассматриваются признаки данных понятий, анализируется взаимосвязь и возможности их применения в сфере управления затратами.

**Ключевые слова:** «затраты», «расходы», «себестоимость», «издержки».

Деятельность любого предприятия предполагает возникновение затрат. В экономической теории существуют как минимум четыре близких по содержанию понятия: «затраты», «издержки», «расходы», «себестоимость».

Понятие «расходы» является закрепленным на законодательном уровне в Положении по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации», остальные имеют различные вариации среди авторов. Многие трактуют их как синонимы, однако существуют различия между приведенными понятиями.

Лева О.В., Гомонко Э.А. и Тарасова Т.Ф. в своих работах разграничивают понятия «затраты» и сходятся во мнениях при определении понятия «издержки». Согласно данным ученым, «издержки — реальные или предположительные затраты финансовых ресурсов предприятия» [4, стр.7]. Не случайно на практике не приняты выражения «материальные издержки», «издержки труда» — ни материальные ресурсы, ни труд не относятся к финансам. Издержки в буквальном смысле представляют собой совокупность перемещений финансовых средств и «относятся или к активам, если способны принести доход в будущем, или к пассивам, если этого не произойдет и уменьшится нераспределенная прибыль предприятия за отчетный период» [3, стр. 10]. Издержки упущенных возможностей выступают как потери дохода при выборе одного из способов осуществления хозяйственной деятельности.

Трактование термина «затраты» у рассмотренных экономистов отличаются. По мнению Лева О.В. «затраты характеризуют в денежном выражении объём ресурсов, использованных в определенных целях, и трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг)» [4, стр. 7]. Гомонко Э.А. и Тарасова Т.Ф. представляют определение затрат согласно МСФО. «Затраты – потребленные в хозяйственной деятельности ресурсы, еще не признанные расходами и отражаемые в балансе на конец года в виде остатков незавершенного производства, готовой продукции, отгруженных товаров и др.» [3, стр. 10].

Прочие авторы отождествляют термины «издержки» и «затраты» и характеризуют их как потребленные в процессе производства и сбыта продукции ресурсы, выраженные в стоимостной оценке.

Так, согласно мнению Плотченко Н.В., «затраты –выраженные в денежной форме расходы предприятия на производство, обращение и сбыт продукции» [5]. Аналогично определяет данный термин российский экономист Рассказова-Николаева С.А.: «затраты – стоимостное выражение использованных в хозяйственной деятельности организации за отчетный период материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов» [6].

Абдукаримов И.Т. дает следующее определение затрат. Затраты – расход денежных и материальных ресурсов на производство и реализацию продукции, а также на создание и поддержание необходимых для этого производственных мощностей [2].

Несмотря на незначительные отклонения в определении понятия «затраты», все экономисты сходятся в том, что представление о затратах предприятия основывается на трех важных положениях:

1. затраты определяются использованием ресурсов, отражая, сколько и каких ресурсов потрачено при производстве и реализации продукции;

2. объем использованных ресурсов может быть представлен в натуральных и денежных единицах;

3. определение затрат всегда соотносится с конкретными целями, задачами, т.е. объем использованных ресурсов в денежном выражении рассчитывают для определенной функции (производства продукции, ее реализации) или производственного подразделения предприятия.

Подходы к трактованию себестоимости также отличаются. Например, Лева О.В. определяет себестоимость продукции как «стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, и других затрат на производство и реализацию» [4]. Согласно мнению Гомонко Э.А. и Тарасовой Т.Ф. себестоимость – это выраженные в денежной форме совокупные затраты конкретного предприятия на производство и реализацию продукции, возмещение которых необходимо для простого воспроизводства.

Отличие между себестоимостью и затратами – завершенность процесса производства и обращения. Затраты имеют отношение к этим процессам независимо от их завершенности и характера связи между процессами, себестоимость же означает завершенность производства.

Разграничим понятия «расходы», «затраты», «издержки» и «себестоимость». Согласно Положению по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации», расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [1].

Таким образом, расходы возникают либо в случае, когда финансовые ресурсы выбывают из организации, но взамен организация получает ресурсы, и только после их выбытия у предприятия возникают расходы, либо тогда, когда выбытие финансовых ресурсов ведет непосредственно к возникновению расходов у предприятия, т.е. финансовые ресурсы выбывают, но производственные ресурсы при этом не поступают. Расходы, которые классифицируются как целевые совпадают с затратами, расходы, не связанные напрямую с производственным процессом и производственными ресурсами не являются затратами.

По итогам анализа понятийного аппарата можно сделать следующие выводы:

1. Понятия «затраты», «расходы», «себестоимость», «издержки» не являются синонимами.

2. Под издержками понимается приобретение ресурсов, причем условие оплаты приобретенных ресурсов не является обязательным для признания факта приобретения ресурсов издержками. Сумма денежных средств, израсходованных на приобретение ресурсов, представляет собой выплаты предприятия. Выплаты могут быть больше, меньше или равны издержкам. Издержки могут либо принести экономические выгоды предприятию в будущем (в этом случае издержки признаются активами), либо быть признаны расходами периода (в случае, если приобретенные ресурсы использованы по целевому назначению и покинули предприятие в том же периоде, в котором они были приобретены).

3. Затраты являются наиболее широким понятием, т.к. представляют собой расход ресурсов за определенный период, который оценивается как в натуральном, так и в стоимостном выражении. В момент использования ресурсы не покидают предприятие, а переходят из одной формы в другую. В составе затрат выделяют:

а) себестоимость готовой продукции (работ, услуг), если ресурсы прошли все стадии обработки соответствуют по качеству требованиям нормативно-технической документации;

б) незавершенное производство (включающее в себя стоимость ресурсов, не прошедших все стадии обработки);

в) стоимость брака и отходов.

4. Расходы предприятия возникают либо в момент, когда ресурсы покидают предприятие, либо в момент, когда ресурсы меняют свою стоимость.

#### **Использованные источники:**

1. Абдукаримов И.Т. Производственные затраты, методы анализа и оценки показателей, их характеризующих // Социально-экономические явления и процессы. – 2007.- №2. –С.32-38.

2. Гомонко Э.А., Тарасова Т.Ф. Управление затратами на предприятии - М.: КНОРУС, 2010. - 320 с.

3. Лева О. В. Управление затратами: Учебное пособие – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2006. – 200 с.

4. Плотченко Н.В. Управление затратами. - М.: ИВАКО Аналитик, 2004, -58 с: ил.

5. Рассказова-Николаева С.А. Директ-костинг: правдивая себестоимость. - Газета «Экономика и жизнь», приложение «Экономика бизнеса», № 50. Декабрь 2008.

6. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 10/99). Утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.05.1999 (ред. от 27.04.2012) № 33н, Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_131604/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131604/).

*Чапрак А.А.  
аспирант  
кафедра социальной работы  
институт педагогики и психологии  
Костромской государственной  
университет им. Н.А. Некрасова  
Россия, г. Нижний Новгород*

## **ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ У КУРСАНТОВ ВУЗА МВД РОССИИ**

**Аннотация.** В последние годы, особенно в связи с происходящими преобразованиями в различных сферах жизнедеятельности нашего общества повышается внимание к деятельности сотрудников органов внутренних дел. В связи с этим возникает необходимость формирования профессионально зрелого специалиста в данной области, обладающего умениями и навыками социально-коммуникативной направленности.

**Ключевые слова:** курсант, социально-коммуникативные умения и навыки, формирование, тренинг, модульное обучение, практика, деловая игра, профилактическая беседа.

Охрана общественного порядка и обеспечение общественной безопасности - одна из основных функций государства. Она направлена на защиту жизни, здоровья, собственности, прав и свобод граждан, интересов общества и государства от преступных и иных противоправных посягательств. Основная роль в этой деятельности отводится сотрудникам полиции, которые в большинстве случаев оказываются первыми на месте происшествия.

Сотрудниками полиции являются граждане Российской Федерации, которые осуществляют служебную деятельность на должностях федеральной государственной службы в органах внутренних дел и которым в установленном порядке присвоено специальное звание, предусмотренное статьей 26 закона «О полиции» [1, ст. 25].

В настоящее время большинство полицейских кадров составляет молодежь - это бывшие выпускники вузов МВД России в возрасте 22 - 25 лет. Как показывает практика, вступая в общественную жизнь с ее правилами, системой ценностей они испытывают некоторые трудности социально-коммуникативного характера, а именно:

- не могут взаимодействовать с гражданами и вести равноправный диалог;
- не умеют находить конструктивные решения в сложных конфликтных ситуациях.

Разрешение данной проблемы мы видим в создании для курсантов вуза МВД России комплекса условий, способствующих приобретению

социального опыта, укреплению социальной роли «Я - сотрудник полиции» и формированию социально-коммуникативных умений и навыков.

Сегодня подразделения системы МВД России нуждаются в профессионально грамотных сотрудниках, обладающих высоким уровнем коммуникабельности, умеющих регулировать отношения с коллегами и гражданами в процессе практической деятельности. Кроме того современное общество желает видеть в них людей, которые незамедлительно приходят на помощь и обладают высокой культурой поведения, тактичностью и проницательностью.

Изучая личность курсанта вуза МВД России, мы пришли к выводу, что он как будущий специалист органов внутренних дел должен быть компетентным как в ситуациях непосредственного межличностного контакта, так и в вопросах перевода внешних групповых норм и социальных ценностей в систему внутренней регуляции.

В связи с этим мы полагаем, что подготовка курсантов должна быть направлена на будущий результат, т.е. на такую деятельность сотрудника правоохранительных органов, итоги которой обращены на улучшение общественной жизни.

Так как мы, говорим о формировании социально-коммуникативных умений и навыков у курсантов вуза МВД России, то следует заметить, что этот процесс имеет свои педагогические особенности. В частности, это разрыв между уровнем имевшихся у курсантов общеобразовательных знаний и степенью их подготовленности к использованию своего интеллектуально-нравственного потенциала в социальной жизни.

Действительно, курсанты - это бывшие выпускники общеобразовательных школ, они не имеют никакого представления о современной полиции и профессиональной деятельности ее сотрудников.

Таким образом, становится очевидным, что курсанты нуждаются в целенаправленной помощи, содержанием которой, как мы считаем, может стать формирование у них социально-коммуникативных умений и навыков.

Теоретически ставя перед вузом МВД России задачу формирования социально-компетентной личности, на практике эта политика ориентирована на формирование у курсантов умений и навыков оценки социальных явлений, в том числе и межличностных отношений.

Развить их как мы полагаем можно на учебных занятиях в стенах вуза, используя системные семинары с анализом конкретной ситуации, проблемные тематические дискуссии, круглые столы, деловые игры, анализ конкретных ситуаций и др.

Эффективными для формирования социально-коммуникативных умений и навыков, на наш взгляд, являются деловые игры. В деловой игре курсанты выполняют квазипрофессиональную (якобы профессиональную) роль, сочетающую в себе учебный и профессиональный элементы. Знания и умения усваиваются ими не абстрактно, а в контексте профессии. В

контекстном обучении знания усваиваются не впрок, для будущего, а обеспечивают игровые действия учащихся в реальном процессе деловой игры. Одновременно курсанты наряду с профессиональными знаниями приобретают специальную компетенцию - навыки специального взаимодействия и управления людьми, коллегиальность, умение руководить и подчиняться. Следовательно, в процессе деловой игры осваиваются не только нормы профессиональных; но и нормы социальных действий, т.е. отношений в коллективе [5, с. 115].

Наиболее результативными, как нам представляется, могут стать учебные занятия, организованные с помощью модульного метода. Его суть состоит в том, что усвоение знаний и формирование умений и навыков есть результат активной самостоятельной деятельности учащихся по разрешению противоречий.

Так, Г.А. Казарцева считает, что «модульное обучение является одной из современных прогрессивных педагогических технологий, получивших широкое распространение в гражданских и ведомственных образовательных учреждениях, и занимает одно из первых мест по степени частоты применения среди других образовательных инноваций» [3, с. 6].

Ю.П. Груненко, Н.А. Гудков, Ю.Н. Демидов и В.В. Мотин также говорят о его достоинствах и отмечают, что модульное обучение «...создает условия для отработки профессиональных действий, формирования профессиональных знаний и практических навыков сотрудников органов внутренних дел, необходимых для эффективного выполнения своих служебных обязанностей в повседневных и чрезвычайных обстоятельствах» [2, с. 5].

Г.К. Селенко считает, что «...модульное обучение представляет собой активный учебно-познавательный процесс выполнения и освоения различных видов профессиональной деятельности» [4, с. 17].

Мы, придерживаясь высказанных мнений, относим модульный метод обучения к активным учебно-познавательным процессам и рассматриваем его с позиций потенциала для формирования уникальных и профессиональных компетенций обучаемых, как средство обеспечения профессионально-прикладной направленности образовательного процесса, создания эффективных систем контроля и оценки результатов обучения.

Каждый модуль обладает законченностью и относительной самостоятельностью и включает в себя несколько ситуаций. Совокупность таких модулей составляет единое целое при раскрытии учебной темы или всей учебной дисциплины.

Решение модульных задач предполагает разыгрывание различных ситуаций в условиях максимально приближенных к реальным. При этом курсанты разбиваются на группы по 2-3 человека. Например, группа № 1 показывает свои действия, решая поставленную задачу, а преподаватели и остальные курсанты в это время наблюдают и отмечают допущенные

ошибки. Затем происходит обсуждение показанных действий и анализ допущенных ошибок. Аналогично остальные группы демонстрируют решение задач. Заканчивается модульное обучение сдачей контроля по модулю (зачета либо экзамена).

Для грамотного решения модульных задач мы рекомендуем курсантам выполнить следующие действия.

1. Найти и изучить нормативные правовые акты МВД России и другую литературу по теме задачи. При этом необходимо помнить: не зная основ законодательства, невозможно разобраться в конкретной ситуации и найти правильное решение.

2. Завести рабочую тетрадь и записать в ней ситуацию, предлагаемую для решения.

3. Не торопиться с решением, оценить предлагаемую ситуацию, разобраться в ней, понять ее суть.

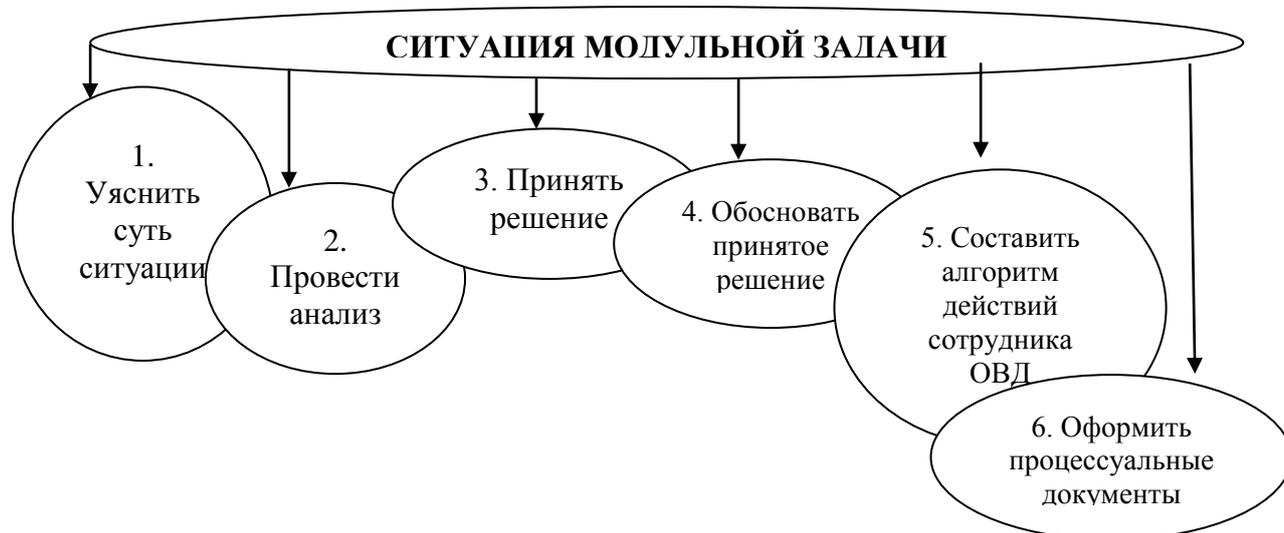
4. Подобрать варианты решения, запишите их в рабочей тетради и выберете из всех вариантов один правильный, убедитесь в своем решении.

5. Записать решение в рабочей тетради, обосновать его, ссылаясь на положения нормативных правовых актов.

6. Обсудить свое решение с коллегами, инсценировать с ними ситуацию, не забывая о правилах обращения сотрудника ОВД с гражданами.

7. Делать в рабочей тетради любые черновые записи, конспектировать положения нормативных правовых актов, выдержки из учебной литературы, что поможет найти правильное решение задачи.

8. Начертить в рабочей тетради схему решения задачи.



Начать ответ на задачу нужно с его обоснования. Например: «В данной ситуации гр. А, выражаясь нецензурной бранью в адрес гр. Б на железнодорожном вокзале, нарушил общественный порядок, т.е. совершил

правонарушение, наказание за которое предусмотрено ч. 1 ст.20.1 КоАП РФ «Мелкое хулиганство».

Алгоритм действий сотрудника ОВД должен соответствовать условиям предлагаемой ситуации.

Например:

- прибыть незамедлительно на место административного правонарушения;

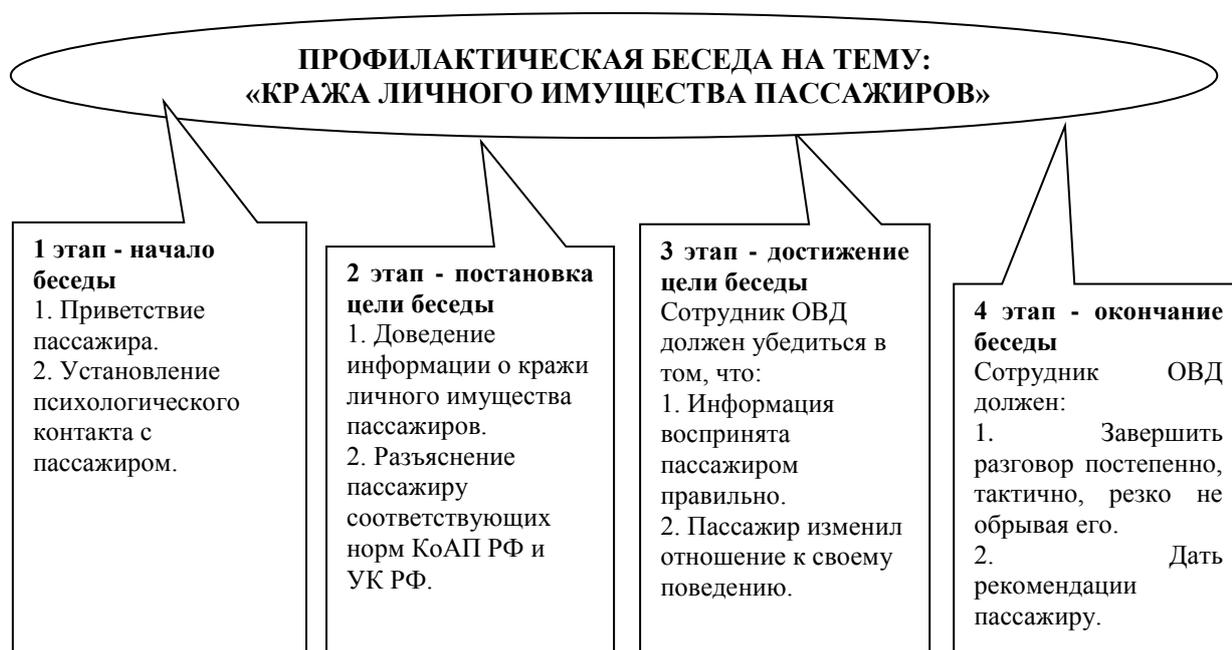
- потребовать от правонарушителя прекращения противоправного поведения;

- проверить документы, удостоверяющие личность правонарушителя и зафиксировать выявленные сведения;

- установить и записать данные о свидетелях (если таковые имеются), объяснить свидетелям их права и обязанности в соответствии с действующим законодательством, предложить им написать объяснения;

- составить протокол об административном правонарушении в соответствии с требованиями статьи 28.2 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

Если в ситуации требуется провести профилактическую беседу, то для этого в рабочей тетради можно начертить схему ее проведения, отразив основные моменты, которые она должна содержать. Например:



Профилактическая беседа - это беседа сотрудника ОВД с гражданами. Она обращена к сознанию и совести человека, направлена на предупреждение возможных противоправных действий с его стороны. Профилактическая беседа проводится в форме диалога в целях воздействия на разум, чувства человека и изменение его отношения к своему поведению.

Для того чтобы провести профилактическую беседу сотрудник ОВД должен мысленно разделить ее на четыре этапа:

- начало беседы;
- постановка цели беседы;
- достижение цели беседы;
- окончание беседы.

При проведении профилактической беседы, сотрудник ОВД должен:

- выбрать тон разговора;
- предоставить гражданину возможность высказаться;
- объяснить гражданину, к каким последствиям может привести его поведение;
- постараться убедить гражданина отказаться от своих неверных или возможных противоправных действий.

Для достижения наибольшего эффекта при беседе с гражданином, сотруднику ОВД желательно употреблять следующие обороты речи: «Здравствуйте, ...»; «В данном случае Вы нарушили правила ...»; «Объясняю Вам, что Вашими действиями Вы нарушаете ..., т.е. совершаете правонарушение, предусмотренное ...»; «Предупреждаю Вас, что если Вы не прекратите ..., то ...»; «Советую Вам ...»; «За подобные действия Вы можете быть подвергнуты наказанию в виде ...» и т.д.

Если в ситуации требуется провести мероприятия по оказанию первой помощи пострадавшим, то нужно написать какая помощь была оказана, в какой последовательности. Например: «В данной ситуации у гр. А открылось венозное кровотечение и ему потребовалось оказать первую помощь.

Я выполнил (-ла) следующие действия:

- сдавил (-ла) место кровотечения рукой;
- согнул (-ла) конечность потерпевшего в суставе;
- используя целиковый бинт, наложил (-ла) его на место кровотечения;
- наложил (-ла) тугую повязку и приложил холод.

Закончить ответ нужно составлением процессуальных документов (рапорт, протокол, объяснение и др.).

Среди специально разработанных нами проектов социально-коммуникативной направленности следует выделить тренинг «Я и другие», при создании которого мы преследовали цель - научить курсантов ориентироваться в социальных ситуациях, брать ответственность на себя, использовать навыки совместной деятельности, общаться [7, с. 126].

В процессе прохождения тренинга курсанты выполняли упражнения, ориентированные на создание атмосферы работоспособности; понимание межличностных стереотипов; отработку навыков построения речевых высказываний, восприятия собственных и чужих эмоций, чувств,

переживаний, взаимодействия друг с другом и гражданами; преодоление барьеров в социально-ориентированном общении.

Решая проблему формирования социально-коммуникативных умений и навыков, особое значение мы придаем включению курсантов в практическую деятельность.

В широком понимании практика для вуза МВД России - это попытка соединить теоретическую подготовку с формированием практических навыков у курсантов для облегчения их выхода на службу. Это попытка получить обратную связь со стороны подразделений ОВД, принимающих курсантов на практику, о качестве обучения, а также дополнительную информацию о том, какие пробелы в знаниях нужно ликвидировать курсанту, чтобы соответствовать современным требованиям, предъявляемым к сотрудникам ОВД.

Практику в вузе МВД России мы рассматриваем, во-первых, как особый вид учебной деятельности и способ постижения курсантами смысла профессиональной деятельности; во-вторых, как модель будущей профессиональной деятельности и средство адаптации курсантов к деятельности в практических органах; в-третьих, как средство формирования у курсантов социально-коммуникативных умений и навыков [6, с. 60].

Основными задачами практики являются: профессиональное становление будущих сотрудников ОВД; закрепление теоретических знаний; приобретение умений и навыков, необходимых для реализации правовых норм и обеспечения правопорядка.

Анализ отчетной документации курсантов, методического отчета руководителей практики указывает на некоторые трудности, с которыми они сталкиваются в период прохождения практики. В частности, это не достаточно развитые социально-коммуникативные умения и навыки. Например, оказываясь в реальной обстановке курсанты не умеют прогнозировать развитие социальных ситуаций; преодолевать барьеры в социально ориентированном общении; вести диалог; организовывать личностное и групповое пространство в ходе общения и др.

Для преодоления таких преград мы считаем целесообразным, в период подготовки к практике, проводить с курсантами тренинги, решать ситуационные задачи, направленные на взаимодействие с гражданами, а также включить в содержание практики следующие виды заданий:

1. Проанализировать деятельность различных подразделений ОВД на территории обслуживания (участкового инспектора, инспектора ДПС ГИБДД и др.).

2. Изучить население на территории обслуживания и классифицировать его по возрасту, социальному положению, здоровью и гендерным признакам.

3. Разработать перечень профилактических бесед для разных категорий граждан.

4. Установить взаимодействие с администрацией образовательных учреждений на территории обслуживания и провести профилактические беседы с детьми и подростками.

5. Организовать проведение юридических консультаций для людей пожилого возраста по проблемным вопросам.

6. Провести итоговую конференцию по результатам прохождения практики с последующим обсуждением.

Таким образом, в качестве инструментария по формированию социально-коммуникативных умений и навыков у курсантов вуза МВД России мы предлагаем использовать активные формы учебных занятий, тренинги, а также включение курсантов в практическую деятельность органов внутренних дел.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон РФ от 07.02.2011 г. № 3-ФЗ «О полиции».
2. Груненок Ю.П., Гудков Н.А., Демидов Ю.Н., Мотин В.В. Блочно-модульная (инновационная) модель учебного процесса при повышении квалификации и профессиональной переподготовке сотрудников органов внутренних дел. Опыт ВИПК МВД России: Учебное пособие. - 3-е изд., стереотип. - М.: ЦОКР МВД России, 2010. - 168 с.
3. Казарцева Г.А. Организация модульного обучения: в помощь преподавателям образовательных учреждений МВД России и центров профессиональной подготовки: Учебно-методическое пособие/Под общ. ред. В.А. Иоголевича. – М.: ЦОКР МВД России, 2010. - 104 с.
4. Селенко Г.К. Современные образовательные технологии: Учебное пособие. - М., 1998. - 258 с.
5. Чапрак А.А. Пути формирования социально-коммуникативных умений и навыков у курсантов вузов МВД России//Социально педагогическая деятельность: подходы, модели, технологии: сборник науч. трудов аспирантов и молодых ученых/Под ред. В.М. Басовой - Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2011 г. - С. 114 - 118.
6. Чапрак А.А. Включение курсантов вуза МВД в различные виды социальной практики как формирование социально-коммуникативных умений и навыков//Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. - 2013. - № 2. - С. 59 - 61.
7. Чапрак А.А. Тренинг как метод активного обучения курсантов вуза МВД социально-коммуникативным умениям и навыкам//Вестник Владимирского юридического института. - 2013. - № 3(28). - С. 125 - 127.

*Чепелян Л.В.*  
*старший преподаватель*  
*Гришко И.В.*  
*преподаватель*  
*кафедра «Экономика и финансы»*  
*Карагандинский государственный*  
*индустриальный университет*  
*Республика Казахстан*

## **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

В статье рассматриваются основные проблемы и перспективы развития системы образования в Республике Казахстан. Кроме того, проводится проблемно-ориентированный анализ степени готовности казахстанского образования к реализации модели компетентностно-ориентированного образования, ориентированного на ребёнка.

**Ключевые слова:** академическая свобода, дисциплинарная (предметная) модель образования, качественный рост экономики, инновационная стратегия развития образования.

Тенденции развития мирового образования показывают, что в современных условиях образование должно соответствовать требованиям, которые предъявляются к нему со стороны государства и общества, а значит выступать как социально-адаптивный механизм, способный реагировать на социальные преобразования.

Что необходимо учитывать при проектировании государственной образовательной политики в Республике:

- Качественный рост экономики будет основан на модернизации физической инфраструктуры, развитии человеческих ресурсов и укреплении институциональной базы, способствующих форсированному индустриально-инновационному развитию страны.

- Оценки развития глобальной экономики основываются на том, что ее восстановление будет происходить медленно. В связи с ослаблением мирового спроса конкуренция на экспортных рынках усилится, а цены на товары не будут иметь условий для устойчивого роста или, по крайней мере, будут расти заметно медленнее, чем в предыдущее десятилетие.

- К 2020 году страна будет обладать человеческими ресурсами, необходимыми для развития диверсифицированной экономики, а также иметь инфраструктуру, необходимую для обслуживания отечественных предпринимателей и экспортеров. Будет обеспечена бесперебойная связь с остальным миром за счет интенсивного развития транспортной инфраструктуры и телекоммуникаций. Обработывающая промышленность, сельское хозяйство и сфера услуг Казахстана займут достойное место в структуре экономики наряду с горнодобывающей промышленностью. В

социальной сфере и сфере защиты окружающей среды будут достигнуты значительные результаты.

- Инвестиции в будущее – повышение конкурентоспособности человеческого капитала для достижения устойчивого экономического роста, процветания и социального благополучия казахстанцев. Развитие человеческих ресурсов определяется в качестве высшего приоритета долгосрочной стратегии развития страны. Экономические выгоды в будущем прочно связаны с инвестициями в образование и здравоохранение, значительно повышающими качество и производительность рабочей силы. Поэтому в следующем десятилетии улучшению качества услуг образования и здравоохранения будет придаваться особое значение.

- К 2020 году будет проведена кардинальная модернизация всех уровней образования – от дошкольного до высшего. Будут предоставляться возможности как для получения знаний на каждом уровне образования, так и повышения профессиональной квалификации, приобретения новых знаний и навыков на постоянной основе в течение всей жизни человека.

- Государство предоставит возможности для дошкольного воспитания и обучения всем детям независимо от места проживания и доходов семьи.

- В среднем образовании будет осуществлен переход на 12-летнюю модель обучения, предусматривающую всеобщее обязательное образование в течение десяти лет и профильное образование в течение двух лет. При этом содержание программ обучения будет пересмотрено таким образом, чтобы уделять больше внимания развитию компетенций, необходимых в жизни и профессии.

- Одним из ключевых проектов, способствующих модернизации системы среднего образования, станет проект «Назарбаев Интеллектуальные школы».

- В среднем, техническом, профессиональном и высшем образовании будет внедряться система электронного обучения.

Высшим учебным заведениям будет предоставлена академическая свобода с внедрением принципов корпоративного менеджмента.

- Государство продолжит работу по обеспечению доступности образования для детей с нарушениями здоровья, из малообеспеченных семей и детей, входящих в группы риска.

Таким образом, наиболее важной мировой тенденцией сегодня является нарастание жесткой международной конкуренции.

Противоречие же заключается в том, что дисциплинарная (предметная) модель образования, на которой строится казахстанское образование, не способна реализовать эти требования. Так как в условиях быстроизменяющегося мира и увеличения потоков информации (особенно в периоды кризисов) фундаментальные предметные знания являются обязательной, но не достаточной целью образования. Гораздо важнее и сложнее привить обучающимся умение самостоятельно добывать,

анализировать, структурировать и эффективно использовать информацию для максимальной самореализации и полезного участия в жизни общества.

На наш взгляд, только инновационная стратегия развития образования позволит обогатить дисциплинарную (предметную) модель образования, сохранив всё ценное, что в ней есть и осуществить переход на качественно новый уровень - к компетентностно-ориентированной модели образования.

Резкое возрастание потребности общества в условиях форсированного индустриально-инновационного развития в людях, обладающих нестандартным мышлением, вносящих новое содержание в производственную и социальную жизнь, умеющих ставить и решать новые задачи, относящиеся к будущему, повлек за собой и качественный скачок в развитии и внедрении в практику новых педагогических технологий.

Таким образом, именно этот контекст исторического развития Республики стал вызовом системе образования Республики.

Мы предполагаем, что ответом системы образования РК на вызовы времени может стать инновационная модель образования, направленная на обеспечение интеллектуального развития граждан Республики. Так как, прежде всего, модель образования для интеллектуального развития выполняет помимо собственно образовательных целей ещё и важнейшие социальные функции и в этом смысле выступает как функциональный механизм, который делает возможным дальнейшее развитие государства, общества и личности.

Проблемно-ориентированный анализ степени готовности казахстанского образования к реализации модели компетентностно-ориентированного образования, ориентированного на ребёнка выявил следующие западающие зоны в её деятельности:

1. Содержание образования представляет собой набор определенных образовательных областей знаний, которые, как правило, не связаны между собой, а главное, не учитывают, во-первых, специфику возраста, во-вторых - современную ситуацию в социальном развитии Республики, в-третьих – не адекватны ценностям, целям-результатам инновационной стратегии развития казахстанского образования.

2. Организация учебного процесса в основном и старшем звене практически не отличается, и строится на жестко заданной классно-урочной системе.

3. Учебный процесс оторван от других видов деятельности и жёстко ограничивает пространство жизнедеятельности ребенка, что препятствует обеспечению преемственности содержания среднего общего и высшего профессионального образования.

4. Образовательный процесс не учитывает индивидуальные предпочтения учащихся, а значит, не обеспечивает возможности индивидуализации.

5. Отсутствуют психолого-педагогические обоснования построения различных моделей образовательного пространства основной, старшей школы, средне специального и высшего учебного заведения.

6. Доминируют вербально-репродуктивные формы обучения.

7. Образовательный процесс не ориентирован на целенаправленную работу по формированию интеллектуальной сферы (разных типов мышления) у обучаемых.

8. Недостаточность образовательных форм социализации, духовно-нравственного воспитания для решения индивидуальных задач взросления, отсутствие возможностей самоорганизации, самостоятельного индивидуального и коллективного действия учащихся в организациях образования разного уровня.

9. Недостаточное внимание к формированию общеучебных умений.

10. Контроль результатов не ориентируется на формирующую систему оценивания индивидуального прогресса каждого обучающегося.

11. Отсутствует психолого-педагогическое сопровождение развивающего компонента образования.

12. Преподаватели не владеют технологиями, обеспечивающими реализацию индивидуальных учебных программ, проектной деятельности и направленными на формирование социальных практик.

Результаты анализа ещё раз подчеркивают, что сегодняшнее казахстанское образование более или менее успешно реализует дисциплинарную (предметную) модель обучения, которая не способствует интеллектуальному развитию, а значит формированию компетенций у граждан Республики.

Становление модели образования для интеллектуального развития – это постепенный переход от дисциплинарной (предметной) модели обучения. Ну а технология перехода организации образования на новую компетентностно-ориентированную модель образования включает в себя осуществление следующих шагов:

1. Развитие системы управления, ориентированного на результат
2. Изменения в методике преподавания
3. Изменения в деятельности учителя и ученика
4. Изменение позиции учителя
5. Изменение требований к учащимся
6. Организационные изменения форм учебной деятельности
7. Использование преподавателем микросценариев
8. Переориентация на формирующую систему оценивания индивидуального прогресса (уровня развития интеллекта, личности и сформированности её компетенций)

Но все эти условия становления модели образования для интеллектуального развития вряд ли будут реализованы, если не произойдёт модернизации структуры системы образования Республики. Она должна

стать более дифференцированной и индивидуализированной. В тоже время обеспечивать преемственность всех уровней и подсистем казахстанской системы образования от дошкольного образования до после вузовского и дополнительного профессионального образования (повышения квалификации и переподготовки) на основе лучшего мирового опыта.

#### **Использованные источники:**

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Астана. 2010 года.
2. Концепция интеллектуальных школ первого президента Республики Казахстан. Астана. 2008г.
3. Альфред Барков. Интеллект. Москва. 2008г.
4. Компетентностный подход как способ достижения нового качества образования. Москва 2002 год.

*Черенков В.И.*

*студент (магистр)*

*Тюменский Государственный Университет*

*Институт права, экономики и управления*

*Россия, г. Тюмень*

### **НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ**

**Аннотация:** Цель данного исследования заключается в изучении налогового учета доходных и расходных статей страховых организаций. В статье раскрываются понятия доходов / расходов страховых организаций, их группировки, особенности исчисления налоговой базы по статьям, сущность страховых резервов, порядок и регулирование их образования. Объектом рассмотрения является налоговый учет деятельности страховщиков. Рассматривается процесс отнесения тех или иных доходов / расходов к статьям отчетности страховых организаций.

Налогообложение деятельности страховых компаний осуществляется в соответствии с действующим налоговым законодательством. Налоговое законодательство включает в себя Налоговый кодекс, федеральные законы о налогах и сборах, законы субъектов РФ о налогах и сборах, нормативные акты органов местного самоуправления. Спецификой налогообложения деятельности страховых организаций являются особенности порядка расчета налога на прибыль и НДС.

Особенности налогообложения страховых компаний регулируются финансово – правовыми нормами частей первой и второй Налогового кодекса. Страховые компании отдельно учитывают доходы и расходы по договорам страхования, сострахования и перестрахования. Налоговой базой по налогу на прибыль страховых компаний признается денежное выражение прибыли, определяемой в соответствии со ст.247 НК РФ и подлежащей налогообложению[1].

Доходы, отражаемые страховыми компаниями для целей налогообложения, можно разделить на две группы. Первая группа – доходы, связанные с производством и реализацией (ст.249 НК РФ), и внереализационные доходы (ст.250 НК РФ). Такие доходы отражаются в общеустановленном порядке, как их отражают компании производственных отраслей. Вторая группа – доходы от страховой деятельности, описанные в ст.293 НК РФ, учитываемые в особом порядке. К ним относятся: страховые премии по договорам страхования; вознаграждения за оказание услуг страхового агента, брокера; вознаграждения, полученные страховщиком за осмотр принимаемого в страхование имущества и выдачу заключений об оценке страхового риска, а также за определение причин, характера и размеров убытков при страховом событии. Согласно ст.294.1 НК РФ к доходам страховых компаний, осуществляющих обязательное медицинское страхование, кроме доходов, предусмотренных ст.249 и ст.250 НК РФ, относятся также средства, перечисляемые территориальными фондами обязательного медицинского страхования.

Страховые компании используют в налоговом учете метод начисления. Порядок признания доходов в целях налогообложения при использовании данного метода устанавливается п.п.1 – 3 ст.271 НК РФ. В этом случае для разных видов страхования предусмотрен различный порядок признания страховых премий. Доходы в виде всей суммы страхового взноса, причитающейся к получению, признаются на дату возникновения ответственности налогоплательщика перед страхователем по заключенному договору вне зависимости от порядка уплаты страхового взноса (за исключением договоров страхования жизни и пенсионного страхования). По договорам страхования жизни и пенсионного страхования доход в виде части страхового взноса признается в момент возникновения у страховщика права на получение очередного страхового взноса в соответствии с условиями договоров. Суммы вознаграждения за услуги по страхованию признаются доходом для целей налогового учета на дату их оказания. Это следует из п.3 ст.271 НК.

Другие доходы, указанные в ст.293 НК РФ, являются внереализационными. Это суммы возврата страховых резервов, доходы от реализации перешедшего к страховщику права требования страхователя к лицам, ответственным за причиненный ущерб, а также суммы санкций за неисполнение условий договоров страхования, признанные должником добровольно либо по решению суда.

Как и доходы, расходы страховых компаний можно разделить на две группы. К первой группе относятся общие для всех организаций расходы. Они перечислены в ст.254 – 269 НК РФ. Вторая группа – это специфические расходы страховых компаний, перечисленные в ст.294 НК РФ, то есть расходы на страховую деятельность. К ним относятся: страховые выплаты по договорам страхования; возврат части страховых премий, а также

выкупных сумм по договорам страхования; вознаграждения за оказание услуг страхового агента или страхового брокера; расходы по оплате организациям или отдельным физическим лицам оказанных ими услуг, связанных со страховой деятельностью; другие расходы по осуществлению страховой деятельности. К расходам страховых компаний, осуществляющих обязательное медицинское страхование, кроме расходов, предусмотренных ст.254 – 269 НК, относятся также расходы, понесенные ими при осуществлении страховой деятельности по обязательному медицинскому страхованию, в том числе суммы отчислений в страховые резервы (резерв оплаты медицинских услуг, запасной резерв, резерв финансирования предупредительных мероприятий).

При методе начисления расходы в виде страховых выплат по договору учитываются на дату возникновения у страховой компании обязательства по выплате страхового возмещения в пользу страхователя по фактически наступившему страховому случаю (ст.330 НК РФ). Размер сумм страховых выплат определяется в соответствии с Законом РФ от 27.11.92 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Расходы, связанные с оказанием услуг страхового агента, эксперта, аварийного комиссара и т. п., признаются на дату подписания акта приемки-передачи услуг. Это следует из п.2 ст.272 НК РФ[2].

Страховые компании обязаны формировать страховые резервы для выполнения своих обязательств перед страхователями, как того требует пункт 26 Закона № 4015-1. Суммы отчислений в такие резервы относятся к внереализационным расходам по страховой деятельности (п.п.1 п.2 ст.294 НК РФ). Страховые компании могут формировать фонд предупредительных мероприятий в целях финансирования мероприятий по предупреждению наступления страховых случаев. Основание – статья 26 Закона № 4015-1. При этом необходимо помнить, что формирование такого резерва не связано с выполнением страховщиком страховых обязательств.

Расчет страховых резервов производится отдельно по накопительному (не рисковому) страхованию жизни и иным видам страхования.

Формирование страховых резервов по страхованию жизни осуществляется с целью оценки обязательств страховщика по предстоящим страховым выплатам и обслуживанию этих обязательств по договорам страхования, сострахования, перестрахования (в части принятия страхового риска), относящимся к страхованию жизни, которое обеспечивает защиту имущественных интересов, связанных с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, а также с наступлением иных событий в жизни страхователей, предусмотренных договором страхования в инвестиционном доходе страховщика.

Страховые резервы по страхованию жизни формируются при условии, что методы расчета страховых тарифов основаны на уравнении

эквивалентности актуарной стоимости страховых выплат по предстоящим страховым случаям и актуарной стоимости страховых премий на начало срока действия договора страхования, с применением таблиц смертности, заболеваемости, инвалидности, начислении в период действия договора страхования нормы доходности. Актуарная стоимость страховых выплат и поступлений вычисляется путем дисконтирования предполагаемых денежных выплат с учетом вероятностей, с которыми также денежные выплаты (поступления) будут произведены.

Формирование страховых резервов по страхованию жизни производится страховщиками на основании Положения о формировании страховых резервов по страхованию жизни, разработанного в соответствии с требованиями Порядка формирования страховых резервов по страхованию жизни, утвержденного приказом Минфина России от 09.04.09 №32н.

В состав страховых резервов по страхованию жизни включены:

- математический резерв;
- резерв расходов на обслуживание страховых обязательств;
- резерв выплат по заявленным, но неурегулированным страховым случаям;
- резерв дополнительных выплат (страховых бонусов);
- выравнивающий резерв.

Обязательными для формирования являются математический резерв и резерв выплат по заявленным, но неурегулированным страховым случаям. Другие страховые резервы формируются в зависимости от условий договоров страхования жизни и программ страхования.

Страховые резервы рассчитываются на основе резервного базиса с учетом условий договоров страхования жизни. Состав и значение параметров резервного базиса определяются исходя из рисков, включенных в договор страхования жизни, с учетом прогнозов макроэкономического развития (демографические показатели, ставка рефинансирования) и показателей развития фондового рынка.

Резервный базис должен включать такие параметры, как норма доходности, таблицы, используемые для формирования страховых резервов, содержащие вероятности наступления таких событий, как смерть, инвалидность и др., показатели, позволяющие по договорам страхования с уплатой страховой премии в рассрочку корректировать величину математического резерва, абсолютную величину или долю будущих расходов страховщика по обслуживанию договоров страхования жизни и долю расходов на осуществление страховых выплат в процентах от страховой суммы.

Математический резерв рассчитывается по каждому договору в отдельности, программе страхования и в отношении каждого застрахованного. Величина математического резерва на страховую годовщину определяется как разность между актуарной стоимостью

страховых выплат по предстоящим страховым случаям и актуарной стоимостью предстоящих поступлений резервируемой нетто – премии.

Величина резерва выплат по заявленным, но неурегулированным страховым случаям на дату расчета определяется как совокупный объем денежных сумм, подлежащих выплате застрахованному при наступлении страхового случая. Для расчета итоговой величины резерва выплат по заявленным, но неурегулированным страховым случаям указанные суммы увеличиваются на сумму расходов по осуществлению страховых выплат, но не более 3% их величины.

Страховщик рассчитывает страховые резервы на отчетную дату (конец отчетного периода) при составлении бухгалтерской отчетности. Расчет страховых резервов производится на основе данных учета и отчетности страховщика[3].

Для расчета страховых резервов договоры страхования (сострахования) распределяются по учетным группам:

- a. страхование от несчастных случаев и болезней;
- b. добровольное медицинское страхование;
- c. страхование пассажиров (туристов и др.);
- d. страхование граждан, выезжающих за рубеж;
- e. страхование средств наземного транспорта;
- f. страхование средств воздушного транспорта;
- g. страхование средств водного транспорта;
- h. страхование грузов;
- i. страхование складских товаров;
- j. страхование сельскохозяйственного урожая;
- k. страхование предпринимательских (финансовых) рисков;
- l. добровольное медицинское страхование гражданской ответственности владельцев автотранспорта;
- m. страхование гражданской ответственности перевозчика;
- n. страхование профессиональной ответственности;
- o. страхование ответственности за неисполнение обязательств.
- p. договоры, принятые в перестрахование, кроме договоров перестрахования, в соответствии с условиями которых у перестраховщика возникает обязанность по возмещению заранее установленной доли в каждой страховой выплате, производимой прямым страховщиком при непропорциональном перестраховании.

Договоры пропорционального перестрахования относятся к тем же учетным группам, что и соответствующие договоры страхования (сострахования). Для расчета страховых резервов страховщик может внутри каждой учетной группы вводить дополнительные учетные группы договоров в зависимости от условий договоров, объектов страхования, местонахождения объектов страхования и перечня страховых рисков.

### **Использованные источники:**

1. Романова М.В. Страховые организации: урегулирование споров и признание расходов / М.В. Романова. – (Страхование) //Аудиторские ведомости. – 2011. – №2. – с. 67 – 79.
2. Щербаков В.А. Страхование: учеб. пособие для студ., обуч. по спец. «Финансы и кредит» / В.А. Щербаков, Е.Н. Костяева. – 2 – е изд., перераб. и доп.. – Москва: КноРус, 2009. – 312 с.
3. Гарант. Информационно – правовой портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://base.garant.ru/10900200/28/#block\\_22222](http://base.garant.ru/10900200/28/#block_22222). – Налоговый кодекс Российской Федерации.

*Чернова О.А., д.э.н.  
профессор  
кафедра информационной экономики  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ИМПЕРАТИВОВ НЕСЫРЬЕВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

### **Аннотация**

В статье дается оценка уровня инновационной активности малого промышленного бизнеса в России. Анализируются факторы, оказывающие ростоформирующее и лимитирующее воздействие на развитие инновационно-ориентированных малых предприятий.

**Ключевые слова:** малый бизнес, инновационная активность, факторы инновационного развития.

В условиях реализации императивов несырьевой модели развития российской экономики, определяемых как внешними вызовами мирового экономического сообщества, так и внутренними задачами обеспечения сбалансированного развития отраслевых и региональных сегментов, актуализируется задача создания эффективного сектора предприятий малого бизнеса, ориентированных на реализацию промышленных инноваций, особенно в перерабатывающих и обрабатывающих отраслях. Малый бизнес становится неотъемлемым элементом современной экономико-теоретической и институциональной концепции промышленной политики, обеспечивая повышение интенсивности инновационной активности предприятий, способствуя росту конкуренции.

Основным аргументом в пользу определяющей роли малого бизнеса в обеспечении экономического инновационного роста является тот факт, что несмотря на то, что наибольший удельный вес в научных исследованиях, как в России, так и за рубежом, принадлежит крупному бизнесу, эффективность реализации инновационных проектов в малом бизнесе выше, чем в крупном [1]. Кроме того, если крупный бизнес в основном осуществляет

«улучшающие» инновации, то малый в большей степени склонен к риску применять радикальные инновации, позволяющие совершить технологический прорыв [2].

Однако темпы развития инновационного малого бизнеса в промышленности России, имеющего стратегическое значение для модернизации национальной экономики, не отвечают новым реалиям и перспективам. В «Стратегии Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2015г.» отмечается, что в предпринимательском секторе доминируют отсталые технологические уклады, низким остается уровень восприимчивости компаний к новым технологическим решениям, в значительной части компаний управление их деятельностью осуществляется ситуативно. Ресурсы предпринимательского сектора ориентированы в большей степени на закупку импортного оборудования, при этом предлагаемые сектором исследований и разработок знания в большей степени востребованы за рубежом [3]. Это, в частности, объясняется тем, что *европейские государства* играют активную роль в процессе формирования инновационных систем национального и регионального уровней. В рамках Барселонского соглашения 2002 года главы европейских государств и правительств согласились в течение 10 лет увеличить финансирование НИОКР с 1,9 до 3 % ВВП, что позволит им к концу 2014 года достичь технологического уровня США и Японии.

При этом расходы на НИОКР в 2009 г. в России оценивались в 1,25% ВВП против 1,7% ВВП в Китае; 2,34% в странах ОЭСР; 2,91% ВВП в США; 3,36% ВВП в Японии. Согласно последним данным Росстата, расходы РФ на НИОКР составили в 2012г. всего 1,68% ВВП, причем вклад государства составил 0,56%, а бизнеса - 1,12%. На этом фоне инновационность продукции России составляла 7,8% в 2012 году, 6,1%- в 2011 году, 4,9% - в 2010 году. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, сократилась к 2012году на 18,1% по сравнению с 2000годом, а по сравнению с 1992годом - в два раза.

Анализ официальных статистических данных указывает на наличие противоречия между теоретическими положениями ряда отечественных экономистов о новаторской деятельности малого бизнеса и реальными показателями инновационной активности действующих предприятий. Так, в 2011 году доля промышленных предприятий малого бизнеса, осуществляющих инновации, в целом по видам экономической деятельности не превышала 6% (рисунок 1).

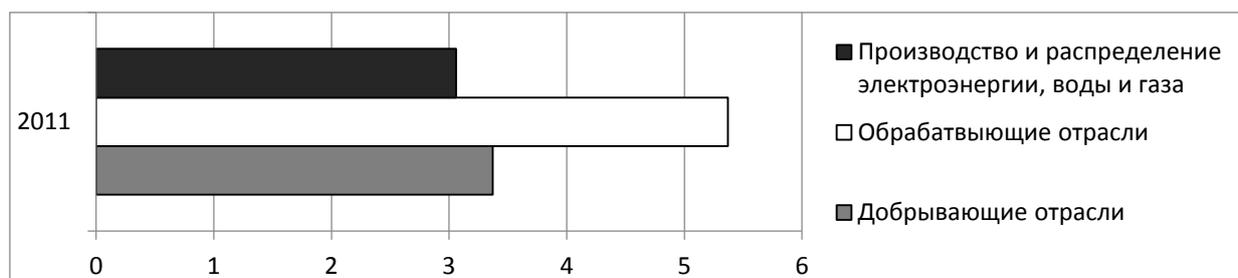


Рисунок 1 – Удельный вес промышленных предприятий малого бизнеса, осуществляющих технологические инновации [4]

Анализ уровня инновационной активности промышленных предприятий малого бизнеса, функционирующих в несырьевом секторе экономики в 2011 году (рисунок 2,) позволяет сделать вывод о том, что наибольшую инновационную активность проявляют предприятия, функционирующие в сфере производства электронного и оптического оборудования, электрооборудования, а также химического производства, – более 13%. В традиционных сферах деятельности: текстильное, швейное производство, производство обуви, изделий из кожи, пищевое производство и прочие, - уровень инновационной активности малых предприятий, как правило, не превышает 5%.



Рисунок 2 - Уровень инновационной активности промышленных предприятий малого бизнеса по экономическим видам деятельности [4], %

Данные статистики также свидетельствуют о том, что ожидаемая трансформация экономик регионов страны чаще всего проявляется в перераспределении ресурсов из производственной сферы в сферу торгово-посреднических услуг. В настоящее время сектор малого бизнеса, несмотря на реализацию целевых программ его поддержки федерального и регионального уровней, развивается преимущественно стихийно. Рычаги инновационного развития промышленного бизнеса практически не работают, изменение форм и методов функционирования производства в большей степени можно расценивать как имитацию инноваций. Сфера деятельности предприятий малого бизнеса достаточно разнообразна, однако мало ориентирована на инновации. Так, при зарегистрированных в 2011 г. 1 593,8 тыс. малых предприятий в России затраты на технологические инновации составили 9479,3 млн. руб. То есть в среднем на одно предприятие приходится 6 тыс. рублей. Причем малый бизнес мало затрагивает промышленный сектор экономики и находит наибольшее

развитие в тех сферах, которые не требуют большого вложения капитала и обеспечивают быструю окупаемость инвестиций: финансово-спекулятивная деятельность, торгово-посреднические операции.

Следует отметить, что такое положение в сфере развития промышленного малого бизнеса в целом незначительно отличается от общих тенденций развития промышленного бизнеса в России. Так, анализ уровня инновационной активности промышленных предприятий крупного бизнеса, действующих в несыревом секторе экономики (рисунок 3), демонстрирует наибольшую инновационную активность предприятий химического производства, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования. В то же время в традиционных сферах деятельности уровень инновационной активности предприятий также находится в пределах 3-7%.

Такая ситуация может считаться вполне имманентной многим доиндустриальным обществам и совершенно чуждой современному рыночному хозяйству развитых экономик, где именно промышленность выступает основой инновационного развития и оказывает влияние на состояние других отраслей через тесные производственные связи. Данная ситуация, сложившаяся в российской промышленности, безусловно, требует комплексного анализа и осмысления причин ее отставания от макроэкономической динамики мировых держав с целью выбора направлений совершенствования механизмов промышленной политики на основе выявления лимитирующих факторов инновационного развития в секторе малых промышленных предприятий.



Рисунок 3 - Уровень инновационной активности промышленных предприятий крупного бизнеса по экономическим видам деятельности [4], %

В современной экономической литературе выделяют целую совокупность лимитирующих факторов инновационного развития малого промышленного предпринимательства, среди которых можно выделить общие причины, сдерживающие развитие инновационного малого бизнеса в России, а также дополнительно те из них, которые являются специфическими для промышленных предприятий малого масштаба. К общим лимитирующим факторам инновационного развития малого бизнеса относятся следующие:

- недостаток собственных финансовых ресурсов для проведения научных разработок, приобретения высокопроизводительного оборудования для проведения исследований;
- недостаточное развитие рынка микрофинансирования высоко рискованной инновационной деятельности, недоступность финансовых и кредитных ресурсов на приемлемых для малого бизнеса условиях;
- низкий спрос на продукцию «кустарного» производства, конкурентное давление со стороны крупного бизнеса и зарубежных производителей;

- недостаток возможностей кооперирования с другими предприятиями и научными организациями для проведения исследований;
- отсутствие отраслевой направленности стимулирования активности малого предпринимательства.

Среди специфических проблем развития инновационных малых предприятий в промышленности по сравнению с другими сферами экономической деятельности можно выделить следующие:

- потребность в большей величине стартового капитала по сравнению, в частности, с предприятиями среднего масштаба деятельности;
- большой срок окупаемости инвестиций в сравнении с крупными предприятиями;
- большая рискованность инвестиционных вложений;
- более высокие входные барьеры на рынок;
- большая сложность в получении банковских кредитов;
- большие финансовые затраты на подключение к инженерным, коммунальным и энергетическим сетям инфраструктуры;
- целевые программы направлены преимущественно на стимулирование малого бизнеса не в промышленном секторе реальной экономики, а в иных видах экономической деятельности;
- механизмы ГЧП в сфере промышленного предпринимательства ориентированы в большей степени на крупный и средний бизнес;
- промышленные малые предприятия испытывают острый недостаток квалифицированных рабочих и инженерно-технических кадров;
- высокая стоимость сырьевых ресурсов [5].

Из этого следует, что рост уровня инновационной активности промышленных предприятий малого масштаба значительно сдерживается неблагоприятной институциональной средой и существенными ресурсными ограничениями. Кроме того, большая часть факторов, лимитирующих рыночное поведение малых промышленных предприятий, обусловлена спецификой производимого ими инновационного продукта. Она заключается в том, что промышленные инновации могут иметь двойственную природу – направляться непосредственно в потребление в виде готовой, то есть конечной, продукции, либо участвовать в производственном процессе в качестве ресурса для продуцирования новых инноваций. Иными словами, как правило, наряду с товарами общего потребления промышленные предприятия производят продукцию, которая используется в дальнейших технологических цепочках других предприятий – смежников по производственной деятельности, то есть является новым ресурсом для очередного инновационного технологического цикла. Однако, как справедливо отмечает А.А. Еремеев, данный сегмент рынка занимают зарубежные отраслевые конкуренты и более 90% существующего спроса удовлетворяется импортом [6]. В связи с этим, считают многие

исследователи, российские предприниматели малого масштаба слабо мотивированы к реализации инновационных проектов.

Очевидно, что решить вышеуказанные проблемы без активной государственной поддержки малый бизнес не имеет возможности. При этом речь идет не об административном вмешательстве государства в деятельность малых промышленных предприятий, а о проведении существенных институциональных преобразований инновационной среды, в которой они функционируют, развитии инфраструктуры поддержки инновационного бизнеса в промышленной сфере.

#### **Использованные источники:**

1. Галица И. Инновационный концерн как интегральная форма организации бизнеса // Экономист, 2001. № 11. С. 27–34.
2. Муртазин А.С. О роли малого бизнеса для формирования инновационной экономики // Креативная экономика. — 2011. — № 2 (50). — с. 68-72.
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Стат.сб./ Росстат. - М., 2013. – 124 с/
4. Шиганов В.В. Структуризация проблем малого промышленного сектора и причины их возникновения // Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства / Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 10-19 марта 2010 г. - М.: Издательство «Креативная экономика», 2010 – с. 7-9.
5. [www.mon.gov.ru/science-politic/conception](http://www.mon.gov.ru/science-politic/conception)
6. Еремеев А.А. Концепция инновационного развития промышленности // Экономический журнал. 2011. №2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://economicarggu.ru/2011\\_2/eremeev.pdf](http://economicarggu.ru/2011_2/eremeev.pdf).

*Чернова О.А., доктор экономических наук  
профессор*

*кафедра информационной экономики*

*Южный федеральный университет*

*Чернова М.Г.*

*студент*

*Российская академия народного хозяйства и  
государственной службы при Президенте РФ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РОСТОФОРМИРУЮЩИЕ И ЛИМИТИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЫВШИХ ШАХТЕРСКИХ ГОРОДОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

### **Аннотация**

В статье анализируется современное состояние экономики и социальной сферы бывших шахтерских территорий Ростовской области. Выявлены факторы, определяющие уровень детерминант их

инновационного развития и разработаны рекомендации по формированию ростоформирующих факторов.

**Ключевые слова:** инновационное развитие региона, модернизация, ростоформирующие факторы, лимитирующие факторы, шахтерские территории.

Обеспечение сбалансированности развития национальной экономики может быть достигнуто только в случае максимально полного вовлечения в происходящие в настоящее время процессы модернизации и инноватизации экономико-ресурсного потенциала регионов. Особо остро данная проблема стоит для регионов, имеющих высокую деформацию внутрорегиональных пропорций и характеризующихся сверхконцентрацией ресурсов инновационного развития в «региональных столицах» и наличием лиценных инвестиционной привлекательности отсталых периферийных территорий.

В Ростовской области проблемы формирования стратегии сбалансированного инновационного развития связаны, прежде всего, с необходимостью стимулирования модернизационных преобразований экономики бывших шахтерских городов, которые бы обеспечивали реализацию функций самовоспроизводства и устойчивого саморегулируемого роста.

Несмотря на территориальную близость бывших шахтерских городов Ростовской области к промышленно развитым центрам региона, что согласно теории «диффузии нововведений» выступает одним из решающих факторов, определяющих развитие инновационно-активной среды [1, 2, 3 и др.], в большинстве случаев, смежные с «точками роста» территории являются поставщиками ресурсов для данных промышленных центров. Территориальная близость определяет не инновационную, а сырьевую и транзитную траекторию развития периферийных городов, сопровождающуюся миграцией высококвалифицированных кадров и капитала в «точки роста» [4]. Данный тезис подтверждается показателями социально-экономического развития городов Ростовской области, где бывшие шахтерские моногорода (гг. Новошахтинск, Зверево, Гуково, Донецк,) демонстрируют очень низкие показатели на фоне промышленно развитых гг. Ростова-на-Дону, Таганрога, Волгодонска, при этом в городах, находящихся в непосредственной близости от «точки роста» (как, например, гг. Таганрог и Волгодонск), наблюдается наиболее высокий уровень миграции населения (таблица 1).

**Показатели социально-экономического развития городов  
Ростовской области в 2012 году [5]**

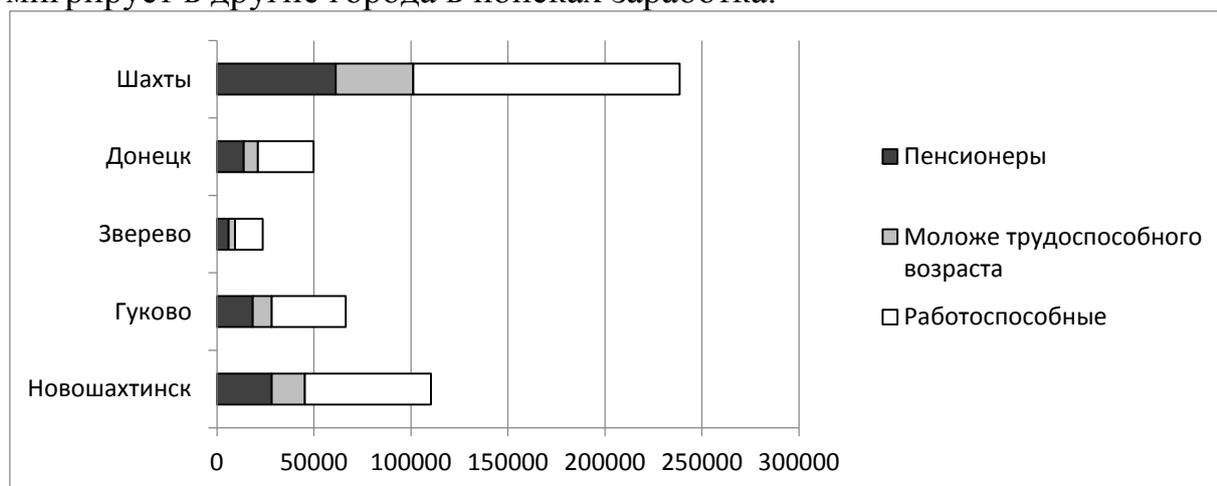
Город	Число объектов бытового обслуживания на	Инвестиции в основной капитал, тыс.руб	Численность врачей, на 10 тыс. чел. населения	Отгружено товаров собственного производства (обрабатывающие производства), тыс.руб	Удельный вес убыточных организаций	Миграционный прирост
Зверево	2,04	396095	2,04	-	50	-305
Гуково	6,9	448405	2,2	535169	35	-73
Донецк	2,4	443079	1,98	1237599	55,56	79
Шахты	2,55	1943189	2,7	25146609	14,89	-12
Новошахтинск	1,76	812316	2,03	1452729	15,38	414
Ростов-на-Дону	3,97	52779447	8,79	170593609	20	8054
Волгодонск	3,2	28222253	3,93	14578537	18	-224
Таганрог	2,68	6733578	4,22	6733578	22,7	-620

Рассматривая проблемы инновационного развития бывших шахтерский городов, следует отметить, что их современное состояние во многом обусловлено факторами предшествующего развития, определившим специфику состояния ресурсного потенциала модернизации, а также систему хозяйственных связей и взаимодействий.

Так, до начала 90-х годов XX века шахтерские моногорода Ростовской области, отличались высокими показателями социально-экономического развития, представляя собой, так называемые, «точки роста»: развивалась социальная инфраструктура (строились детские сады, школы и другие учебные заведения, спортивные комплексы, больницы и профилактории), значительными темпами шло жилищное строительство целых микрорайонов, появлялись объекты культуры (клубы, дворцы культуры, библиотеки), указанные объекты на своем балансе имела практически каждая шахта.

В условиях реструктуризации угольной отрасли и массовом закрытии горнодобывающих предприятий в Ростовской области объекты инфраструктуры были разрушены, поскольку то, что раньше находилось на балансе горных предприятий, после их закрытия не представляло интереса для новых собственников. Реструктуризация привела к значительному имущественному расслоению населения, бесперспективной демографической ситуации, дефициту квалифицированных трудовых ресурсов, проблемам в здравоохранении и образовании, воспроизводстве социальной жизни, развитию тенденции депопуляции, повышению доли пенсионеров среди жителей города. Фактическая численность жителей шахтерских городов намного ниже данных переписи, поскольку большая

часть трудоспособного и предпринимательски активного населения мигрирует в другие города в поисках заработка.



**Рисунок 1 – Соотношение отдельных категорий населения в бывших шахтерских городах Ростовской области в 2013 году, чел. [5]**

С точки зрения системного подхода ключевыми факторами (детерминантами), определяющими потенциал инновационного развития территории, являются следующие:

- наличие ресурсов модернизации, к которым, в частности относятся трудовые ресурсы, инвестиционные ресурсы, научно-технический и интеллектуальный потенциал и др.;
- наличие восприимчивости социально-экономической системы региона (территории) к модернизационным преобразованиям;
- уровень развития социальной и инновационной инфраструктуры, обеспечивающей хозяйствующий субъекты необходимыми ресурсами.

Анализируя содержание данных факторов, выделим те, которые определяют ростоформирующее воздействие, и те, которые оказывают лимитирующее воздействие на инновационное развитие бывших шахтерских территорий Ростовской области (таблица 2).

Очевидно, что наряду с общими факторами, присущими для всех российских регионов, лимитирующими инновационную активность населения (недостаточная внутренняя мотивация предпринимательски активного населения к инновационной деятельности, отсутствие надежной системы страхования инвестиционных рисков), бывшие шахтерские территории отличаются специфическим содержанием детерминант, обусловленных социально-экономическими, демографическими и социально-психологическими последствиями реструктуризации угольной отрасли. В результате, будучи менее всего подготовленными к восприятию инновационных преобразований, они оказались в условиях замкнутого обособленного хозяйства, где формирование ростоформирующих инновационного развития сдерживается подавлением диффузии инноваций, обусловленным «наложением» новаций на полуразрушенную социокультурную и социально-экономическую сферу отношений.

В то же время, бывшие шахтерские территории имеют значительное количество неиспользуемых факторов производства, включение которых в инвестиционные проекты позволит обеспечить экономический рост. В частности, развитие бывших шахтерских территорий представляется возможным вследствие наличия у них сравнительных преимуществ благодаря низкой стоимости факторов производства, наличию большого количества незастроенных территорий.

Таблица 2

**Ростоформирующие и лимитирующие факторы инновационного развития для бывших шахтерских территорий Ростовской области**

Детерминанты инновационного развития	Ростоформирующие факторы	Лимитирующие факторы
Наличие ресурсов модернизации	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Улучшение демографической ситуации (повышение уровня рождаемости)</li> <li>– Строительство объектов ЖКХ</li> <li>– Большое количество незастроенных территорий в следствии некомпактности городской застройки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Большая доля пенсионеров и людей предпенсионного возраста, консервативных в своих пристрастиях и менее способных воспринимать новшества</li> <li>– Миграция молодежи, активной и деловой части трудоспособного населения в крупные развитые промышленные центры в поисках заработка.</li> <li>– Приток представителей социально-незащищенных слоев населения из республик с нестабильной политической ситуацией, стран ближнего зарубежья, не имеющих образования и не способных к инновационной деятельности</li> <li>– Низкие доходы местных бюджетов</li> </ul>
Восприимчивость к модернизационным преобразованиям	Территориальная близость к «точкам роста»	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Низкая предпринимательская активность населения, страх потерять работу</li> <li>– Концентрация усилий предпринимателей на максимизации краткосрочных прибылей</li> <li>– Отсутствие инвестиционной привлекательности для крупного бизнеса</li> <li>– Низкий уровень информационной и финансовой грамотности населения</li> </ul>
Уровень развития социальной и инновационной инфраструктуры	Наличие финансово-кредитных учреждений, фондов поддержки инновационного малого бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Разрушенная социальная инфраструктура</li> <li>– Неэффективность работы муниципальных бизнес-инкубаторов</li> </ul>

При этом повышение уровня социально-экономического развития будет достигаться из наивысшей производительности при использовании данных факторов производства при одновременном привлечении мобильных ресурсов других территорий.

Кроме того, важным ростоформирующим фактором модернизации экономики бывших шахтерских территорий может стать «закрепление» здесь инновационно-активной молодежи. На наш взгляд, обеспечение инновационного развития экономики бывших шахтерских городов предполагает признание молодежи основным стратегическим ресурсом. При таком подходе принципиально важным базисом является создание условий привлекательности шахтерских территорий как сферы жизнедеятельности.

В комплексе факторов, определяющих привлечение и сохранение квалифицированных кадров, можно выделить следующие: обеспеченность жильем, постоянное водоснабжение, тепло- и энергообеспечение; уровень транспортного обслуживания. Для бывших шахтерских территорий эта проблема осложняется большой протяженностью и рассредоточенностью отдельных микрорайонов шахтерских городов. Школы не укомплектованы педагогическими кадрами, не хватает учителей иностранного языка, обществознания, наряду с этим учебные заведения не оснащены современной компьютерной техникой, лабораторным оборудованием, учебно-методическими материалами; не развита система дошкольной подготовки детей; городские микрорайоны «оторваны» от культурных центров.

В связи с этим необходимо обеспечить качественное улучшение уровня жизни населения, включая улучшение жилищных условий и коммунального обслуживания населения; обеспечение оснащение жизненного пространства современной транспортной, энергетической, инженерно-технической и деловой инфраструктурой; создание необходимых условий для культурного и интеллектуального развития молодежи.

Не менее важным условием, способствующим формированию ростоформирующих факторов инновационного развития экономики бывших шахтерских городов Ростовской области, является обеспечение интеграционных связей различных форм бизнеса, а также науки и бизнеса. Институционально оформленное взаимодействие на взаимовыгодных условиях крупного и малого бизнеса будет способствовать достижению приемлемого уровня модернизации производственно-хозяйственной деятельности в более короткие сроки, обеспечению лидерских позиций территориальной экономики. Немаловажное значение также имеет проведение институциональных преобразований, направленных на создание связки «наука – бизнес». Практическое решение задачи институционализации процессов интеграции науки и бизнеса видятся в создании кластерных структур [6, 7].

Таким образом, учитывая специфику ростоформирующих и лимитирующих факторов инновационного развития бывших шахтерских

территорий Ростовской области, можно сделать вывод, что построение стратегии их модернизационного развития предполагает необходимость формирования следующих основных конструктов:

- разработка и внедрение механизмов, обеспечивающих эффективное использование имеющегося ресурсного потенциала в интересах развития данной территории;
- создание условий для инициирования и стимулирования модернизации производственно-хозяйственной деятельности, в том числе на основе стимулирования интеграции малого и крупного бизнеса в форме кластерных структур;
- формирование особой прослойки инновационно активного населения – предпринимателей, являющихся носителями нововведений и имеющих активный спрос на факторы производства;
- создание условий для закрепления инновационно-активной части населения, в том числе через развитие социокультурной среды, повышения привлекательности бывших шахтерских территорий как сферы жизнедеятельности.

#### **Использованные источники:**

1. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics. 1995. Vol.19. №1.
2. Hagerstrand T. Innovation diffusion as a spatial process. – Chicago: University of Chicago Press, 1968.
3. Hirooka M. Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK. – Northampton, MA: Edward Elgar, 2006.
4. Чернова О.А. Методология и инструментарий формирования инновационно ориентированной стратегии сбалансированного регионального развития – Таганрог: Из-во ТИУиЭ, 2010. – 356 с.
5. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Моделирование процессов управления ресурсными потоками в целях развития периферийных территорий // TERRA ECONOMICUS 2013. №3.
6. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Стратегический консорциум как механизм наращивания инновационного потенциала промышленности Юга России // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2013. №3 Том 4.
7. Данные сайта [http://www.gks.ru/scripts/db\\_inet2/passport/munr.aspx?base=munst60](http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/munr.aspx?base=munst60)
8. Иванов А.В., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Капитализация ресурсов промышленного предприятия в составе кластера в стратегиях инновационного развития // Инженерный вестник Дона №4. 2013. <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4y2013/2211>

*Черняева Т.И., д.с.н.  
профессор*

*Новосельцев А.Г.  
магистрант*

*Поволжский институт управления  
имени П.А.Столыпина  
филиал РАНХиГС  
Россия, г. Саратов*

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ В РОССИЙСКИХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ТРЕНИНГОВАЯ ПЕРСПЕКТИВА**

**Аннотация.** В статье освещаются вопросы управления конфликтами в медицинских организациях. В рамках авторской модели управленческих компетенций разработана программа тренинга медиативных компетенций для руководителей медицинских организаций, разработанная на основе ALFA- структуры А. фон Хертель.

**Ключевые слова:** медицинская организация, управление конфликтами, тренинг медиативных компетенций.

Российская медицинская организация, переживающая сложные условия модернизации, оказалась в ситуации повышенной конфликтности. С одной стороны, модернизация направлена на повышение качества и доступности медицинской помощи и предполагает существенные финансовые вливания. По данным Минздрава РФ финансирование отрасли из средств федерального бюджета по предварительной оценке составило в 2013 году 413 105 452,8 тыс. руб.; в 2014 г. бюджетом будет обеспечено 357 154 180,6 тыс. руб.; 2015 г. – 260 503 600,8 тыс. руб. Предусматривается существенное увеличение поступлений из средств консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации по предварительной оценке: в 2013 г. – 855 100 000 тыс. руб.; 2014 г. – 952 000 000 тыс. руб.; за счет средств с Федерального Фонда обязательного медицинского страхования по предварительной оценке: в 2013 г. – 1 059 200 000 тыс. руб.; 2014 г. – 1 240 116 074,5 тыс. руб.[2]. Вместе с тем Росстатом отмечается общее уменьшение за последнее десятилетие — с 2000 по 2010 год — количества больниц в стране на 40 процентов, а поликлиник — на 20 процентов. При этом население России за этот период уменьшилось лишь на 2 процента [1]. Таким образом, налицо недостаточная ресурсная составляющая института здравоохранения.

По мнению С. Шишкина, перед российской медициной стоят следующие вызовы: плохое состояние здоровья населения; старение населения, и отсюда – увеличение спроса на медицинскую помощь; декларативность гарантий и низкий уровень финансовой защиты пациентов; дифференциация экономических возможностей регионов и социальных групп вкладывать средства в здравоохранение; низкая эффективность

системы здравоохранения; усложнение медицинских технологий; развитие домашней модели здравоохранения [4]. Само устройство российского института здравоохранения предполагает возможность системных конфликтов. Ситуация усугубляется тем, что тип медицинской организации, поддерживаемый государством и тип медицинской организации, ожидаемый пациентами и медицинским сообществом, не слишком соответствуют друг другу. Строгое введение стандартов и порядков оказания медицинской помощи отсылает нас к организации типа механизм / машина, в то время как пациенты годами были приучены к милосердию и заботе, характерным для организаций типа культура (подход Г. Моргана) [3]. Возрастание конфликтного потенциала предъявляет особые требования к компетенциям руководителей медицинских организаций. С нашей точки зрения, структура компетенций главного врача предполагает управленческие, коммуникативные, контекстуальные и медиативные компетенции. Последние становятся критично важными для обеспечения устойчивости медицинской организации.

Анита фон Хертель предлагает проверенную программу обучения руководителей медиации в организациях [5]. Ее подход отличается весьма важной особенностью: он не предполагает, что ответственность за разрешение конфликтов берет на себя только руководитель, принимая на себя всю полноту управленческих решений. Руководитель становится медиатором, посредником, обеспечивающим выигрыш конфликтующим сторонам, и передает ответственность участникам конфликта. Предложенная Хертель ALFA- структура включает пять этапов: конкретизацию задачи; определение списка тем; идентификацию позиций и интересов; выработку нетривиального решения; заключение соглашения. Для выполнения этих этапов требуются особые медиативные компетенции, приобретение которых предполагает последовательное прохождение девяти структурных элементов. Соотнеся модель Хертель с особенностями работы медицинских организаций, мы предложили медиативный тренинг профессионального разрешения конфликтов для руководителей медицинских организаций. Тренинг включает в себя девять ступеней, или структурных элементов в терминологии А. Хертель.

### **Ступень 1. Управление вниманием и состоянием**

Руководитель, не умеющий управлять своим состоянием и вниманием, не способен обеспечить эффективную медиацию. Поэтому участникам тренинга предлагается серия упражнений, направленных на формирование навыков управления состоянием и тренировку концентрации внимания. Существенным моментом является формирование способности управлять фокусом внимания и переносить его с внутреннего состояния на внешние объекты и обратно. При этом очень важно зафиксировать состояние устойчивой концентрации и научиться входить в него в конфликтных ситуациях. Подходящее для решения конфликтов внутреннее состояние

характеризуется внимательностью, мудростью, сдержанностью, ясностью, терпеливостью, расслабленностью, приветливостью и сопереживанием.

## **Ступень 2. Управление деэскалацией конфликта в тетраэдре отношений**

Эта ступень предполагает умение распознавать и управлять типичными моделями поведения в конфликте, который при естественном ходе событий находится в поэтапно прогрессирующем процессе обострения (эскалация конфликта). Выход из острой фазы и постепенное снижение эмоционального накала означает процесс деэскалации. Эскалация может проявляться как на внутриличностном, так и на межличностном уровне. Предотвращение внутренней эскалации – важная задача этой ступени.

Необходимо уяснить четыре модели конфликтного взаимодействия: *против другого*: борьба; *прочь от другого*: бегство; *без другого*: оцепенение, т. е. ощущение полного отсутствия; *вместе с другим*: кооперация.

Каждая из этих моделей имеет свои маркеры и свои копинг-тактики: гроза для разрядки, два извержения вулкана, глоток свежего воздуха, вытащить жало, переключить агрессию, конкретизация задач волшебной палочкой, преобразование агрессии в самореализации.

## **Ступень 3 . Визуализации и метафоры**

На этой ступени руководители учатся придавать форму нечетким мыслям и целенаправленно создавать возможности ведения переговоров на основе экспорта и импорта мыслей. Визуализация очень важна для изменения позиций в переговорах и мотивирования к изменению ситуации. Метафоры задают новые значения и новые контексты и предотвращают возможности попадания в больные зоны самолюбия. Затрагивая различные ядра конфликта, метафоры позволяют легче распознать стержень разногласий.

## **Ступень 4. Структурный менеджмент – сортировка и ее применение для разрешения конфликтов**

Причина многих конфликтов кроется в том, что люди оперируют предположительными данными. В результате недоразумение разрастается и вызывает эскалацию конфликта. На этой ступени обучающиеся проводят сортировку понятий на ключевые, подчиненные или второстепенные. Сначала обозначаются наиболее общие понятия и ожидания, с которыми согласны стороны конфликта. Чем выше ключевое понятие по степени абстракции, тем меньше оно вызывает недовольства. На второй фазе создается список тем, все темы уточняются, чтобы точно установить, о чем конкретно идет речь. На третьей фазе проводится специальная фокусировка на будущих перспективах, ценностях, интересах и желаниях. Четвертая фаза предполагает креативный процесс поиска и диагональную сортировку старых позиций. В пятой фазе идеи преобразуются в этапы, в которых понятно, что, кто и когда должен делать.

## **Ступень 5. Менеджмент различий**

Данная ступень основана на модели четырех полей по Риману. Первое поле формируется с момента рождения и оно может быть названо *поле отношений*. Отношения с другими людьми складываются по-разному и имеют разную значимость. Руководители, придающие большое значение полю отношений, радуются возможностям взаимодействия с другими людьми и ценят их. *Поле предметов* определяет значимость вещей и образцов поведения в пространстве руководства. Высокая значимость предметного поля приводит к тому, что руководитель тщательно следит за процессом и результатами деятельности своих подчиненных, удерживая собственный стандарт. Третье поле содержит созданные человеком *системы, структуры и иерархии*. Это поле предполагает следование установленным нормам и порядкам. Высокими показателями в этой сфере отличаются полководцы и руководители крупных иерархических структур, для которых важна власть ради власти. Четвертое поле – *поле креативности, удовольствия и свободы*. В широком смысле оно знаменует протест против порядка и победу анархии. Для руководителя такого типа важна свобода в принятии решений. Задачей этой ступени является распознавание конфигурации полей участников конфликта. На этой стадии участники идентифицируют и обсуждают собственные ограничения и возможности совместного действия.

## **Ступень 6. Медиация с использованием шуток**

Смех является важным ресурсом урегулирования конфликтов. Чем раньше в процессе медиации стороны начнут смеяться, тем быстрее они придут к согласию. Эта ступень достаточно сложна для тренировки, потому что требует актуализации бессознательных процессов. Самый простой вариант – использование готовых шуток и анекдотов. Самый сложный путь спонтанное создание шуток в конфликтных ситуациях. Руководитель должен начать с себя и научиться смеяться не над людьми, а над ситуациями. Для этого используются следующие технологии: создание комиксов, превращение раздражения в юмор, перенос юмора, неоконченные предложения.

## **Ступень 7. Принцип сознательных намерений**

Седьмой этап построен на необходимости осознавать сознательные намерения людей. Тот, кто следует этому принципу, исходит из того, что каждый человек действует в любой момент времени так, как он действует на основании предыдущего опыта, ключевых для него мотивов, а также приобретенных и унаследованных способностей. В результате люди начинают понимать действия и слова, прежде казавшиеся им странными.

В основу этапа заложены технологии постановки вопросов с конструктивными предварительными допущениями типа: существовало ли что-то, в связи с чем это было важно для вас? Для чего вам это нужно? Представьте себе, что проблема решена. Что конкретно изменится для

ваших сотрудников? Если бы этот вопрос был решен, что бы вы стали делать по-другому?

### **Ступень 8. Искусство задавать вопросы**

На этой ступени руководители целенаправленно обучаются ставить вопросы различных типов, необходимых в медиативном процессе. Кроме известных закрытых и открытых вопросов здесь осваиваются шкалирующие, рамочные вопросы, вопросы, ориентированные на ресурсы и циркулярные вопросы, которые обладают активирующей функцией и открывают новые возможности. Как правило, переговоры начинаются с открытых вопросов, но для их завершения нужны точные, закрывающие вопросы.

### **Ступень 9. Определение рисков возникновения конфликта**

Это последний этап обучения руководителя, который может стать и первым в реальной практике разрешения конфликтов. Распознавание и предотвращение конфликтных ситуаций – важная составляющая конфликт-менеджмента. Для этого нужно научиться проводить всесторонний, системный и регулярный аудит организационных процессов и ситуаций. Здесь снова понадобятся навыки наблюдать, слушать, использовать потенциалы наших чувств.

Итак, предлагаемый тренинг позволит руководителям медицинских организаций осуществлять контроль и управление конфликтами между различными сторонами: пациентами и врачами, врачами и администраторами, врачами и младшим медицинским персоналом, руководителями и представителями ОМС, руководителями медицинских организаций и представителями властных структур.

#### **Использованные источники:**

1. Морган Г. Имиджи организации. Восемь моделей организационного развития.- М.: Вершина.2006. 414с.
2. Хертель фон А. Профессиональное разрешение конфликтов. Медиативная компетенция в вашей жизни.- СПб: Издательство Вернера Регена. 2007.272 с.
3. Врачей становится меньше/ Огонёк. 17.09.2012.URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2010053>
4. Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации. 30 января 2014. URL: <http://www.rosminzdrav.ru/news/2014/01/30/gosudarstvennaya-programma-razvitiya-zdravooxraneniya-rossiyskoy-federatsii>
5. Перспективы реформирования российского здравоохранения. Научный семинар 15.03.2011. Фонд Либеральная миссия. URL: <http://www.liberal.ru/articles/5146>

*Черняков М.К., д-р экон.наук  
профессор, заведующий кафедрой менеджмента*

*Ашеулов А.Н.  
магистрант*

*Сибирский университет потребительской кооперации  
Россия, г. Новосибирск*

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЕ ЛИДЕРСКИХ НАВЫКОВ У РУКОВОДИТЕЛЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНОЙ КОМПАНИИ**

Аннотация. В статье рассмотрены особенности, связанные с лицами принимающими решения, которые определяют развитие предприятия. Автор рассматривает особенности сочетания разных стилей управления и делает предположение о компромиссном решении, учитывая внутренние предпочтения топ-менеджеров подсистем организации.

Abstract. The article describes the features associated with the decisions that determine the development of the enterprise. The author considers the particular combination of different management styles and makes an assumption about a compromise solution, given the internal preferences of top managers subsystems organization.

Ключевые слова. Стиль управления; совместимость; управление персоналом.

Keywords: Management style, compatibility, personnel management.

В любой организации, в том числе и строительно-монтажной, регулярно имеют место процессы, постепенно создающие новые решения, которые приводят к необходимости качественного их принятия. Это говорит о необходимости реализовывать новые траектории для развития предприятия, а также – входящих в него подсистем. Эти подсистемы формируют и двигают все предприятие в целом, но в данном процессе постоянно имеют место противоречия, которые связаны с принятием решения лидерами организации, причем на разных ее уровнях. У каждой подсистемы имеется свой руководитель (лицо принимающее решение). Каждый такой руководитель практикует свой, особый стиль управления.

Любой процесс на предприятии, в том числе и строительно-монтажной, неизбежно ведет за собой количественные и качественные изменения. Вследствие этих изменений возникают вопросы. Если какой-то вопрос не решается, тогда на предприятии возникают проблемы. Решение данных противоречий возможно посредством текущего или продолжительного согласовывания деятельности руководителей всех подсистем предприятия. Именно такой подход даст возможность развития предприятия, не неся при этом большие потери.

Решения, которые принимаются на предприятии составляют условия совместного развития предприятия. При таком развитии сочетаются

организационно-управленческие решения и стилевые особенности руководства.

Ицхак К. Адизес разработал положения о четырех разновидностей ролей [1, с. 59] руководителей и их взаимодействии в организации.

Первая роль (I) — роль производителя позволяет работать организации эффективно только в краткосрочном периоде, поскольку требуемые товары /услуги (далее — продукт) меняются со временем.

Вторая роль (II) — роль администратора гарантирует осуществление правильных действий в требуемый момент времени.

Третья роль «предпринимателя» (III) — делает организацию «проактивной».

Четвертая роль (IV) — превращает механистическую культуру предприятия, где ее сотрудники и потребители действуют изолированно, в органическую — когда люди ощущают свою взаимосвязь благодаря осознанию наличия у них общих ценностей и интересов.

Чтобы предприятие успешно работало и гармонично развивалось, необходимо грамотное использование всех четырех упомянутых ролей.

Вот как И.К. Адизес представляет всецело доминирующие стили управления, где каждый в отдельности несовместим с другими:

(I) — «одинокий ковбой». Они плохо обучены, неподготовлены и безинициативны. У них никогда не бывает свободного времени. Они никому не доверяют свою работу, так как считают, что лучше них самих этого никто сделать не может. Существует единственный способ решать проблемы — нужно больше работать без дискуссий и споров. Они путают количество и качество. Всем правит функция — что делать, а форма везде игнорируется. Для них больше — всегда лучше, работа — управление кризисами [1, с. 76];

(II) — «бюрократ», следующий неполноценный стиль, где важно не «что», а «как». Управление осуществляется в строгом соответствии с кодексом правил и стремится только, чтобы сделать организацию продуктивной. Все документируется, везде подавляющий инструктивизм. С годами сборники нормативов становятся все толще и толще. Чем больше отклонений — тем больше новых правил. Когда организация идет к краху — она идет по расписанию. Детали — главное [1, с. 80];

(III) — «поджигатель» устремлен в будущее и постоянно готовит организацию к изменениям. Он видит общую картину и его не интересуют детали и вопросы межличностных отношений организационного климата, так как важно только что-то новое, и он идет на риск. По существу это управление созданием кризисов. Подчиненные не могут следовать за лидером, так как ни понимают, что от них хотят каждый день [1, с. 83];

(IV) — «суперпоследователь» работает — «для кого». Основной объект — люди и их взаимодействие. Не высказывает в отчетливой форме свои мысли, так как хочет знать что думают другие. Он не ведет людей за собой, потому что двигается за последователями [1, с. 88].

Проведем совместимую аналогию по И.К. Азизесу соответствия ролей (топ-менеджеров) и стилей (занятых людей) в управлении организацией:

- (I) Производитель — «одинокий ковбой»
- (II) Администратор — «бюрократ»
- (III) Предприниматель — «поджигатель»
- (IV) Интегратор — «суперпоследователь»

Итак, нами рассмотрена возможность управления организацией, одним из стилей в отдельности, без слабого сочетания с другими. Когда отсутствуют все четыре стиля, то появляется пятый стиль — бездействия и пустых разговоров, причем дела всегда (когда спрашивают такого управляющего) идут отлично.

Возможны не лучшие сочетания стилей управления при образовании новых организаций, в том числе предприятий (наиболее распространенных в России) так называемых организаций с ограниченной ответственностью. Это происходит весьма часто, так как в жизни мы — одни, а в работе — несколько другие. Поэтому два встретившихся «ресурса», объединившись, вполне могут начать определенный бизнес. Однако в принятии управленческих решений возникают глубокие конфликты из-за стилевых различий. Сравнивая предпринимателя (III) и администратора (II) в данном вопросе сразу обнаруживается полная противоположность, так как первый думает быстро с приоритетом на глобальный результат. В свою очередь второй думает медленно, излишне структурирован и ориентируется на детали. При сравнении интегратора (IV) и производителя (I) обстановка примерно аналогичная, первый менее структурирован и медлит с принятием решений ориентируясь на общий интерес, второй не любит долго осмысливать и видит не всю картину событий, а лишь то место, которое наиболее заметно на данный момент времени. Совместимость для этих комбинаций управленцев-учредителей примерно такова: если они берут исполнительную власть в свои руки, то каждый занимается своей функцией, которая ему больше по душе, это видно из выше сказанного. В организации существуют много различных служб, в том числе: предпринимательские — коммерческие, производственно-технические, проектно-аналитические, транспортно-обслуживающие, делового-администрирования и другие, соответственно чем меньше они (учредители) пересекаются в текущей работе и чем больше у них самостоятельности, в том числе финансовой, тем крепче их союз. Главное — где они полезнее для дела. Об этом будут говорить финансовые результаты за отчетный период.

Приведенная выше несовместимость стилей управления объясняется (у И.К. Азизеса) личным восприятием учредителей — управленцев понятий: есть, должно быть и хочу [1, с. 206—207]. Материалистами в этом являются производители и администраторы, они хорошо понимают слово «есть». С другими представителями сложнее. Интеграторы слово «есть» путают с

«должно быть», предприниматели ушли еще дальше. Для них слова «есть» и «хочу» вполне одинаково материальны.

Рассматривая стили топ-менеджеров, следует остановиться на вопросе совместимости ролей (1—4), а именно, что никто не может быть одновременно и названных выше одинаково силен в указанных направлениях. В то же время нехватка одного из них развивает определенную предсказуемую болезнь. В зависимости от отсутствия той или иной управленческой роли организация может стать неэффективной и непродуктивной в разные временные периоды. По отдельности выше названные четыре стили, по исследованиям И.К. Адизеса в парах несовместимы. Он даже дает им олигорические названия: (I) — разум, (II) — тело, (III) — эмоции, (IV) — дух. То есть они должны присутствовать в организации, как присутствуют в человеке, но у каждого свои задачи и время действия для передачи эстафеты другому.

Рассмотрим особенности стиля управления на примере строительномонтажной компании ООО «Алвес».

При управлении данной организацией руководитель не придерживается какого либо одного стиля управления в чистом виде. Нашему начальнику более всего характерен авторитарный стиль управления, но иногда в нем (стиле) проявляются демократические нотки. Начальник использует следующие черты указанных стилей: он интересуется мнением работников, при принятии некоторых решений, но поступает в большинстве случаев по-своему. Он властен и настойчив. Он очень требователен, но обычно требует больше, чем положено по должностным инструкциям. Его мало интересует проблемы сотрудников, как рабочие, так и личные. К дисциплине в коллективе относится строго, иногда даже жестко. Предпочитает больше наказывать, чем поощрять сотрудников к работе.

Из этого следует, что стиль управления моего начальника наиболее всего соответствует авторитарному стилю. Т.к. управление организацией полностью в его руках, он очень строг и требователен, решения принимает самолично, думает, что знает все и о всем. Он не терпит обсуждения принятых им решений, даже если они не устраивают большинство коллектива. Он предпочитает не замечать свой неправоты, считая, что всегда и во всех ситуациях прав.

Большинство сотрудников считает, что начальник перегибает палку в попытке показать свою власть, не пытается заинтересовать сотрудников в лучшем отношении их к работе, не старается приблизиться к людям и их земным проблемам, т.е. для них начальник выказывает все признаки авторитарности.

Другие же сотрудники наоборот, считают, что начальник — демократ. Что он в коллективе, а не отдельно от него, готов прийти на помощь. Но при этом, как настоящий начальник держит всех в строгости и умеет приказывать так, чтобы его приказы исполнялись.

Выводы:

1. Таким образом, хорошего менеджера, лидера ценят за то — кто он есть, а не за то, что он знает и помнит. Стоит отметить, что такой человек гармоничен, склонен к постоянному размышлению, не используют метод проб и ошибок. Только такой лидер может сбалансированно использовать разные стили управления.

2. Стиль управления руководителя «Алвес» боле всего относится к авторитарному стилю. На что показывает его нежелание обращать внимание на проблемы коллектива, его жесткость и единовластие. Но его поведение можно оправдать тем, что такова специфика работы.

3. В качестве рекомендаций можно предложить руководителю больше внимания обращать на проблемы коллектива, но при этом не уходя от авторитарного стиля руководства, так как он оптимален для организации такого профиля. Также следует систематически проводить мероприятия по повышению заинтересованности сотрудников в работе, возможно, следует организовывать еженедельные совещания.

#### **Использованные источники:**

1. Адизес А.К. Управляя изменениями. М., Питер.2011. — 59—88 с., 206—207 с.
2. Каткова Л.М. Совместимость персонала в организациях. — М.: МОСУ, 2002. — 18 с.
3. Кочуров М.Г. Влияние личностных особенностей на межличностную совместимость. — Киров, 2006. — 26 с.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004. — 54 с.
5. Морозов В.А. Совместимость стилей (ролей) управления организацией // Креативная экономика, № 7, 2012. — 30 с.

*Чугунов В.И., к.э.н.*

*доцент*

*Козабаранова О.В.*

*студент 5 курса*

*экономический факультет*

*специальность «Финансы и кредит»*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное*

*учреждение высшего профессионального образования*

*«Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва»*

*Россия, г. Саранск*

## **ОФФШОРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ: ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ, ТЕНДЕНЦИИ И УГРОЗЫ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Базовой целью предпринимательской деятельности всегда ставится получение прибыли, которая может быть получена как от производства или

продажи товаров и услуг, так и от вложения денежных средств в те или иные активы. Инвестиции являются наиболее популярным инструментом получения определенного финансового результата от вложения капитала. Инвестировать можно в строительство, ценные бумаги, нематериальные активы, а можно выводить свободные деньги в оффшоры, и в этом случае, можно будет рассчитывать на более высокую норму прибыли. Оффшоры являются своеобразными экономическими зонами с привлекательной системой налогообложения и лояльным законодательством.[1]

Оффшорное инвестирование представляет собой вложение капитала в странах (или отдельных зонах в определенных государствах) с лояльной системой налогообложения для инвесторов и компаний-нерезидентов в иностранной для данной страны валюте. При этом законы тех государств, гражданами которых являются инвесторы, не действуют на территории оффшорных зон. Первые оффшоры были созданы в середине прошлого века. Инвесторам стало невыгодно платить высокие налоги в своей стране и они стали регистрировать свои компании в других государствах, где налоговая политика более мягкая.

Существуют такие разновидности оффшорных зон, как оффшорные зоны в Европе, на островах и оффшорные зоны, организованные административно-территориальными субъектами некоторых государств. Это зоны на островах в Индийском и Тихом океанах, а также в Карибском море. В таких зонах налогообложение отсутствует, либо налоги снижены до минимума, и взимается небольшой процент за различные финансовые операции. Также отсутствуют жесткие требования к бухгалтерской документации. Европейские оффшорные зоны менее выгодны, поскольку вся бухгалтерская отчетность компании подлежит тщательной проверке, а стоимость регистрации и содержания компании в европейских государствах достаточно велика. Однако это касается не всех видов бизнеса на этих территориях. Кипр (до кризиса начала 2013 года), острова в Карибском бассейне, Сейшельские острова, Доминиканская республика, Исландия и пр. считаются наиболее популярными оффшорными зонами. В большинстве оффшорных зон минимальные пороги инвестирования являются достаточно низкими (от \$500). В ряде стран, например в США, существуют ограничения, касаемые привлечения к сотрудничеству их граждан оффшорными инвестиционными компаниями.

Однако стоит, конечно, соизмерять стоимость услуг с той выгодой, которую могут принести такие небольшие вложения. В широком смысле оффшорное инвестирование является очень привлекательным вариантом для проницательного инвестора, который хотел бы исследовать другие рынки, защитить свои инвестиции от обременительных налогов на прибыль с капитала или увеличить активы, выгодно надежно вложив свой капитал туда, где действуют более лояльные и привлекательные нормы законодательства. Казалось бы, на первый взгляд, оффшорные инвестиции

связаны с огромной долей риска в слабо развитых оффшорных зонах или странах. Однако, не совсем правильно считать это верным утверждением. Разумеется, вложения в оффшоры, как и любые другие инвестиции, сопряжены с определенными рисками и требуют тщательного планирования.

Нормы, правила и политика регулирования взаимоотношений с иностранными инвесторами в этих зонах четко прописаны и соблюдаются со всей возможной точностью.[2] Механизмы оффшорного инвестирования обычно находятся на территориях с тщательно продуманными нормами, правилами и политикой, которые регулируют обращение с капиталовложениями и управление ими в пределах своей юрисдикции. Зачастую, это те зоны, в которых банковские учреждения зависят от оффшорного капитала, и которые крайне заинтересованы в сохранении своей трудно заработанной репутации налоговых убежищ с низким уровнем регулирования и высокой степенью конфиденциальности.[3] Инвестируя свои денежные средства в оффшоры, инвестор преследует ряд определенных целей:

1. Стремление минимизировать налоговые платежи. Данная схема основана на трансфертном ценообразовании. Компания реализует оффшорной фирме товар по номинальной цене. Оффшорный партнер направляет приобретенную партию конечному покупателю. Таким образом, основная выручка остается на банковских счетах в оффшоре.

Главное условие – в погоне за прибылью не понизить цену больше, чем на 20 процентов по отношению к рыночной стоимости. За превышение этого порога грозит знакомство с нормами статьи 40 Налогового Кодекса. Удобно использование договоров комиссии и агентских договоров. Грамотно составленные документы практически не привлекают внимание проверяющих инстанций.[1]

Средства инвесторов выводятся без контроля страны. Для попадания в оффшор инвесторы могут открывать счета в местных банках.

2. Стремление засекретить информацию о реальном собственнике средств. Информационная система оффшоров характеризуется отсутствием интереса к личности инвестора. Для сокрытия информации используются различные способы передачи акций оффшорным компаниям, с номинальными управляющими и акционерами.

3. Выбор наиболее привлекательного оффшора. Данный процесс достаточно трудоемок. Необходимо проанализировать налоговые инструменты выбранной зоны, степень конфиденциальности, стоимость регистрации и обслуживания.

В различных странах стоимость регистрации оффшора различна. На Кипре процедура стоит около 2500 евро, на Виргинских островах около 1000 евро. Ежегодные платежи могут составлять от 700 до 2000 евро.[5]

4. Необходимо тщательно изучать нормативно-правовую базу, регламентирующие основы ведения предпринимательской деятельности.

Нарушения налогового законодательства повлекут за собой доначисление налогов и уплату санкций.

Так, банковский кризис 2013 года на Кипре продемонстрировал, что инвестиции в оффшоры связаны с высокими рисками. Самым главным риском является риск потери своих денежных средств, либо полной или частичной потери к ним доступа в течение продолжительного времени. Оффшоры используются как инструмент для получения прибыли в краткосрочные периоды. Предполагается, что после финансового банкротства кипрской финансовой системы для российских инвесторов привлекательными для капиталовложений станут азиатские и африканские свободные экономические зоны. Оффшорные инвестиции позволяют компании экономить на налоговых и прочих платежах, получать высокую прибыль, находясь в законодательном поле. Оффшоры всегда будут оставаться высокорисковым инструментом получения дохода. Несмотря на это, их популярность во всем мире будет сохраняться. Каждый предприниматель четко понимает, что любой бизнес, приносящий достойную прибыль, требует идти на риски, и оффшоры в этом плане не исключение.[5]

Однако наряду с имеющимися рисками, следует выделить и ряд преимуществ оффшорного инвестирования.

1. Одним из важнейших преимуществ является снижение налогов.

Многие оффшоры известны как «зоны укрытия от налогов». Такие государства предоставляют иностранным компаниям существенные налоговые льготы, а в некоторых случаях даже полное освобождение от налогов. Такие мягкие условия создаются с целью привлечения как можно большего объема иностранных инвестиций.

Для небольших стран с минимальным запасом ресурсов такой способ привлечения инвесторов является практически единственным путем для развития собственной экономики.

2. Также одним из серьезных преимуществ стоит выделить конфиденциальность вложений.

Практически все оффшорные страны и зоны уже законодательно закрепили беспрекословное соблюдение корпоративной и банковской тайны. Конфиденциальность предоставляет значительное преимущество – например, известный инвестор может накапливать акции определенной компании не вызывая излишнего шума и ажиотажа в биржевых кругах.

3. Безусловно, качество обслуживания клиентов в финансовой сфере, грамотный инвестиционный менеджмент должны поддерживаться на высочайшем уровне. Это является одним из основных преимуществ оффшорного инвестирования. Так как целью создания таких зон является, в первую очередь, привлечение как можно большего числа инвесторов со всего мира. В некоторых странах инвестиционные возможности граждан за пределами своей страны ограничиваются законодательно. А оффшорные

счета являются очень гибкими и предоставляют неограниченный доступ к международным рынкам и всем основным мировым биржам. Также существует возможность вкладывать в развивающиеся экономики, в том числе в те, которые только начинают процесс приватизации некоторых отраслей экономики (например, Китай).

4. Вложения в оффшорах защищены от инфляции. Когда в собственной стране таких гарантий нет. Также это и защита от любых политических потрясений и изменений, которые могут произойти на родине инвестора.

Таким образом, оффшорное инвестирование – это отличный способ диверсификации своих инвестиционных возможностей, максимального распределения рисков, а иногда даже отсрочки обременительных налогов на прибыль с капитала, и также несомненного расширения своих финансовых горизонтов. Оффшорный бизнес поступательно развивается, «налоговые гавани» «стремятся предоставить оффшорным инвесторам новые возможности и льготы. В этой сфере ощущается довольно острая конкуренция за привлечение капитала. Таким образом, оффшорная зона – это территория или государство, заинтересованные в регистрации в нем иностранных компаний и для этого гарантирующие особенно низкие, вплоть до отмены, налоговые ставки, отсутствие жёсткого валютного контроля за иностранным капиталом.

Так, доктор экономических наук, Никита Кричевский считает, что использование оффшорных компаний – мировая практика.[7] Однако, нигде ими не пользуются так масштабно, как в России. Как правило, оффшорам принадлежит не более 1% европейских и американских предприятий. Где-то это регулируется на законодательном уровне, в других странах действуют неформальные правила. И если мировые лидеры говорят о том, что надо ужесточить меры в отношении оффшоров, то речь, прежде всего, идет о финансовых схемах, которые проводятся с их помощью для уменьшения налогообложения.

В марте 2013 года была опубликована статья депутата Госдумы фракции КПРФ С.И. Штогрин и аналитика С.П. Сурова «Оффшоры – угроза национальной безопасности России». В ней говорится о том, что если закрыть все оффшорные зоны, то бюджет нашей страны увеличится вдвое, и можно будет удвоить расходы на здравоохранение, образование, науку, культуру, оборону. По экспертной оценке под иностранной юрисдикцией находится 95% крупной российской собственности. Специалисты профильного управления МВД подсчитали, что через оффшорные счета из России было перечислено более 5 трлн. рублей за последние полтора года. Это около 10 % ВВП. [3]

Депутат Госдумы И.И. Никитчук выделяет несколько причин бегства российского капитала в оффшоры. Это и возможность ухода от налогов, и возможность вывода средств за рубеж, и возможность «обезопасить «свои»

средства от нежелательных политических перемен в России». По подсчетам экономистов за 20 лет из России, в основном через оффшоры, вывезено 2 трлн. долларов. Сумма астрономическая. Только в кризисном 2008 году за рубеж убежало более 200 млрд. долларов.[4]

Россия из-за использования услуг оффшорных зон несет огромные налоговые убытки. Экономика России теряет довольно значительные финансовые ресурсы, уходящие в оффшорные банки. Поэтому можно согласиться с общераспространенным мнением, что для современной России уход многих крупных компаний в оффшорную юрисдикцию является весьма злободневной проблемой, подрывающей экономические основы развития государства и систему национальной безопасности.

Проблема оффшоризации для России гораздо более серьезная, чем для Запада. Там в оффшоры компании и банки выводят финансовые результаты своей деятельности, т.е. прибыли. Сами же компании и банки за редкими исключениями зарегистрированы в странах Запада. А вот российский бизнес выводит в оффшоры не только свои прибыли, но и активы.

Поэтому Президентом России в Послании Федеральному собранию от 12.12.2013 года предлагается разработать систему мер по деоффшоризации российской экономики. Следует отметить, что тема оффшоров не является новой в выступлениях В.В. Путина. Особенно активно он стал поднимать вопрос о необходимости деоффшоризации экономики с 2011 года, когда стало окончательно понятно, что массовое бегство российского бизнеса в оффшорную юрисдикцию подрывает потенциал собственного развития национальной экономики.

В день выступления Путина перед Федеральным собранием американская неправительственная организация Global Financial Integrity опубликовала свой очередной годовой доклад о масштабах нелегального вывода капиталов различными странами за десятилетний период 2002-2011 гг. Охват исследования – 150 стран. Это практически все страны мира, кроме «золотого миллиарда». В данном списке Россия оказалась на первом месте по масштабам нелегального вывоза капитала в 2011 году - 191 млрд. долл. Как отмечается в докладе Global Financial Integrity, капитал уходил, прежде всего, в оффшорные юрисдикции. Для сравнения: на втором месте в списке находился Китай (151 млрд. долл.), на третьем месте - Индия (85 млрд. долл.). Общий нелегальный «исход» капитала в 2011 году был равен почти 1 триллиону долларов [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что основным «донором» оффшорных юрисдикций в мире на сегодняшний день является именно Россия. Получается, что оффшоризация российской экономики оказывает влияние не только на Россию, но и на весь мир. [7]

Хотя данная проблема поднималась неоднократно и разрабатывались определенные меры по ее решению, в Послании-2013 В.В. Путин подчеркивает, что результаты пока малозаметны. По оценкам экспертов, в

прошлом году через оффшоры или полу-оффшоры прошли российские товары общей стоимостью 111 миллиардов долларов – это пятая часть всего нашего экспорта. Половина из 50 миллиардов долларов российских инвестиций в другие страны также пришлась на оффшоры. За этими цифрами – выводы капиталов, которые должны работать в России, прямые потери бюджета страны.

Итак, в Послании были определены основные меры по решению данной проблемы.

1. Доходы компаний, которые зарегистрированы в оффшорной юрисдикции и принадлежат российскому собственнику, конечному бенефициару, должны облагаться по российским налоговым правилам, а налоговые платежи должны быть уплачены в российский бюджет.

2. Компаниям, зарегистрированным в иностранной юрисдикции, нельзя будет пользоваться мерами государственной поддержки, включая кредиты ВЭБа и госгарантии. Им, этим компаниям, также должен быть закрыт доступ к исполнению государственных контрактов и контрактов структур с госучастием.

3. Следует повышать прозрачность экономики. За предоставление заведомо недостоверных, неполных сведений о реальном положении банков, страховых компаний, пенсионных фондов, других финансовых организаций необходимо ввести уголовную ответственность в отношении их руководства.

4. Необходимо продолжить принципиальную и твёрдую линию по избавлению российской кредитно-финансовой системы от разного рода «отмывочных контор». При этом интересы добросовестных клиентов и вкладчиков проблемных банков должны быть надёжно защищены.

5. Ресурсы и государства, и частного бизнеса должны идти на развитие, на достижение стратегических целей. Например, таких как подъём Сибири и Дальнего Востока. Предлагается создать сеть специальных территорий опережающего экономического развития с особыми условиями для организации несырьевых производств, ориентированных, в том числе и на экспорт. Для новых предприятий, размещённых в таких зонах, в таких территориях, должны быть предусмотрены пятилетние каникулы по налогу на прибыль, налогу на добычу полезных ископаемых (за исключением нефти и газа), налогам на землю и имущество, а также для высокотехнологичных производств – льготная ставка страховых взносов.

Борьба с размыванием налоговой базы, с разного рода оффшорными схемами – сегодня мировая тенденция. Эти темы широко обсуждаются в формате и «восьмёрки», и «двадцатки». И Россия намерена проводить такую политику как на международном, так и на национальном уровне. [6]

Нам представляется, что деоффшоризации российской экономики будет способствовать и более жесткий контроль за трансфертным ценообразованием в стратегически важных для России отраслях экономики, а также применение более высоких тарифов на энергоресурсы,

железнодорожные и морские перевозки продукции компаний, которые зарегистрированы в оффшорной юрисдикции.

В заключении следует подчеркнуть, что применение жестких правовых, административных и экономических мер в области деоффшоризации российской экономики будет способствовать повышению прозрачности бизнеса, отказу от применения «серых и преступных» схем налогообложения, существенному улучшению инвестиционного климата в стране, увеличению доходной базы государственного бюджета и внебюджетных фондов, придаст дополнительный импульс для укрепления национальных экономических институтов, что, в конечном счете, обеспечит решение самой важной стратегической задачи – достижение устойчивого экономического роста в стране.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт MRC Markets. Оффшорное инвестирование: за и против. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mrcmarkets.ru/articles/176764/> (дата обращения 16.01.2014)
2. Официальный сайт Offshore Company. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.offshorecompany.com/ru/investing/> (дата обращения 17.01.2014)
3. Суров С.П., Штогрин С.И. «Оффшоры — угроза национальной безопасности России» [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL:[http://www.bardaks.ru/news/offshory\\_ugroza\\_nacionaln\\_oj\\_bezopasnosti\\_rossii/2013-03-02-726](http://www.bardaks.ru/news/offshory_ugroza_nacionaln_oj_bezopasnosti_rossii/2013-03-02-726) (дата обращения 16.01.2014)
4. Никитчук И.И. «Закрытие оффшорных зон» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nkoperm.ru/17210-mnogie-ekspertyekonomisty.html> (дата обращения 14.01.2013)
5. Официальный сайт РИАНовости. Оффшоры: опыт России и обсуждение мер по деоффшоризации экономики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20130618/944197086.html> (дата обращения 16.01.13)
6. Официальный сайт Президента России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/19825> (дата обращения 15.01.2014)
7. Официальный сайт Аргументы и факты. Оффшорная пыль нам в глаза. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aif.ru/money/41570> (дата обращения 15.01.2014)

*Чугунов В.И., к.э.н.*

*доцент*

*Лисаев Д.А.*

*студент 5 курса*

*экономический факультет*

*специальность «Финансы и кредит»*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования «Мордовский*

*государственный университет им. Н. П. Огарёва»*

*Россия, г.Саранск*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЛИЗИНГА**

### **Аннотация**

В статье рассматривается состояние рынка лизинга на современном этапе развития. Проводится анализ текущей ситуации, а также выделяются основные тенденции, характеризующие процесс дальнейшей эволюции российского рынка лизинговых услуг.

**Ключевые слова:** рынок лизинга, индикаторы развития, новые сделки, нетрадиционное кредитование, структура рынка, кризис.

В условиях усиления глобальной конкуренции в современном мире все острее встает вопрос модернизации и обновления отечественного производства. Особенно это актуальным становится в контексте вступления России в ВТО, так как только создание конкурентоспособного инновационного производства может позволить российским компаниям сохранить свое место на отечественном рынке. До сих пор основным источником инвестиций в модернизацию являлись собственные средства организаций, однако этого явно недостаточно. Другим активно используемым источником средств является банковская система, но она до сих пор не располагает достаточными ресурсами для долгосрочного кредитования предприятий, тем более, что большая часть компаний неконкурентоспособна и не обеспечивает высокой окупаемости инвестиций при приемлемом уровне риска. В результате привлечение средств становится практически невозможным из-за чрезмерных процентов, запрашиваемых банком. Инвестиции с фондового рынка могут использовать только ограниченное число информационно открытых крупных корпораций. В результате все больше внимания уделяется различным нетрадиционным методам привлечения капитала, при этом одним из наиболее перспективных вариантов являются лизинговые операции.

Развитие лизинга, включая формирование лизингового рынка, особенно актуально в России ввиду того, что наблюдается крайне неблагоприятное состояние парка оборудования: значителен удельный вес морально устаревшего оборудования, низка эффективность его использования, нет обеспеченности запасными частями и т. д. А лизинг

должен позволить решить данные проблемы. Предприятиям выгоднее использовать лизинг уже из-за того, что по сравнению с обычным кредитом на приобретение основных средств доходит до 10% от стоимости оборудования за весь срок лизинга, который составляет, как правило, от одного года до пяти лет.

По мнению многих экспертов современная экономическая ситуация в России является благоприятной для развития лизингового рынка. Форма лизинга позволяет преодолеть противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит, так как не имеет достаточных гарантий возврата инвестированных средств. В итоге совершение лизинговой операции оказывается выгодным всем участвующим. С одной стороны, предприятие получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; с другой стороны для банка гарантией возврата кредита становится то же оборудование, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа.

Итак, нами установлено, что развитие рынка лизинга является крайне важным для отечественных предприятий. Проанализируем его современное состояние.

В 2008-2010 годах основным фактором, под влиянием которого происходило развитие рынка, являлся мировой финансовый кризис. Его главным следствием стало сокращение лизинговой деятельности в 2009 году практически в два раза. И только в 2011 году стало вновь наблюдаться наращивание объемов операций и их возвращение к докризисному уровню.

Таблица 1 - Индикаторы развития рынка лизинга в 2006-2012 годах

Показатели	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	1 пол. 2013 года	2013 год (ожидаемое)
Объем нового бизнеса, млрд. рублей	720	315	725	1 300	1 320	594	1400 (оптим) / 1190 (пессим)
Темпы прироста, %	-27,8	-56,3	130,2	79,3	1,5	-	6,06 / -9,9
Объем полученных лизинговых платежей, млрд. рублей	402,8	320	350	540	560	330	660
Темпы прироста, %	37,0	-20,6	9,4	54,3	3,7	-	17,9
Объем профинансированных средств, млрд. рублей	442	154	450	737	640	290	690/535
Темпы прироста, %	-17,7	-65,2	192,2	63,8	-13,2	-	7,8 / -16,4
Совокупный лизинговый	1 390	960	1 180	1 860	2 530	2470	3100/2800

портфель, млрд. рублей							
Темпы прироста, %	15,6	-30,9	22,9	57,6	36,0	-	22,5 / 10,7
Номинальный ВВП России (по данным Росстата), млрд. рублей	41276,8	38807,2	46321,8	55798,7	62356,9	-	66515*
Доля лизинга в ВВП, %	1,7	0,8	1,6	2,3	2,1	-	2,1/1,8
Концентрация новых сделок на топ-10 компаний, %	32,7	50	62,4	66,5	63	65,3	-

2008 и 2009 года стали самыми проблемными для российских лизингодателей, причем со многими из них пришлось столкнуться впервые в силу молодости отечественного лизингового рынка. Кумулятивный эффект от кризиса ликвидности в банках и ограничений с финансированием, резкого ухудшения платежной дисциплины лизингополучателей, реализации масштабных валютных рисков привел к значительному сокращению рынка, за два года оно составило 68%. В результате свое внимание российские компании были вынуждены переключить с наращивания объемов бизнеса на управление рисками уже имеющегося лизингового портфеля.

2010 год ознаменовался началом восстановления, при этом уровень активности на рынке превзошел все возможные прогнозы. В 2011 году темпы прироста сделок на рынке лизинга, как и предполагалось, снизились, но, тем не менее, составляли внушительные 79,3% (против 130,2% годом ранее).

2012 год оправдал самые пессимистичные прогнозы экспертов, прирост рынка был практически нулевым (1,5%). Объем нового бизнеса за год составил 1 320 млрд. рублей, что практически не отличается от показателей 2011 года (таблица 1). Без учета сделок крупнейшей компании, «ВЭБ-лизинга», новый бизнес сократился на 5%. Совокупный лизинговый портфель на 01.01.2013 увеличился до 2,53 трлн. рублей (+36%, годом ранее +57%). Торможение рынка обусловлено, прежде всего, снижением активности в сегменте железнодорожной техники, много лет игравшем роль драйвера рынка. Так же негативно на динамике рынка отразилось удорожание фондирования из-за ужесточения банковского законодательства (поправки в инструкцию ЦБ РФ 139-И).

Представим некоторые показатели развития лизинга для большей наглядности в форме графика (рис. 1).

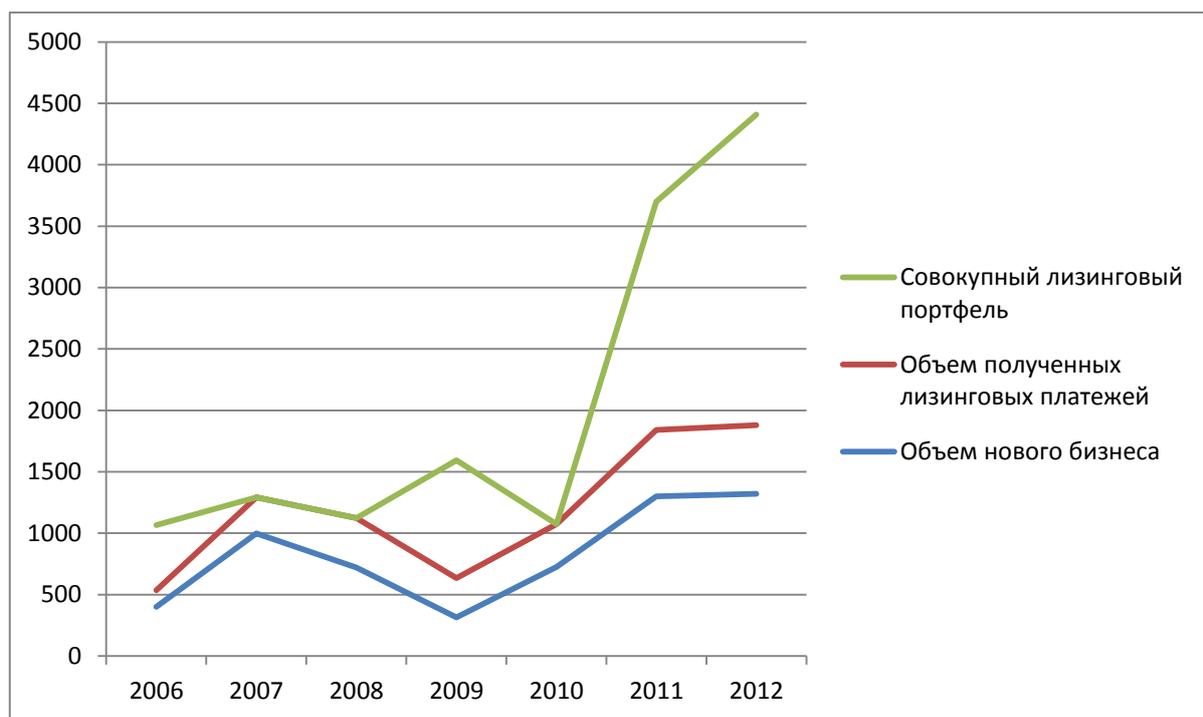


Рисунок 1 – Динамика индикаторов развития рынка лизинга, млрд. руб.

Как видим, объем нового бизнеса увеличивался до 2007 года, после чего произошел резкий спад, длившийся до 2009 г. Восстановление началось, как и указано ранее в 2010 году. В 2011 году прирост нового бизнеса составил 76,7%, но с учетом инфляции прироста к 2007 г. не было. Объем нового лизингового бизнеса в России в 2012 г. увеличился по сравнению с предыдущим годом на 1,7%. С учетом инфляции приращения объемов по сравнению ни с 2011 годом, ни с наиболее благополучным до этого 2007 г. так и не произошло.

То есть можем прийти к выводу, что рынком лизинга фаза восстановления была пройдена в 2010-2011 гг., но к дальнейшему росту он оказался неспособен.

При анализе рынка лизингового рынка обычно рассматривается еще один важный показатель – совокупный портфель. Его динамика отличается крайней нестабильностью, но последние годы характеризовались стремительными темпами роста по сравнению с кризисным 2009 годом. В целом с 2006 года совокупный лизинговый портфель вырос на 2000 млрд. руб. или 377,36%. Что касается 2013 года, то пока точных данных по его итогам еще нет. В III квартале 2013 года лизинговый рынок немного отыграл падение, продемонстрированное в 1 полугодии 2013 года. Если за январь-июнь сокращение рынка составило впечатляющие 17%, то по итогам трех кварталов оно снизилось примерно до 3%. Прирост новых сделок в III квартале 2013 года составил 37% по отношению к III кварталу 2012 года. Объем нового бизнеса за 9 месяцев 2013 года составил 940 млрд рублей (таблица 1).

Наблюдаемое сокращение темпов прироста сделок на рынке вызвано снижением темпов развития экономики страны в целом. Бизнес в этих условиях, в первую очередь, снижает инвестиционную активность, сокращая спрос на приобретение новой техники и оборудования, что сразу же отражается и на рынке лизинга. Для подтверждения можем привести данные Росстата по инвестициям в основной капитал, за 1 полугодие 2013 г. они сократились на 0,7% по отношению к 1 полугодю 2012г., в то время как в 1 полугодие 2012г. прирост к 1 полугодю 2011г. составлял 12,2%.

Кроме того, аналитиками отмечается, что показатели финансово-экономического развития России за первое полугодие 2013 года говорят о снижении у значительной части российских предприятий прибыли и темпов развития, а вместе с ними и уровня рентабельности производства. В свою очередь, это означает, что сроки окупаемости инвестиционных проектов заметно увеличиваются, а это вызывает рост рисков и повышение кредитных ставок, поскольку финансирование предоставляется на длительные сроки. В результате увеличение сроков окупаемости проектов приводит к еще большему удорожанию стоимости их реализации.

Приведенные выше данные рассчитываются согласно методике рейтингового агентства «Эксперт РА». Наряду с ним оценкой развития рынка лизинга РФ занимается Европейская лизинговая ассоциация Leaseurope. Рассмотрим динамику лизинговых операций по данным этой ассоциации (рис. 2).

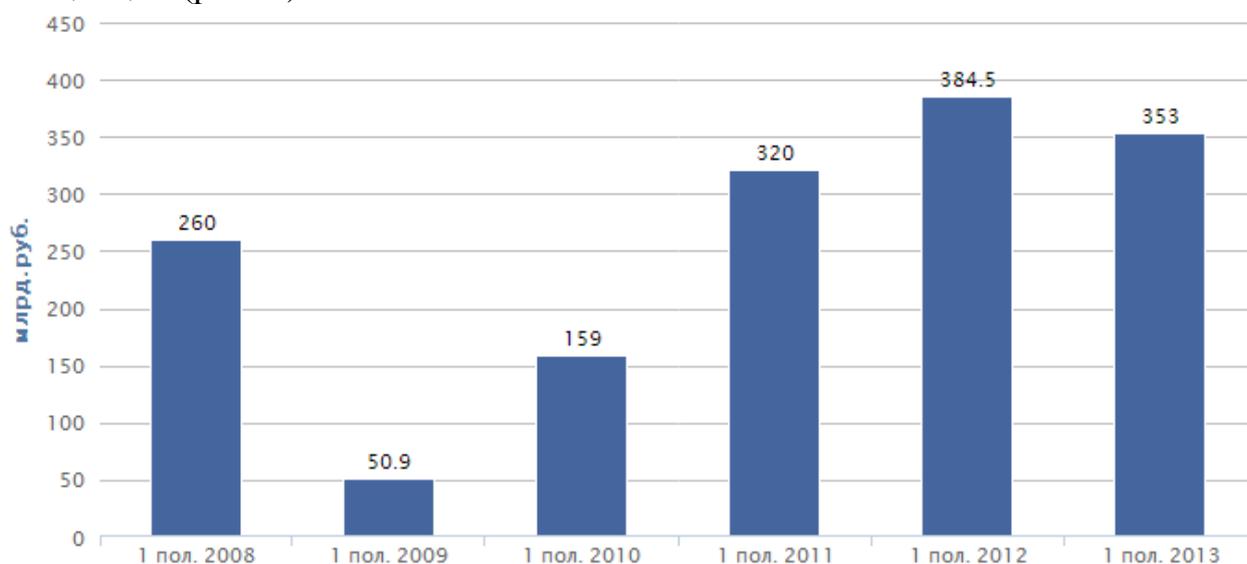


Рисунок 2 – Динамика суммы новых сделок по методике Leaseurope [6]

Анализ проводится в разрезе полугодовых данных, согласно которым поступательное развитие рынка наблюдалось с 2009 по 2012 года, которое в целом составило 333,6 млрд. руб. или практически в 6,5 раз. 2013 год охарактеризовался замедлением роста рынка лизинговых услуг, объем новых сделок по итогам первого полугодия сократился на 31,5 млрд. руб. или 8,2%.

Тем не менее, увеличение рынка в 2009-2012 гг. позволило России выйти на 4 место в рейтинге по объему лизингового рынка среди стран Европы.

Еще одним моментом, который требует освещения в рамках анализа развития рынка лизинга РФ, является его структура, которая рассматривается обычно в территориальном и отраслевом разрезах. Это позволит выделить нам драйверы роста рынка в прошлые годы и определить причины его замедления (табл. 2).

Таблица 2 – Структура рынка лизинга 2011-2012 гг., процент [5]

Сегмент	2011	2012
Железнодорожный транспорт	49,4	41,0
Автотранспорт	17,7	20,8
Авиатранспорт	6,6	9,5
Строительное оборудование и техника	8,2	8,3
Горно-, нефте-, газовое оборудование	3,9	4,3
Сельхоз оборудование и техника	0,4	2,9
Энергетическое оборудование	0,6	2,7
Машиностроительное оборудование	2,3	1,7
Здания и сооружения	2,8	1,4

С первого взгляда на таблицу 2 становится очевидно, что основной сегмент рынка – железнодорожный транспорт – сбавил свои позиции с 49,4% до 41%, в то время, как другие сегменты (за исключением недвижимости и машиностроительного оборудования) показали неплохой рост. Так, лизинг автотранспорта «подрос» почти на 20% в стоимостном выражении, авиализинг – почти в 1,5 раза. За период с 2006-2012 гг. доля основного сегмента рынка выглядит следующим образом (рис. 3).

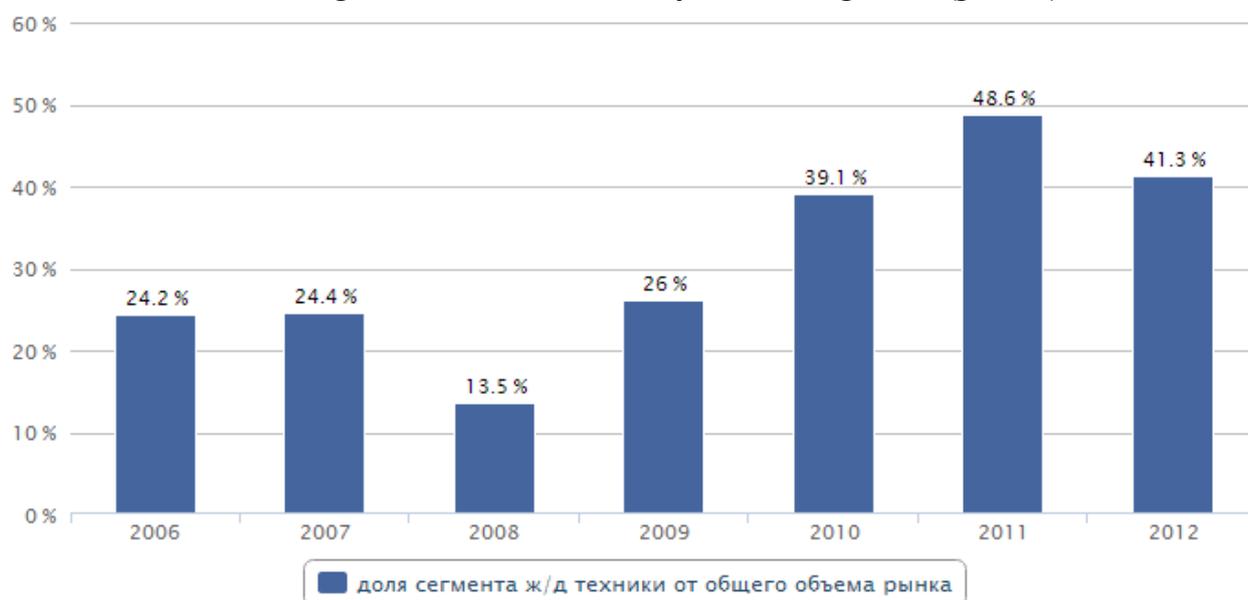


Рисунок 3 – Динамика доли сегмента железнодорожной техники на рынке лизинга РФ [7]

Многие эксперты утверждают, что причиной резкого замедления стал спад в сегменте железнодорожного транспорта. На первый взгляд это действительно так. То есть, мы без сомнения наблюдаем снижение

стоимостных объемов рынка. При этом, среди основных причин, называют насыщение рынка подвижного состава и явный профицит вагонов на рынке.

Но есть и другие факты. Так в 2012 году производство грузовых вагонов достигло исторического максимума (рост на 13,3% до 71,2 тыс. шт.), а лизинг является одним из основных инструментов для приобретения вагонов. То есть можем сказать, что хотя в стоимостном выражении объем новых сделок по лизингу железнодорожного транспорта снизился почти на 15%, при учете снижения цен на подвижной состав сегмент рынка лизинга железнодорожного транспорта в физических величинах (в количестве единиц) не снизился, а даже наоборот – вырос [8].

Для большей наглядности представим структуры рынка по отраслевым сегментам в форме рисунка (рис. 4).



Рисунок 4 – Отраслевая структура рынка лизинга, %

Сразу видим, что такие сегменты как грузовой и легковой автотранспорт, авиатехника, энергетическое оборудование увеличились. Так, совокупная доля грузовых и легковых автомобилей выросла на 3,9 п. п. в 2012 году. Быстрый рост сегмента энергетического оборудования произошел в результате заключения в 2012 году компанией «БИЗНЕС АЛЬЯНС» крупной сделки (около 16 млрд рублей) с ОАО «КУЗБАССЭНЕРГО».

Таким образом, железнодорожный транспорт, являющийся в прошедшие годы драйвером роста, в будущем вероятно будет основным драйвером падения рынка, что будет вызвано падением спроса на подвижной

состав. Падение спроса на подвижной состав приведет (хотелось бы верить, что соразмерно, а не в большей степени) к снижению основного сегмента рынка лизинга. Очевидно, что рост других сегментов физически просто не в состоянии будет отыграть падение основного сегмента.

При этом ничего катастрофического для рынка лизинга в этом не усматривается, коррекция объемов лизинга железнодорожного транспорта должна была рано или поздно произойти и была вполне ожидаема. На большей части лизинговых компаний это никак не скажется. А вот производителей подвижного состава, как и операторов на рынке железнодорожных перевозок, ждет очень непростой год.

Таким образом, мы рассмотрели основные тенденции рынка лизинга на текущий момент. В результате приходим к выводу, что в развитии рынка назревает проблемный период, связанный с перестройкой его структуры. Рассмотрим основные негативные факторы, которые в настоящее время препятствуют развитию лизингового сектора. Основные из них приведены в таблице 3 (в порядке убывания значимости).

Таблица 3 – Основные факторы, негативно влияющие на лизинговый рынок

Место(2013)	Негативный фактор	Место (2012)	Место (2011)
1	Нехватка платежеспособных «качественных» клиентов	1	5
2	Нехватка у ЛК заемного финансирования в достаточном объеме	2	1
3	Нехватка у ЛК финансирования с длительными сроками («длинные ресурсы»)	3	2
4	Недостаточный спрос на лизинговые услуги со стороны клиентов	5	8
5	Противоречия и недоработки в законодательстве, препятствующие развитию отдельных сегментов (оперативный лизинг, лизинг недвижимости)	4	4
6	Повышенное внимание к лизинговым сделкам со стороны налоговых органов	8	7
7	Отсутствие современного и адекватного регулирования бухгалтерского учета лизинговых операций	6	6
8	Проблемы с возвратом/зачетом НДС	7	9
9	Другие причины (негативная арбитражная практика, повышенные требования со стороны банков-кредиторов к финансовому состоянию лизингополучателя, к залоговому обеспечению)	9	10

Итак, первая тройка факторов остается неизменной. Главным препятствием, сдерживающим развитие рынка, как и ранее, лизингодатели выделяют нехватку надежных клиентов. В вопросах фондирования лизингодателей по-прежнему в первую очередь волнуют объемы доступных ресурсов, и лишь во вторую – их срочность. В вопросе стоимости заемных

средств большинство компаний проявляют сдержанность и скрывают информацию. Средняя процентная ставка по кредитам, по данным 18 наиболее информационно открытых лизингодателей, на 01.10.2013 составила 12,6%.

Примечательно, что опасения участников рынка, заявляющих о сворачивании клиентами инвестиционных программ в условиях неопределенности в экономике, пока слабо отразились на таком факторе, как «недостаточный спрос со стороны клиентов». За год его значимость повысилась лишь на одну ступень – фактор поднялся с 5-го на 4-е место. В то же время сразу на два уровня выросла значимость фактора «повышенное внимание к лизинговым сделкам со стороны налоговых органов» [4].

Кроме того, для рынка лизинга характерен следующий ряд проблем.

Во-первых, до сих пор для лизинговых компаний характерно наличие серьезных трудностей с возвратом оборудования при нарушении лизингополучателем условий договора лизинга. В большинстве случаев лизингодатели по-прежнему не верят, что им удастся отстоять свое право собственности в суде. Действующая юридическая система и судебная практика, при учете склонности судов вставать на сторону должника приводят к сокращению доступности кредитов для всех потенциальных заемщиков. В результате приходим к выводу, что повышение уверенности кредиторов (включая, в первую очередь, лизингодателей) в том, что их права будут защищены, является одним из основных условий обеспечения дальнейшего роста кредитования.

В-вторых, сама лизинговая отрасль все еще отличается незначительными размерами, имеется заметный недостаток в хорошо подготовленных профессионалах, и, кроме того, лизинговый механизм не совсем понятен потенциальным лизингополучателям (т.е. всем предприятиям и предпринимателям).

В-третьих, рост рынка лизинга оборудования существенно ограничивается неразвитостью вторичных рынков оборудования. До тех пор, пока вторичный рынок оборудования не будет достаточно развит, лизингополучатели не смогут в полной мере оценить преимущества лизинга

Кроме того, можно выделить еще несколько причин, сдерживающих развитие лизинга. К ним можно отнести:

- зачастую неблагоприятные условия налогового и валютного законодательства;

- препятствующие развитию международного лизинга таможенные барьеры;

- недостаточно развитая инфраструктура лизингового рынка, выражающаяся в недостаточном количестве работающих на рынке лизинговых компаний, юридических и консалтинговых фирм.

Итак, на данном этапе мы можем наблюдать некоторое замедление развития рынка лизинга, причем поиск путей его стимулирования

становится актуальной проблемой. Если экономика находится на этапе подъема, на фоне общей активизации инвестиционной деятельности условия для активизации рынка формируются естественным способом. В посткризисный период они могут возникнуть только вследствие специального государственного воздействия.

В целом государство заинтересовано в интенсивном развитии лизингового бизнеса. В первую очередь это объясняется тем, что лизинговое финансирование играет заметную роль в повышении инвестиционной активности предприятий и в итоге оказывает положительное влияние на уровень экономического развития в целом. Как свидетельствует опыт, на этапе подъема, на фоне общего роста притока инвестиций, относительной доступности многих источников финансирования к лизинговым операциям прибегали довольно часто, рынок активно развивался. Такая ситуация наблюдалась в России в течение нескольких лет (2006-2008 гг.). Сейчас же, даже несмотря на практически полное восстановление рынка, его самостоятельное развитие затруднено факторами, рассмотренными нами ранее. Поэтому необходимо определенное стимулирующее воздействие со стороны государства

На наш взгляд, есть два пути, по которым можно пойти. Во-первых, возможно обеспечить общую поддержку рынка, предоставление льгот и привилегий всем его участникам. Существуют различные методы, которые могут быть использованы в данном случае, это и налоговые, и финансовые, и административные рычаги. Сюда же можно отнести и общие меры стимулирования инвестиционной активности, которые опосредованно повлияют и на лизинговую деятельность.

Во-вторых, стимулирование рынка может быть произведено через прямое бюджетное финансирование полностью государственных или государственно-ориентированных лизинговых компаний, т.е. он связан с селективной поддержкой отдельных игроков. В России на сегодняшний день используется именно этот вариант. С одной стороны, такая форма поддержки оправдана, но на наш взгляд, нельзя ожидать существенного стимулирующего воздействия на рынок в перспективе. Присутствие подобных фирм оказывает определенное влияние на структуру и состав рынка, но не активизирует конкуренцию на нем.

Таким образом, мы считаем, что оживляющую и стимулирующую роль могли бы сыграть меры, фокусирующиеся на поддержке более широкого круга компаний (независимо от формы собственности и структуры капитала) или отдельных видов лизинговых операций.

Еще одно важное направление развития лизинговых операций – поддержка малого и среднего бизнеса как одного из наиболее перспективных участников рынка. Сейчас лизинговые компании все активнее начинают использовать меры по повышению привлекательности своих услуг, во многом именно это способствует расширению рынка, так как

действия лизингодателей направлены в основном на потенциальных клиентов, в целом малознакомых с подобными операциями и потому неспособных обратиться в компанию по собственной инициативе. Среди подобных мер можно назвать внедрение новых продуктов, улучшение условий сделок, в частности, снижение ставок, размера аванса, увеличение сроков договоров, снижение требований к финансовому состоянию заемщика, удлинение срока лизинга, расширение спектра предметов, передаваемых в лизинг. Многие компании предлагают специальные программы по автотранспорту и автоспецтехнике [3].

Если коснуться отдельных сегментов рынка, то развитие автолизинга может быть обеспечено за счет изменения законодательной базы в отношении физических лиц, которые получили возможность пользоваться лизинговыми услугами. Еще одним драйвером рынка мог бы стать авиационный сегмент. Но это возможно только в случае реализации программы государственной поддержки региональных авиакомпаний.

В порядке реализации принципа стратегического партнерства государства с банковской системой в части инвестиций государству следовало бы разделять с банками риски, связанные с кредитованием инвестиционных проектов и с использованием лизинга. В связи с этим льготлируемые банками проценты по инвестиционным кредитам лизингодателям и льготлируемая лизинговая маржа может быть покрыта из бюджетов субъектов РФ. Кроме того, нелишним будет создание в регионах гарантийных фондов на случай невозврата лизингодателям крупных долгосрочных инвестиционных кредитов.

Чтобы стимулировать лизинговую деятельность в банках, целесообразно дифференцировать нормы обязательных резервов в зависимости от объема реализуемых банком лизинговых операций. Например, банки, у которых 50% и более кредитного портфеля состоит из инвестиционных кредитов с лизингом, можно было бы простимулировать через снижение для них норм обязательного резервирования в Центральном банке РФ.

В современных условиях важным представляется развитие лизингового бизнеса по следующим направлениям [1]:

а) розничный лизинг. В данной категории операции сосредотачиваются на представителях малого и среднего бизнеса, которым предлагаются продукты с высокой скоростью принятия решения и оформления, а также комплексные решения "под ключ";

б) корпоративный лизинг направлен на кредитование корпоративных клиентов и развивается в направлении предоставления комплексных отраслевых решений с индивидуальной настройкой.

В заключении хотелось бы отметить, что, дальнейшее развитие лизинговых операций в России является одним из важнейших факторов оживления инвестиционной активности предприятий реального сектора

экономики, обновления их основных фондов, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, и на этой основе – обеспечения устойчивого экономического роста в стране.

#### **Использованные источники:**

- 1 Говоров С. Н. Классификация видов лизинга / С. Н. Говоров // Экономика и финансы. – 2005. – №5(85). – С.27-34.
- 2 Лукьянова Н. В. Виды лизинга и динамика его развития в Российской Федерации // УЭКС. – 2012. - №7.
- 3 Шведова М. В., Клименко А. С. Рынок лизинга в РФ: тенденции и перспективы // Системное управление. – № 4. – 2012.
- 4 Лизинг: аналитика и экспертные оценки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.all-leasing.ru/analytic/detail/1007221/>
- 5 Обзор рынка лизинговых услуг. БРК-Лизинг. Декабрь 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kdbl.kz/upload/analitika/2012/Аналитический%20обзор%20рынка%20лизинговых%20услуг%20за%202011%20год.pdf>
- 6 Российский рынок лизинга 2012: динамика, структура, обзор изменений [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.leasing66.ru/leasing2012\\_1](http://www.leasing66.ru/leasing2012_1)
- 7 Российский рынок лизинга 2012-2013: оценка по методике Leaseurope [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://raexpert.ru/researches/leasing/leaseurope\\_6m2013/#resume](http://raexpert.ru/researches/leasing/leaseurope_6m2013/#resume)
- 8 Рынок лизинга по итогам 2012 года: вагоны подвели [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2012\\_itogi/](http://raexpert.ru/researches/leasing/leasing2012_itogi/)

*Чукорова С.М.*

*студент 2-го курса*

*«Организация работы с молодежью»*

*Чурапчинский Государственный Институт*

*Физической культуры и спорта*

*Республика Саха (Якутия), с. Чурапча*

### **ПРОБЛЕМЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ**

Наем персонала не просто важен для организации, он предопределяет, какие сотрудники будут трудиться в фирме, насколько они образованы, эрудированны, подвержены стрессам, креативны – все эти характеристики зависят, в первую очередь, от цели организации. Важно не упустить хорошего специалиста, привлечь в организацию наиболее желаемого кандидата, вежливо отказать специалисту, если он не подходит для дальнейшей службы вашей фирме – эти функции возлагает на себя отбор персонала. Для эффективной трудоспособности не менее важно в дальнейшем помочь сотруднику адаптироваться в коллективе, правильно его подготовить.

Актуальность тезиса заключается в том, что найм и отбор персонала для современной организации являются важнейшим этапом, на них возлагается огромная ответственность. Поэтому найм сотрудников – задача ответственная и одновременно творческая. Ценный, опытный, квалифицированный специалист всегда будет востребован на рынке труда. Следовательно, всегда будет под прицелом внимания конкурентов. Важно не просто отобрать и заполучить хорошего специалиста, но и заинтересовать его в дальнейшей работе в организации.

Основной задачей при найме на работу персонала является удовлетворение спроса на работников в качественном и количественном отношении. При этом следует ответить на вопрос: где и когда потребуются работники?

Наем на работу — это ряд действий, направленных на привлечение кандидатов, обладающих качествами, необходимыми для достижения целей, поставленных организацией. С привлечения на работу начинается управление персоналом.<sup>31</sup>

Когда организации необходимо принять новых работников, возникают два вопроса: где искать потенциальных работников и как известить будущих работников об имеющихся рабочих местах? Есть два возможных источника найма: внутренний (из работников организации) и внешний (из людей, до этого никак несвязанных с организацией).

Наем персонала за счет внутренних источников во многом зависит от кадровой политики администрации организации в целом. Разумное использование имеющихся людских ресурсов может позволить организации обойтись без нового набора. В нашей стране наибольшее распространение получили следующие источники найма на работу: люди, случайно зашедшие в поисках работы; объявления в газетах; средние школы; учебные заведения.

**Отбор персонала** — это серия мероприятий и действий, осуществляемых предприятием или организацией для выявления из списка заявителей лица или лиц, наилучшим образом подходящих для вакантного места работы.<sup>32</sup>

При отборе на должности руководителей исходят из необходимости поиска кандидатов, в наибольшей степени отвечающих всем поставленным требованиям. Отбор кандидатов на вакантную должность руководителя или специалиста управления производится из числа претендентов на эту должность с помощью оценки деловых качеств кандидатов. При этом используются специальные методики, которые учитывают систему деловых и личностных характеристик, охватывающих следующие группы качеств: 1) общественно-гражданская зрелость; 2) отношение к труду; 3) уровень знаний и опыт работы; 4) организаторские способности. Существуют многие виды работ, требующие от исполнителя определенных физических качеств,

<sup>31</sup> Кибанов А.Я. С. 314

<sup>32</sup> Кибанов А.Я. страница 316

обычно сводящихся к выносливости, силе, здоровью. С этой целью следует выявить физические и медицинские характеристики преуспевающих работников и использовать эти данные как критерии, но только тогда, когда все или большинство работников им соответствуют. Одним из способов отбора претендентов, соответствующих всем требованиям, и выбора наиболее подходящих из кандидатов является тестирование заявителей в условиях, максимально приближенных к рабочим. Для доказательства соответствия работника условиям работы необходимо быть уверенным, что тест действительно измеряет ту или иную черту характера и что данная черта характера действительно необходима в деятельности рассматриваемого работника. Доказать такое соответствие бывает очень сложно.

Предлагаю вашему вниманию муниципальное бюджетное образовательное учреждение «Табалахский филиал Батагайской детской школы искусств» образовательное учреждение, основное предназначение которого - развитие мотивации личности к познанию и творчеству, реализация дополнительных образовательных программ и услуг в интересах личности, общества, государства. Целью учебно - воспитательного процесса «ТФБДШИ» является удовлетворение потребностей детей в области эстетического образования, формирования общей культуры учащихся, обеспечение необходимых условий для творческого труда, сохранение и развитие музыкальных, хореографических, художественных традиций, развитие и укрепление связей ,в том числе, международных, в области образования и музыкального искусства, осуществление музыкально просветительской деятельности, личностного развития и профессионального самоопределения.<sup>33</sup>

Анализ проблемы за период 2012-2013 показал, что школа в своем развитии прошла сложнейший этап своей жизни, который потребовал колоссальных усилий в стабилизации учебно- воспитательного процесса. Прежде всего, это связано с кардинальным решением таких насущных проблем, как:

- смена всего административно- руководящего персонала ДШИ;
- изменение названия школы (прежнее название Детская музыкальная школа );
- наращивание материальных ресурсов;
- расширение поля художественной деятельности через внедрение и апробацию новых учебных предметов и образовательных программ: изобразительное искусство, хореографическое искусство, сольное пение, подготовка детей к обучению в ДШИ;
- оборудование кабинетов, классных аудиторий;

---

<sup>33</sup> « Культурная жизнь Верхоянья» Потапова К.Е. стр. 125

- оформление школьного интерьера. Однако более тщательный анализ проблемы свидетельствует о наличии проблем и противоречий, требующих пристального внимания и решения со стороны всего педагогического коллектива. Не секрет, что контингент учащихся разнолик и предполагает разноуровневую подготовку, как узкопрофессиональную, так и общехудожественную. Именно школа искусств в союзе с общеобразовательной школой может обеспечить условия для удовлетворения многообразных и разноуровневых потребностей и возможностей детей общения с искусством.

**Использованные источники:**

1. «Управление персоналом организации»: Учебник/ под.ред. А.Я. Кибанова-М: ИНФРА-М, 1997- 512 с.
2. «Культурная жизнь Верхоянья»/ составитель: Катерина Потапова-Батагай: «Дьяаны Аартыга», 2008

*Шабунина Т.В., к.э.н., ст.н.с.*

*Щелкина С.П., к.э.н., ст.н.с.*

*Институт проблем региональной экономики РАН  
Россия, г. Санкт-Петербург*

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ  
ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА  
РЕГИОНА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГО-СОЦИАЛЬНОЙ  
СОСТАВЛЯЮЩЕЙ**

*Обосновывается необходимость анализа и оценки экономического пространства региона. Анализируются негативные тенденции показателей окружающей среды и здоровья населения. Качество экономического пространства с учетом эколого-социальной составляющей предлагается оценивать с помощью показателей экологической культуры населения. Особая роль отводится информационному региональному развитию в сфере экологии.*

*Ключевые слова: экономическое пространство, эколого-социальная составляющая, показатели окружающей среды и здоровья населения, экологическая культура, экологическое информационное развитие.*

Негативная трансформация экономического пространства, связанная с увеличением загрязнения и деградацией экосистемы, ведет к ухудшению здоровья населения, проживающего на данной территории, отрицательно влияет на человеческий капитал и, как следствие, ограничивает возможности дальнейшего экономического развития региона. В связи с этим анализ трансформации экономического пространства региона необходимо проводить с учетом эколого-социальной составляющей. Актуальность такого подхода обусловлена тем, что для многих индустриальных регионов страны ущерба здоровью населения от загрязнения природного пространства сопоставимы с ростом ВРП и являются весомым аргументом в пользу

перехода к экологически устойчивому развитию, при котором экономическое пространство в ходе своей трансформации не приводит к деградации природного пространства.

Основными показателями при анализе и оценке экономического пространства региона с учетом эколого-социальной составляющей являются: выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников; сброс загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты; улавливание загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников; использование свежей воды; объем оборотной и последовательно используемой воды; заболеваемость на 1000 человек населения; заболеваемость на 1000 человек населения по основным классам болезней, в первую очередь, по таким как: новообразования, болезни органов дыхания, болезни системы кровообращения, болезни органов пищеварения [3]. Кроме того, показателями обеспечения безопасной для жизнедеятельности человека окружающей среды могут быть: численность населения, проживающего в особо загрязненных городах; доля жилого фонда, обеспеченного водопроводом и доля жилого фонда, обеспеченного канализацией в регионе.

Предварительный анализ статистических показателей окружающей среды и здоровья населения в субъектах РФ за период 2000-2012 г.г. показал, что их динамика неблагоприятна. Так, например, практически во всех субъектах СЗФО РФ наблюдается увеличение выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, объемов оборотной и последовательно используемой воды. Показатели заболеваемости на 1000 человек населения в целом по СЗФО в 1,08 выше, чем по Российской Федерации. Ведущее место в структуре первичной заболеваемости населения занимают болезни органов дыхания. Здесь также значения показателей (заболеваемость на 1000 человек населения) по СЗФО превышают в 1,2 раза значения показателей по РФ. Болезни системы кровообращения на территории СЗФО наиболее распространены в Республике Коми, Архангельской и Вологодской областях, в которых заболеваемость на 1000 человек населения превышает средние по СЗФО и РФ. В СЗФО сохраняются неблагоприятные тенденции по новообразованиям. Самый высокий показатель заболеваемости на 1000 человек населения в Санкт-Петербурге (превышает средние значения по СЗФО и РФ в 1,3 раза). С учетом факторов заболеваемости и смертности по основным классам болезней (заболевания дыхательных путей, органов пищеварения, онкологические заболевания и т.д.) может быть произведена оценка издержек для здоровья населения, вызванных загрязнением воздуха и воды, а также потерь ВВП от невыхода на работу.

Качество экономического пространства с учетом эколого-социальной составляющей на глобальном, региональном и локальном уровнях помогает оценить экологическая культура человека, которая позволяет определить

характер социоприродных взаимодействий, уровень экологической безопасности, а также физическое и социальное здоровье людей.

Для анализа реального состояния экологической культуры в регионе можно использовать методики социологических исследований, в том числе экспертные оценки. С помощью анкеты, предлагаемой для различных групп населения можно оценить популяризацию экологических знаний средствами массовой информации (оценить дефицит значимой информации для участников опроса, в зависимости от рода деятельности и сферы занятости); уровень групповой и индивидуальной природоохранной активности; важность в формировании экологической культуры такого социального института как семья.

Эффективное общественное участие в решении экологических проблем снижает риски негативной трансформации экономического пространства, поскольку у заинтересованных предприятий, банков, организаций и т.п. появляется возможность получать новую информацию о влиянии той или иной деятельности на окружающую среду, благодаря чему можно будет исправить ошибки в технико-экономических, производственно-технологических решениях и расчетах; укрепить свои отношения с населением, местными СМИ, что будет крайне полезно для дальнейшего осуществления PR; снизить вероятность применения со стороны конкурентов «черного» PR, избежать обвинений в «неэкологичности» и связанного с ними ущерба имиджу организации.

Качество экологической культуры в значительной степени характеризуется экологической информированностью жителей и их заинтересованностью в экологической информации.

На сегодняшний день возрастает значение информатизации экономического пространства регионов, возникает актуальность анализа тенденций, закономерностей, факторов развития при реализации экологически безопасной модернизации экономики, что обуславливает необходимость разработки, апробации и совершенствования методов анализа и оценки, как общих региональных информационных процессов, так и систем эколого-информационного обеспечения.

В настоящее время, к сожалению, достоверная полноценная информация о процессах информационного развития, в большинстве регионов является фрагментарной и разрозненной, как правило, не учитывающей экологическую составляющую, что не позволяет сформировать основу для проведения оценки комплексного информационного развития в регионе. Анализ отечественных методик оценки уровня информатизации в регионах РФ [1, 2] показал, что они отличаются по полноте охвата изучаемого явления, по количеству и содержанию показателей, по доступности информации и по способу получения обобщающего индикатора, что создает трудности для объективного анализа информационных процессов в регионе. Следует

отметить, что, как правило, в данных отечественных методических разработках экологическая составляющая информационного развития региона либо отсутствует, либо упоминается только в качестве постановки проблемы.

Между тем существует значительное число методических разработок в регионах РФ по созданию информационно-аналитических систем экологического мониторинга, формированию единого информационного пространства региона, построению многоуровневых эколого-информационных систем, призванных решать те или иные узко специфичные, либо напротив, многоцелевые задачи информатизации. Кроме того, имеется также опыт создания и эксплуатации государственных информационных систем «Экологический паспорт территории», используемых в решении экологических проблем региональными комитетами по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности. Данные разработки и результаты их практического применения могут быть основой анализа и оценки экологической составляющей информационного развития регионов и определения приоритетных направлений его совершенствования.

#### **Использованные источники:**

1. Иншаков О.В., Мизинцева М.Ф., Калинина А.Э., Петрова Е.А. Информационное развитие экономики региона. М. 2008 г.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. Статистический сборник за 2000-2012 гг.
3. Externalities of Energy "ExternE" Project, Vol. 2, Methodology. JOULE programme. DGXII, Science, Research and Development. Belgium: European Commission, 1995; External Costs of Transport in ExternE. JOULE III Programme. Bickel B., Schmid S., Krewitt W. ja Friedrich R. IER (toim.), European Commission, 1997.
4. Методика изучения уровня информатизации, разработанная специалистами Агенства гуманитарных технологий. 2002 г. – <http://www.gov.cap.ru/>

*Шаева Т.И., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета,  
анализа и аудита  
Атякшева Т.Н.  
студент 5го курса  
экономический факультет  
специальность «Финансы и кредит»*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования «Мордовский  
государственный университет им. Н.П. Огарева»  
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

## **ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

*В статье рассмотрены основные проблемы, возникающие у страховых компаний при переходе на международные стандарты финансовой отчетности, требования, предъявляемые к страховщикам.*

Ключевые слова: страхование, МСФО, РСБУ, проблемы, бухгалтерский учет.

В современных условиях переход российских компаний на Международные Стандарты Финансовой Отчетности является весьма актуальным. Причиной этого является то, что МСФО признаны одним из важнейших инструментов, обеспечивающих предоставление прозрачной и унифицированной информации о финансовом состоянии организации для различных участников рынка.

Для расширения круга потенциальных инвесторов и при выходе на международные рынки необходимо предоставление отчетности с использованием МСФО.

Выделяют следующие ключевые стандарты для страховой организации:

- 1) МСФО 4 «Договоры страхования» - единственный специализированный стандарт;
- 2) МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»;
- 3) МСФО 32 «Финансовые инструменты: классификация»;
- 4) МСФО 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»;
- 5) МСФО 10 «Консолидированная финансовая отчетность»;
- 6) МСФО 3 «Объединения бизнеса»;
- 7) МСФО 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах»;
- 8) МСФО (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств»;
- 9) МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»;
- 10) МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль»;
- 11) другие.

При переходе на МСФО можно выделить как положительные, так и отрицательные последствия. В качестве положительных аспектов можно отметить:

- повышение прозрачности информации;
- повышение информативности отчетности;
- улучшение сопоставимости показателей;
- увеличение возможности для анализа деятельности компании.

Также можно отметить, что переход на МСФО облегчает доступ к международным рынкам капитала.

В то же время предусмотренные Концепцией меры широкого применения МСФО в отечественной практике предусматривалось реализовать до 2010 г. Однако к настоящему времени основные положения, заложенные в Концепции, не выполнены. Почему же Россия никак не может перейти на МСФО?

Это связано с наличием факторов, которые препятствуют массовому переходу на международные стандарты финансовой отчетности. К ним можно отнести:

- наличие различий в российских стандартах бухгалтерского учета и международных стандартах финансовой отчетности;
- нехватка квалифицированного персонала;
- сопротивление руководства компании отражению полной и прозрачной информации в финансовой отчетности;
- высокие затраты;
- противоречивость российского законодательства;
- трудности перевода МСФО на русский язык.

Перечень действующих различий между требованиями МСФО и РПБУ, при кажущихся похожих формулировках, колоссален.

Так, финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, готовится главным образом для действительных и потенциальных инвесторов и финансовых институтов. Финансовой отчетностью, составленной в соответствии с РПБУ, пользуются фискальные органы, органы государственного управления и статистики. Эти группы пользователей имеют различные интересы и различные потребности в информации, поэтому принципы, лежащие в основе составления финансовой отчетности, исторически развивались в различных направлениях.

Основными различиями в РСБУ и МСФО для страховых организаций является следующее:

- расчет страховых резервов для целей МСФО и тестирование их достаточности;
- учет операций перестрахования;
- классификация договоров страхования, особенно актуально для страхования жизни;

- определение аквизиционных расходов и расчет отложенных аквизиционных расходов;
- классификация и учет финансовых активов;
- тестирование активов на обесценение;
- расчет резерва сомнительной дебиторской задолженности;
- требование к раскрытию информации в финансовой отчетности, в том числе по финансовым активам и обязательствам и страховым резервам; политика управления рисками;
- вопросы консолидации и оценки приобретаемого бизнеса;
- расчет и раскрытие отложенных налогов.

Существуют определенные требования, предъявляемые к раскрытию информации и вызывающие сложности именно для страховых компаний:

1. Классификация отдельных видов активов, обязательств, доходов и расходов (для компаний, применяющих МСФО впервые).
2. Классификация статей отчета о движении денежных средств в операционную, инвестиционную и финансовую деятельность.
3. Определение, сбор данных и раскрытие информации о связанных сторонах.
4. Раскрытие расчетных оценок.
5. Раскрытие информации по налогу на прибыль.
6. Движение резерва под обесценение активов.
7. Обязательства по пенсионному обеспечению (планы с установленными выплатами).
8. Страховые резервы, всего и нетто-перестрахование.
9. Политика управления рисками: количественные и качественные раскрытия.

Постановка учета по МСФО начинается с выбора способа подготовки данных.

Существует два основных способа по международным стандартам:

- трансформация данных российского учета в соответствии с МСФО; Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности - это процесс составления отчетности в соответствии с МСФО путем перегруппировки учетной информации и корректировки статей отчетности, подготовленной по правилам российской системы бухгалтерского учета.

В процессе подготовки отчетности по МСФО компания отражает информацию в соответствии с требованиями российской системы бухгалтерского учета, и только по мере необходимости вносятся различные трансформационные корректировки финансовой отчетности для достижения того, чтобы трансформированные данные соответствовали стандартам МСФО.

- параллельное ведение бухгалтерского учета по российским и международным стандартам. Если компании необходимы регулярное составление отчетности, высокая степень детализации показателей,

возможность формировать на ее основе различные управленческие отчеты и принимать решения, то следует применять метод параллельного учета.

Процесс конверсии (метод параллельного учета) требует либо формирования бухгалтерских данных в двух системах финансовой отчетности, либо конфигурации программного обеспечения таким образом, чтобы оно позволяло формировать два вида отчетности: в формате МСФО и российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ). Такой результат достигается с использованием специального программного обеспечения следующим образом: при вводе бухгалтерской записи один раз результат ее попадает как в базу российского учета, так и в базу МСФО. При ведении параллельного учета компания делает весомые первоначальные финансовые инвестиции на приобретение автоматизированной системы бухгалтерского учета, а далее - только поддерживает и обслуживает эту систему.

Переход на МСФО — это сложный, неоднозначный процесс, который должен происходить в соответствии с темпами развития экономической реальности в России и соотноситься с готовностью действующей системы бухгалтерского учета и бухгалтеров-практиков к соответствующим новациям.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности может повлечь за собой как положительные, так и отрицательные последствия для компаний. Среди положительных аспектов - повышение прозрачности, улучшение сопоставимости показателей и, как следствие, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам капитала. К отрицательным факторам внедрения МСФО можно отнести сложность перехода с РСБУ на МСФО, рост управленческих затрат на ведение параллельного учета по национальным и международным требованиям, а также трудности трансформации бухгалтерской отчетности и другие.

Однако положительных факторов перехода на МСФО больше, чем отрицательных. Переход крупных компаний на МСФО отразится и на структуре рынка труда бухгалтерских и финансовых услуг, вырастет потребность в специалистах по международным стандартам финансовой отчетности.

Главным аргументом в пользу перехода к составлению отчетности на основании МСФО для российских страховых компаний является то, что такой переход должен стать важным шагом на пути обеспечения открытости и прозрачности страховщиков, повышения их конкурентоспособности, снижения стоимости привлекаемых ими заемных сред.

#### **Использованные источники:**

1 Коробкова М. Основные проблемы перехода России на МСФО

2 Черкай А. Единый универсальный план счетов для параллельного учета по МСФО и РСБУ

Завельева О.В. Проблемы отражения информации о страховых резервах в бухгалтерской отчетности страховщиков по МСФО

4Переход на МСФО делает российских страховщиков взрослее//Электронный ресурс <http://www.interfax.ru/>

*Шаева Т.И., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра бухгалтерского учета,*

*анализа, аудита*

*Козлова К.В.*

*студент V курса*

*специальность «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ МГУ им. Н.П.Огарева*

### **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ УЧЕТА ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ**

Выход российских страховщиков на мировой рынок сделал еще более актуальной проблему перехода на международные стандарты финансовой отчетности.

Непосредственная деятельность субъектов предпринимательства связана с выполнением обязательств как внутреннего характера между соучредителями либо отдельными структурными подразделениями коммерческой структуры, самой коммерческой структурой и ее работниками, так и внешнего характера - с контрагентами, поставщиками и потребителями.

Программа реформирования бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с требованиями МСФО длится уже несколько лет, и на сегодняшний день еще рано ставить точку в этом вопросе. Особо остро проблема перехода на международный учет стоит у тех страховых компаний, которые вышли на международный страховой рынок и которым приходится конкурировать с западными страховщиками.

Российские стандарты учета и отчетности в первую очередь ориентированы на налоговую инспекцию, в противоположность ПБУ МСФО ориентированы на достоверную оценку активов и обязательств страховой компании. Они позволяют понять собственнику, насколько эффективно вложение средств в компанию.

Действующая редакция МСФО не содержит исчерпывающих указаний относительно методов учета операций, характерных для договоров страхования. Поэтому страховые компании, как правило, применяют положения GAAP США, регулирующие учет договоров страхования, корректируя их по мере необходимости для соответствия общим принципам и соответствующим стандартам МСФО. Задача МСФО (IFRS) 4 "Договоры страхования" состоит в определении методов учета договоров страхования в финансовой отчетности страховщиков. В России в настоящее время нет

аналога МСФО (IFRS) 4, регламентирующего порядок учета договоров страхования .

Высокое качество МСФО, охватывающих все аспекты бухгалтерского учета и отчетности, последовательное следование их предписаниям обеспечивают необходимую прозрачность финансовой информации для всех потенциальных пользователей. Начиная с 2003 г. вопрос о внедрении МСФО страховщиками стал активно обсуждаться на государственном уровне. При переходе на международные стандарты учета возникает неизбежный вопрос, сразу ли внедрять параллельный учет по МСФО или достаточно лишь трансформировать российскую отчетность путем учета корректировок. Составление финансовой отчетности по МСФО - это внесение корректировок в отчетность, сформированную по российским нормативным актам. На данный момент оптимальным представляется решение, когда бухгалтерский учет ведется по российским правилам и осуществляется необходимая корректировка проводок для целей МСФО. В итоге можно получить систему учета, позволяющую получать отчеты для собственников, налоговых органов и для МСФО.

В российской практике учета понятие договора определяется Гражданским кодексом РФ и законодательством о страховании. Договор страхования - обязательство, по которому одна сторона (страховщик) обязуется за обусловленную договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной договором суммы (страховой суммы) .

Российская практика дает более широкую трактовку договора: в отличие от МСФО, допускается, что страховое возмещение может быть выплачено не только страхователю, но и лицу, являющемуся выгодоприобретателем по договору. В определении дается ссылка на возмездность страхования. При этом главной и существенной обязанностью страховщика является уплата страхового возмещения при наступлении страхового случая.

Российская практика предполагает, что при заключении договора между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение по следующим условиям:

- об имущественном интересе, являющемся объектом страхования;
- о характере событий, на случай которых происходит страхование;
- о сроках действия договора;
- о размере страховой премии;
- об условиях страховой выплаты.

На момент начала действия договора согласно МСФО существует неопределенность в отношении как минимум одного из перечисленных случаев :

- наступит ли страховой случай;
- когда он наступит,
- сколько страховщик будет обязан заплатить в случае его наступления.

В первую очередь, международная страховая практика ориентирована на удовлетворение и защиту потребителей страховых услуг. В связи с этим нормативно закреплено гарантированное возмещение, на которое страхователь имеет безусловное право, не зависящее от дискреционных прав обязанной стороны по договору. Вторым моментом в обеспечении интересов пользователей является гарантированный элемент, определяемый как обязательство выплатить гарантированное возмещение, предусмотренное договором с элементом дискреционного участия [3, с. 468].

Российская страховая практика определяет риск в страховании в виде потенциальной возможности нежелательного или менее желательного результата в настоящем или будущем.

Отличительной особенностью международной практики учета является то обстоятельство, что страховщик может принять на себя значительный страховой риск клиента только в том случае, если страховщик является обособленной от клиента организацией [2, с. 12]. Значительность страхового риска оценивается по каждому отдельному договору, поэтому договоры, заключенные одновременно с одним клиентом, или договоры, взаимосвязанные по иным признакам, рассматриваются как один договор. Если же договор предусматривает выплаты в случае наступления конкретного неопределенного события независимо от наличия ущерба для страхователя, то он не является договором страхования.

Российская и международная практика предотвращения возможных убытков имеет как схожие по своему содержанию объекты страхования, так и специфические, не охваченные российским страховым рынком. В частности, общими чертами для национального и международного рынков страхования являются страхование имущества от кражи; страхование ответственности производителя, профессиональной ответственности, гражданской ответственности или судебных издержек; страхование жизни; страхование на дожитие с выплатой аннуитетов; страхование кредитов, предусматривающее определенные выплаты для возмещения управомоченной стороне убытка, возникающего вследствие неисполнения определенным заемщиком своих платежных обязательств; страхование нетрудоспособности и медицинское страхование. В то же время международная практика страхования охватывает более широкий спектр рискованных ситуаций, например страхование гарантии завершения, гарантии добросовестного выполнения должностных обязанностей, договорных

обязательств и соблюдения условий заявок, страхование правового титула, т.е. страхование дефектов права собственности на землю, не очевидных на момент заключения договора страхования. В данном случае страховым случаем признается выявление дефекта права собственности, а не само наличие дефекта.

Оценка договора страхования по справедливой стоимости делает отчетность страховых организаций более прозрачной и позволяет сравнивать финансовые показатели их деятельности с другими отраслями. В то же время она становится более последовательной, так как начиная с 2007 г. финансовые инструменты в активе и страховые обязательства в пассиве отражаются, базируясь на единых принципах.

Для оценки чистых обязательств по договору страхования страховщики вправе использовать "текущие процентные ставки" для оценки обязательств в целях обеспечения более полного соответствия между ними и соответствующими активами, на стоимость которых влияют колебания процентных ставок. Данное положение введено в действие в ответ на высказывавшиеся опасения возможного несовпадения активов и обязательств по объемам и срокам. Компании имеют право корректировать свои обязательства для отражения будущей инвестиционной маржи, но только в том случае, если такие действия совершаются в рамках перехода на "повсеместно используемую" и "ориентированную на инвестора комплексную методику бухгалтерского учета" [1, с. 354].

Согласно МСФО (IFRS) 4 страховщики обязаны "раскрывать информацию, помогающую пользователям составить представление о прогнозируемом объеме, сроках и факторах неопределенности, связанных с будущим движением денежных средств", возникающим из договоров страхования.

Страховщики также согласно учетным директивам вправе использовать некую форму "теневое учета" [2, с. 22], позволяющую им скорректировать свои обязательства с учетом изменений, которые имели бы место в том случае, если бы нереализованный доход или убытки по ценным бумагам были бы реализованы. Изменения обязательств могут учитываться в составе собственных средств одновременно с отражением нереализованного инвестиционного дохода или убытков.

Если учетная политика страховщика не требует обязательного применения теста достаточности страховых обязательств, страховщик обязан определить балансовую стоимость соответствующих обязательств, в отношении которых учетная политика страховщика не предусматривает обязательной оценки достаточности страховых обязательств за вычетом соответствующих отложенных аквизиционных расходов и соответствующих нематериальных активов, например, приобретенных при объединении бизнеса. В случае, когда указанная сумма меньше балансовой стоимости, страховщик также отражает всю выявленную разницу в отчете о прибылях и

убытках и уменьшает балансовую стоимость соответствующих отложенных аквизиционных расходов либо увеличивает балансовую стоимость соответствующих страховых обязательств.

В нормативных документах установлен порядок расчета соотношения активов и принятых на себя обязательств. В соответствии с Приказом Минфина России от 02.11.2001 N 90н "Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств" под нормативным соотношением между активами страховщика и принятыми им страховыми обязательствами понимается величина, в пределах которой страховщик, исходя из специфики заключенных договоров и объема принятых страховых обязательств должен обладать собственным капиталом, свободным от любых будущих обязательств, за исключением прав требования учредителей, уменьшенной на величину нематериальных активов и дебиторской задолженности, сроки погашения которой истекли.

В отношении оценки достаточности страховых обязательств МСФО допускает два варианта [2, с. 19]:

- в случае, когда тест на соответствие обязательств соответствует минимальным требованиям, он применяется к выборке договоров, установленной условиями его применения;

- если данный тест не соответствует минимальным требованиям, сопоставление производится на уровне портфелей договоров, которые подвержены в широком смысле подобным рискам и управляются вместе как единый портфель.

Основной денежный поток представлен встречным движением страховых премий и страховых выплат. Следует обратить внимание, что страховая компания осуществляет выплаты в меньшем объеме, нежели аккумулирует взносы, так как премии перечисляются каждым страхователем, а выплата осуществляется только отдельным клиентам при наступлении страховых случаев, обусловленных договором страхования.

Отличительной чертой международных стандартов по договорам страхования от российских нормативных актов является выделение депозитного и страхового компонентов. При условии, что из страхового договора выделяются депозитный и страховой компоненты, значительность передаваемого страхового риска оценивается по страховому компоненту.

Основы формирования и раскрытия информации по страховой деятельности в части первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности устанавливаются учетной политикой организаций. Международные нормативные акты исходят из принципа консерватизма. Однако если страховщик уже проявляет достаточный консерватизм при оценке договоров страхования, ему не следует внедрять еще более консервативный подход.

Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008) для российских страховщиков определяет следующие минимальные требования :

- организация должна раскрывать принятые способы бухгалтерского учета, существенно влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерского учета;

- организация должна указать на значительную неопределенность в отношении событий и условий, которые могут вызвать сомнения в применяемых допущениях непрерывности деятельности;

- в учете отражаются последствия, вызванные изменением учетной политики.

Положение по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008) допускает внесение изменений в учетную политику страховой организации в случае существенного изменения условий деятельности; в связи с реорганизацией, сменой собственников, изменением видов деятельности; изменением действующего законодательства; разработки организацией новых методов ведения бухгалтерского учета. Не считается изменением применение способов учета хозяйственных фактов, отличных по существу от имевших место ранее.

Внедрение МСФО по договорам страхования потребует от страховщиков значительных инвестиций в развитие информационных систем компании и подготовку персонала. Большое значение будет иметь работа российских профессиональных организаций и регулирующих органов в области разработки рекомендаций по применению стандартов в России.

Международные стандарты требуют подробного раскрытия информации, позволяющего пользователям финансовой отчетности понять принятые в компании основы оценки, существенность отраженных в отчетности сумм, связанных с договорами страхования, и факторы, влияющие на неопределенность сумм и сроков поступления денежных потоков от договоров страхования и перестрахования.

#### **Использованные источники:**

1. Каспина Т.И. Особенности бухгалтерского учета в коммерческих страховых организациях / Т.И. Каспина, И.Л. Логвинова. М.: Маркет ДС, 2010. 400 с.
2. МСФО (IFRS) 4 "Договоры страхования": Учебное пособие по МСФО для профессиональных бухгалтеров банка. М.: 2012. 34 с.
3. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. 2-е изд., доп. и испр. М.: ИНФРА-М, 2011. 473 с.

*Шайдуллова А.И.*  
*студент 1 курса*  
**ФГБОУ ВПО Тольяттинский**  
**государственный университет**  
**Россия, г. Тольятти**

## **ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ**

**Аннотация:** В данной работе дается ответ на вопрос чем же объясняется постоянное наличие безработицы в рыночном хозяйстве. Дается определение понятий "занятость", "безработица". Изложены причины безработицы, её последствия, а также виды занятости. Рассказывается о государственных мерах помощи безработным.

**Ключевые слова:** занятость, безработица, служба занятости, рынок труда, федеральный бюджет, социальная политика

Проблема занятости и безработицы являются главными проблемами нашего времени. Она возникла в результате рыночных отношений в экономике.

Обратимся к понятиям занятость и безработица. Занятость – это деятельность населения, которая связана с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая, как правило, заработок, трудовой доход. Под безработицей понимается социально-экономическая обстановка, при которой доля инициативного, трудоспособного населения не в состоянии найти работу, которую данные люди могут выполнить. [2]

Занятость бывает полная, частичная и скрытая. Полная занятость рассчитывает на формирование таких условий жизни, которые дают возможность выбора каждому активному человеку при его желании быть занятым или незанятым. Частичная занятость выступает как заранее определенная работа в течение неполного рабочего дня, неполной рабочей недели. Неполный рабочий день (неделя) может более широко применяться и в нашей стране, в особенности среди женщин, не как вынужденная, а как сознательно выбранная форма организации труда. Особого внимания заслуживает скрытая занятость (потенциальная безработица), при которой работники трудятся не по своему желанию в режиме неполной занятости, пользуются отпусками по инициативе администрации без сохранения или с частичным сохранением заработной платы. [2]

Причинами безработицы могут быть любые факторы, выделим некоторые из них:

1. Безработицу вызывает тот факт, что некоторые люди только что появились на рынке труда, они находятся в поиске работы. К ним можно отнести молодежь, закончившую учебу и ищущую работу; женщин, вышедших из декретного отпуска; людей, которые поменяли место жительства или тех, кто находится в поисках лучшей для себя работы.

2. Факт о том, что появление новых профессий вызывает несоответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест. То есть люди не могут быть занятыми на новых отраслях или видах деятельности без определенной квалификации.

3. Важным является то, что современный мир пришел к компьютеризации производства, люди не умеющие работать с новыми технологиями часто оказываются безработными. К ним можно отнести работников бухгалтерского учета, планирования.

4. Банкротство многочисленных предприятий, также ведет к безработице. Хотя ежегодно и появляется много новых предприятий, но структура рынка несовершенна, отсюда из-за экономических спадов и подъемов большое количество людей оказывается без работы.

5. Также, велико значение естественного уровня безработицы.

Причины безработицы ведут к их последствиям. Во-первых, безработица оказывает негативное психологическое воздействие на общество и отдельного безработного.

Во-вторых, если в семье есть хоть один безработный, то это снижает бюджет семьи и ведет к снижению жизненного их уровня.

В-третьих, если человек довольно долгое время остается без работы, то он теряет квалификацию.

Также, безработица опасна среди молодежи, которые недавно закончили учебное заведение. Долго находясь безработными, для них становится сложным трудоустройство по специальности.

Но существуют люди, которые незаняты по своему желанию. Это те, кто имеют возможность работать, но не хотят этого делать. К ним можно отнести: домашних хозяек, пенсионеров, людей, которые отчаялись найти работу по своим критериям.

И самое важное - это экономические последствия безработицы. Если какая-то часть населения остается без работы, то объем производства на предприятиях сокращается, по сравнению с тем, который мог бы быть в условиях полной занятости.

Так как рынок сам не в силах справиться с такими глобальными проблемами, то вмешивается государство, которое должно уменьшить безработицу до минимального уровня. В таких случаях государству необходимо предоставлять новые рабочие места, бесплатную переквалификацию, временную занятость на общественных работах. Одной из служб помощи населению, созданных государством является служба занятости. Она содействует в подборе работы, осуществляет бесплатное посредничество. Государство осуществляет материальную поддержку безработных. Это происходит через выплату пособия по безработице, оплату расходов, связанных с переездом к новому месту работу.

Нужно сказать, что не существует общих способов решения регулирования занятости. В каждой стране они разные. Это зависит от

особенностей экономики, социально-политического устройства, изменениями на рынке труда.

Социальная политика будет иметь положительный эффект лишь в том случае, когда она строится на действительных возможностях экономики государства.

Мировой финансовый кризис в 2008 г. потребовал дополнительных усилий по поддержке занятости, а также по увеличению размеров помощи безработным. В связи с кризисом усилилась защита от внешней конкуренции таких отраслей, как автомобилестроение, строительство и др.

Большие средства из федерального бюджета были направлены на поддержку рынка труда, содействию занятости, а также на увеличение пособий по безработице. Важным является то, что семьи получили возможность использовать материнский капитал на улучшение жилищных условий, что позволило компенсировать утрату дохода из-за потери работы.

Наиболее опасна безработица в моногородах. Ярчайшим примером которого является Детройт. Он являлся крупнейшим центром автомобильной индустрии. А затем вдруг разразился нефтяной кризис, а вслед за кризисом пришли маленькие, экономные японские автомобили, совсем не похожие на классические американские автомонстры, жрущие бензина бес счёта. И фирмы начали банкротиться одна за другой. Заводы закрываться. Шикарные небоскрёбы оказались без владельца и стоят заброшенными, постепенно разрушаясь. [4]

На примере этого города можно провести параллель с моим родным городом Тольятти, который также является моногородом и который содрогнулся во время кризиса 2008 года. И если бы не поддержка государством автомобильной промышленности, возможно судьба нашего города была бы такой же печальной.

Тут же можно отметить, что состояние рынка труда характеризуется зависимостью от благосостояния граждан, от уровня доходов, получаемых ими за соответствующую работу. Соответственно, низкий уровень вознаграждения за труд определяет вторичную занятость, ведет к низкой интенсивности труда. [4] Это было заметно во время упомянутого кризиса в моем городе, когда доходы населения начали падать и люди стали меньше пользоваться услугами предпринимателей, представляющими вторичную занятость.

Таким образом, проблемы, связанные с рынком нельзя решать без государственного вмешательства. Однако глобальное вмешательство государства может оказать негативный эффект. В российских условиях нужно минимизировать государственное вмешательство с тем, чтобы не препятствовать функционированию рыночных сил, не лишить свободы выбора рабочих, работодателей. Опыт других стран показывает, что положительные результаты приносит передача полномочий и обязанностей по принятию решений из центра в другие организации. В

политике на рынке труда, это позволит каждому отдельному региону решать проблемы занятости разными путями.

#### **Использованные источники:**

1. Основы экономической теории: Учебник для 10-11 кл. общеобразоват. учрежд. Профильный уровень образования / Под ред. С.И.Иванова. – 16-е изд. дораб. – В 2-х книгах. Книга 2. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2011. – 320 с.: ил.
2. Онлайн библиотека. [*Электронный ресурс*]. URL: <http://www.plam.ru> (дата обращения: 09.02.2014)
3. "DEAD CITIES - МЁРТВЫЕ ГОРОДА" [*Электронный ресурс*]. URL: <http://goroda-prizraki.narod.ru> (дата обращения: 09.02.2014)

*Шайдуллова А. И.  
студент 1 курса  
ФГБОУ ВПО Тольяттинский  
государственный университет  
Россия, г. Тольятти*

#### **ПРОБЛЕМА ВЫБОРА**

**Аннотация:** В данной работе дается ответ на вопрос почему безграничность потребностей людей и ограниченность их дохода ставят перед людьми проблему выбора. Рассмотрены неограниченные и ограниченные блага.

**Ключевые слова:** экономические блага, неограниченные блага, потребности человека, альтернативные издержки, доход, ресурсы.

Важным условием в жизни любого человека является удовлетворение своих потребностей. Причем потребности могут быть материальными, духовными и социальными. К потребностям человека можно отнести, как потребность в пище, одежде, потребность в общении, так и потребности в познании себя, потребности в творчестве, например, ходить в кинотеатры, музеи.

Все мы знаем, что потребности у человека постоянно увеличиваются, это может быть связано с любыми факторами. Например, с научно-техническим прогрессом сейчас практически никому не нужны печатные машинки, появилась потребность в компьютерах. Тем самым, можно сказать, что потребности человека и общества в целом безграничны.

Но возникает проблема: если человек начнет удовлетворять все свои желания, потребности, даже самые незначительные, то ему не будет хватать средств, которые он получает. Ведь, человек не может получать столько денег, сколько ему захочется, отсюда выходит, что его доход ограничен. Поэтому каждый из нас решает такую повседневную задачу: куда потратить заработанные нами деньги? В связи с этим перед нами стоит проблема выбора.

Проблема выбора бесконечна. Само слово «выбор» означает, что имеется множество решений, из которых следует выбрать оптимальное, то

есть вариант, который обеспечивает получение максимума продукта при минимуме затрат. Выбор как субъективное волеизъявление требует соответствующей материальной силы, которой является производство. Именно производство позволяет реализовать право выбора каждого потребителя и производителя в условиях ограниченности ресурсов.[2]

Ограниченность дохода заключается в том, что доходы общества ограничены тем количеством товаров и услуг, которые производятся в стране. В любом обществе существуют блага, которые необходимы для удовлетворения потребностей. Блага делятся на ограниченные и неограниченные. Неограниченные блага это такие, которые человек может получить в том количестве, в котором ему необходимо. Это могут быть, например, воздух, вода. Но в настоящее время воздух, которым мы дышим, загрязняется, поэтому обществу необходимо тратить немалые деньги на его очищение.

Ограниченные блага называются экономическими. Для их создания необходимы природные, денежные, материальные и трудовые ресурсы. Но все эти ресурсы ограничены. Например, природные - это земля, пригодная для производства, трудовые - это ограниченность трудового населения, денежные - ограниченность средств на затраты производства.

Итак, мы поняли, что ограниченность ресурсов ставит общество и человека перед проблемой выбора. Проблема как распорядиться ограниченными средствами для того, чтобы наиболее полно удовлетворить свои потребности. Для этого субъектам экономики необходимо вести себя рационально. Рациональность заключается в том, что:

Во-первых, необходима целенаправленность действий для того, чтобы добиться наилучшего результата.

Во-вторых, нужно руководствоваться определенными критериями выбора для того, чтобы достичь поставленной цели.

В-третьих, важно максимизировать результаты при наименьших затратах. То есть произвести большое количество экономических благ, но при этом минимизировать затраты.

Большую часть издержек производства составляет использование производственных ресурсов. Если последние применяются в одном месте, то не могут использоваться в другом, так как обладают такими свойствами, как редкость и ограниченность. В результате, используя какой-нибудь ресурс определенным образом, теряется возможность использовать этот ресурс каким-нибудь другим образом. В силу этого обстоятельства любое решение о производстве чего-либо вызывает необходимость отказа от использования тех же ресурсов для производства каких-то иных видов продукции. Таким образом, издержки представляют собой альтернативные издержки.[2]

Вопрос ограниченности ресурсов и благ в современном мире является одним из самых актуальных. Известно, что запасы многих природных

ресурсов уже находятся в дефиците, а то, что некоторые сохранились в достаточно больших количествах, не означает их нескончаемость. [2]

Ограниченность ресурсов ставит перед обществом три вопроса: "что производить?", "как производить?", "для кого производить?". Для экономики главным является выбор способов использования ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей человека и общества.

Таким образом, удовлетворение потребностей общества напрямую зависит от создания благ, а блага в свою очередь требуют всё большее количество ресурсов для их производства. Понятно, что при постоянном увеличении населения земли, блага и ресурсы будут ограничиваться, их не будет хватать для удовлетворения всех потребностей. В настоящее время уже можно заметить, что на производство благ тратится огромное количество ресурсов. Необходимо ограничить использование ресурсов, потому что в будущем проблема их ограниченности может оказаться неразрешимой и привести к фатальным последствиям.[2]

#### **Использованные источники:**

1. Основы экономической теории: Учебник для 10-11 кл. общеобразоват. учрежд. Профильный уровень образования / Под ред. С.И.Иванова. – 16-е изд. дораб. – В 2-х книгах. Книга 1. – М.: ВИТА-ПРЕСС, 2011. – 320 с.: ил.
2. Библиофонд. Электронная библиотека [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bibliofond.ru> (дата обращения: 11.02.2014)

*Шамсутдинов Р.К., к.ю.н.  
доцент, заведующий кафедрой  
«Гражданского права и процесса»  
Бочкарёва М.А.  
магистр кафедры  
«Гражданского права и процесса»  
Российский государственный  
торгово-экономический университет  
Россия, г. Уфа*

### **ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

#### **Аннотация**

В данной статье рассматривается вопрос о том, что: должностные лица, являясь специальными субъектами административной ответственности, относятся к категории физических лиц, обладающих сложным по своей природе правовым статусом, понимание и раскрытие содержания которого способствует правильной квалификации правоприменительными органами административных правонарушений, совершаемых должностными лицами - в связи с этим встает необходимость уделить отдельное внимание правовой категории «административное

правонарушение» как основанию административной ответственности, а также рассмотреть специфические его признаки, присущие должностному административному правонарушению, рассмотреть учение о составе административного правонарушения применительно к правонарушениям, совершаемым должностными лицами, с учетом составов должностных правонарушений, предусмотренных КоАП РФ.

Предусмотренные налоговым законодательством санкции за совершение налоговых правонарушений обеспечивают выполнение различных задач: взыскание штрафа реализует функцию наказания правонарушителя; взыскание пени компенсаторную функцию, заключающуюся в возмещении причиненного ущерба от несвоевременной уплаты налога (сбора); взыскание недоимки имеет целью принудить правонарушителя к непосредственному исполнению налоговых обязанностей.

Происходящие сегодня в России преобразования, явившиеся следствием проводимых в последние годы политических и социально-экономических реформ, потребовали пересмотра ряда положений, определяющих правовое регулирование существующих общественных отношений, особенно в сфере государственного управления, главной задачей которого, является обеспечение согласованной и упорядоченной деятельности всех частей, составляющих нашу общественную организацию. Данное обстоятельство свидетельствует о необходимости по-иному взглянуть на институт административной ответственности должностных лиц, определить, его роль на современном этапе развития российской государственности с учетом последних разработок в теории и философии права.

Должностные лица, являясь специальными субъектами административной ответственности, относятся к категории физических лиц, обладающих сложным по своей природе правовым статусом, понимание и раскрытие содержания которого способствует правильной квалификации правоприменительными органами административных правонарушений, совершаемых должностными лицами.

В связи с этим встает необходимость уделить отдельное внимание правовой категории «административное правонарушение» как основанию административной ответственности, а также рассмотреть специфические его признаки, присущие должностному административному правонарушению, рассмотреть учение о составе административного правонарушения применительно к правонарушениям, совершаемым должностными лицами, с учетом составов должностных правонарушений, предусмотренных КоАП РФ.

Административная ответственность должностных лиц представляет собой особый вид социальной связи, где одна сторона (ответственная) - должностное лицо - обязывается в силу своего правового, статуса строить

свое поведение в процессе осуществления служебной деятельности в соответствии с ожидаемой моделью, содержащейся в нормах права, охраняемых административными санкциями, а другая сторона — орган административной юрисдикции - контролирует, оценивает такое поведение и его результаты, и в случае их отрицательной оценки и наличия вины вправе применить соответствующее административное наказание, предусмотренное нормами административного права [6].

С позиции правового стимулирования административная ответственность должностных лиц представляет собой систему мер морального, материального и психического воздействия уполномоченных на то органов административной юрисдикции на сознание, волю должностного лица в целях достижения согласно требованиям, закрепленным в нормах административного права, должного поведения, соответствующего интересам общества.

Проведенный анализ научных источников, посвященных вопросам определения понятия должностного лица, позволяет сформулировать вывод о том, что организационно-правовой основой понятия «должностное лицо» является его правовой статус. Под правовым статусом должностного лица следует понимать урегулированное нормами права положение должностного лица, выражающееся в наличии у него дополнительных прав и обязанностей, необходимых для осуществления служебной деятельности в органах государственной власти, иных государственных органах, органах местного самоуправления, а также в других организациях независимо от формы собственности, и определяющее пределы его ответственности [10].

Юридическим основанием административной ответственности должностных лиц выступает должностное административное правонарушение - противоправное, виновное действие или бездействие должностного лица, совершенное им в связи с неисполнением или ненадлежащим исполнением своих служебных обязанностей, отличающееся от других административных правонарушений физических лиц повышенной общественной опасностью, возникающей в силу обладания должностным лицом специального правового статуса (положения), и влекущее установленную КоАП РФ и законами субъектов Федерации об административных правонарушениях административную ответственность [1].

Без уяснения новых федеративных реалий российского государства невозможно создание законодательства об административной ответственности, отвечающего требованиям современности. Вопрос разграничения предметов ведения между Российской Федерацией и ее субъектами по установлению административной ответственности остается дискуссионным в научной литературе из-за нечеткого его определения в Конституции РФ. Выбранный законодателем вариант, который нашел отражение в КоАП РФ, требует дальнейшего совершенствования. В

частности, в Кодекс необходимо включить отдельную статью, определяющую предметы ведения субъектов РФ, закрепив за ними право устанавливать лишь административную ответственность юридических лиц и должностных лиц (по правонарушениям, не включенным в КоАП РФ). Единственным нормативным правовым актом, устанавливающим административную ответственность граждан, должен быть КоАП РФ.

Требует своего решения проблема сужения круга субъектов административной юрисдикции, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях, совершенных должностными лицами. Выдвинутая аргументация дает основания полагать, что данная проблема тесно связана с решением существующих вопросов организации и функционирования системы государственных органов исполнительной власти и иных государственных органов, наделенных соответствующими полномочиями в указанной области отношений, которое обусловлено необходимостью проведения административной реформы. Решение обозначенной проблемы должно иметь комплексный подход, основными направлениями которого должны стать:

- четкое законодательное определение форм и методов, деятельности государственных органов, наделенных определенными полномочиями в сфере государственного управления, в том числе юрисдикционными, их функций, прав, обязанностей, ответственности;

- создание эффективного средства контроля за действиями и решениями государственных органов исполнительной власти, призванного обеспечивать соблюдение с их стороны прав и свобод граждан, которым должен стать институт административной юстиции;

- формирование законодательной и материальной баз, достаточных для полной передачи полномочий по рассмотрению дел об административных правонарушениях суду, как единственному органу специально созданному для осуществления правосудия, обеспечивающего соблюдение процессуальной формы и реализацию принципов законности, гласности, состязательности и др.

Анализ действующего законодательства показывает, что термин «должностное лицо» употребляется в различных отраслях права, и каждый нормативный правовой акт трактует его с учетом их особенностей. Очередной задачей, стоящей перед наукой административного права, и соответственно следующим шагом в нормотворчестве должно стать формирование единого общеправового понятия должностного лица. Его концепция видится в разработке определения, представляющего собой собирательную конструкцию по содержанию, которое станет основой, позволяющей раскрыть понятие должностного лица применительно к конкретной сфере деятельности (публичной или частной) и с учетом специфики соответствующей отрасли права [4].

В связи с этим необходимо принятие соответствующего законодательного акта, которым должен стать федеральный закон «О должностных лицах в Российской Федерации».

Для обеспечения правильного применения на практике административно-правовых норм, устанавливающих должностные административные правонарушения, необходимо при их законодательной разработке более четко определять составы должностных административных правонарушений, исключая в конструкции нормы неопределенную формулировку объективной стороны.

Диспозицию ч. 1 ст. 14.25 КоАП РФ следует изменить таким образом, чтобы предусмотренная ею санкция стимулировала исполнение установленных правил не только о сроках внесения записей о юридическом лице в единый государственный реестр юридических лиц или об индивидуальном предпринимателе в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, но и о других не менее важных сроках. В этой связи, предлагаем ч. 1 ст. 14.25 КоАП изложить в следующей редакции:

«Несвоевременное или неточное внесение записей о юридическом лице в единый государственный реестр юридических лиц или об индивидуальном предпринимателе в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, а равно несоблюдение сроков выдачи (направления) заявителю документа, подтверждающего факт внесения записи в соответствующий государственный реестр либо сроков предоставления необходимых сведений о регистрации в государственные внебюджетные фонды и (или) в государственные органы, определенные Правительством Российской Федерации, - влечет наложение административного штрафа на должностных лиц органов, осуществляющих государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в размере от трех тысяч до четырех тысяч рублей» [9].

За необоснованный отказ в государственной регистрации или перерегистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя следует установить административную ответственность, в связи с чем, предлагается внести в ст. 14.25 КоАП РФ норму об административной ответственности должностных лиц органов, осуществляющих государственную регистрацию, следующего содержания:

«Неправомерный отказ в государственной регистрации индивидуального предпринимателя или юридического лица либо уклонение от их регистрации, а равно требование для государственной регистрации документов, предоставление которых не предусмотрено законодательством о государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц органов, осуществляющих государственную регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в размере от

четырёх тысяч до пяти тысяч рублей».

В санкции ст. 14.10 КоАП РФ в качестве альтернативного наказания следует установить административное приостановление деятельности в порядке ст. 3.12 КоАП РФ. Данная санкция способна более эффективно воздействовать на правонарушителя и обеспечить пресечение действий, нарушающих исключительное право или создающих угрозу его нарушения.

Противоправные действия, состоящие в поставке или розничной продаже алкогольной и спиртосодержащей продукции без надлежаще оформленных документов, которые указаны в ч. 2 ст. 14.16 КоАП РФ, в месте поставки или розничной продажи вне зависимости от того, будут ли представлены отсутствующие документы в дальнейшем в ходе производства по делу об административном правонарушении, нарушают установленные законодательством права покупателя и при этом приносят больше общественного вреда, чем нарушения иных правил розничной продажи алкогольной и спиртосодержащей продукции. В связи с этим предлагаем ч. 2 ст. 14.16 КоАП РФ изложить в следующей редакции [7]:

«поставка или розничная продажа алкогольной и спиртосодержащей продукции без надлежаще оформленных товаротранспортных документов, без сертификата соответствия по каждому наименованию продукции, без справки к грузовой таможенной декларации или без ее копии с оригиналами оттисков печатей предыдущего собственника (на импортную алкогольную продукцию) либо без справки к товаротранспортной накладной (на отечественную алкогольную продукцию), в том числе, без надлежащим образом заверенных копий указанных документов в местах розничной торговли данной продукцией, а равно поставка или розничная продажа алкогольной и спиртосодержащей продукции в таре и упаковке, не соответствующих установленным законом требованиям, - влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от четырех до пяти тысяч рублей с конфискацией алкогольной и спиртосодержащей продукции или без таковой; на индивидуальных предпринимателей - от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей с конфискацией алкогольной и спиртосодержащей продукции или без таковой; на юридических лиц - от сорока тысяч до пятидесяти тысяч рублей с конфискацией алкогольной и спиртосодержащей продукции или без таковой.»

В связи со сложившейся практикой некорректного толкования административными органами объективной стороны состава административного правонарушения, предусмотренного ст. 14.19 КоАП РФ, в ее взаимосвязи с положениями Федерального закона от 22.11.1995 № 171-ФЗ "О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» необходимо внести в рассматриваемую статью примечание следующего содержания:

«Под производством или оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции в целях настоящей статьи следует понимать

производство или оборот (закупку, поставки, хранение и розничную продажу) этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, осуществляемые в целях извлечения прибыли непосредственно из указанных видов деятельности».

Субъектами правонарушений в области предпринимательской деятельности по общему правилу не могут быть особые субъекты, так как они подчиняются специальному правовому режиму, несовместимому с законным предпринимательством. Также очевидна принципиальная невозможность отдельных категорий лиц, обладающих иммунитетом от административной юрисдикции на территории РФ, выступать субъектами административных правонарушений в области предпринимательской деятельности [2].

Кроме того, существуют сложности применения обобщенного определения должностного лица в рамках главы 14 КоАП при оценке возможности привлечения к административной ответственности руководителей и других работников организаций с частной формой собственности.

Следует закрепить в ст. 2.4 КоАП РФ дополненное определение административной ответственности должностных лиц, в соответствии с которым административной ответственности подлежит должностное лицо в случае совершения им административного правонарушения в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением своих служебных обязанностей, и (или) с совершением сделок и иных действий, выходящих за пределы установленных полномочий.

Если единственным учредителем предприятия является Российская Федерация, ее субъект или муниципальное образование (государственные или муниципальные унитарные предприятия), привлечение таких юридических лиц к административной ответственности оказывается крайне неэффективным. В подобных случаях к административной ответственности следует привлекать должностных лиц таких предприятий.

Рассматривая вопрос о возможности привлечения к административной ответственности учредителей за правонарушения юридических лиц, автор не обнаруживает ни законных оснований привлечения, ни смысла наложения санкций, так как взыскания на имущество организации с необходимостью косвенным образом негативно отражаются на имущественной сфере её учредителей [3].

Исходя из анализа Особенной части КоАП РФ представляется целесообразным, наряду с общим, родовым и непосредственным объектами, выделять внутривидовой объект административного правонарушения (как подвид родового объекта), под которым следует понимать структурный элемент, составную часть группы общественных отношений одного вида, на которые посягают несколько административных правонарушений, включенных в одну и ту же главу Особенной части КоАП РФ или закона

(кодекса) субъекта Российской Федерации об административных правонарушениях.

Практическое значение выделения внутриродового объекта заключается в возможности использования этого критерия при реформировании глав Особенной части КоАП РФ.

Представляется необходимым изложить ст. 3.4 КоАП РФ в новой редакции: «Статья 3.4. Предупреждение.

1. Предупреждение является вынесенным в письменной форме официальным предостережением физического или юридического лица от возможности совершения ими противоправного действия (бездействия).

2. Предупреждение не может быть назначено, лицу, находящему в состоянии административной наказанности, т.е. до истечения одного года со дня окончания исполнения постановления о назначении предыдущего административного наказания либо в случае грубого и систематического нарушения законодательства об административных правонарушениях либо если субъективная сторона административного правонарушения характеризуется умышленной формой вины».

Данная редакция позволяет также ввести в официальный оборот понятие «состояние административной наказанности».

В целях преодоления сложностей, возникающих при исполнении административного наказания в виде административного штрафа, предлагается дополнить часть 3 ст. 2.1 КоАП РФ нормой следующего содержания: «В случае если работник либо должностное лицо, виновные в совершении административного правонарушения, связанного с исполнением своих служебных обязанностей, не имеют возможности своевременно и в полном объеме уплатить наложенный на них штраф, то эта обязанность возлагается на юридическое лицо, с последующим предъявлением материальных претензий к своему сотруднику».

Предлагается в ст. 3.5 КоАП РФ отказаться от исчисления административного штрафа в величине кратной МРОТ, и перейти на определение размера штрафа в денежном выражении, что с одной стороны, позволит уйти от тавтологической неточности, содержащейся в формулировке «наложение административного штрафа в размере ... минимальных размеров оплаты труда», с другой, — придаст самостоятельное категориальное значение административному наказанию в виде административного штрафа.

Наличие в КоАП РФ нескольких вариантов сочетания административных наказаний обусловлено различной направленностью административных правонарушений, разной степенью возможных негативных последствий в случае их совершения и одновременно расширяет возможности дифференцированного подхода при определении административного наказания лицу, привлекаемому к административной ответственности. Выбор законодателем тех или иных вариантов сочетания

административных наказаний для конкретных составов административных правонарушений может быть положен в основу ранжирования административных правонарушений по степени их тяжести [5].

В целях устранения несоответствия между названием ст. 28.3 КоАП РФ и ее содержанием, следует заменить нынешнее название статьи «Должностные лица, уполномоченные составлять протоколы об административных правонарушениях» на название «Органы, должностные лица которых уполномочены составлять протоколы об административных правонарушениях».

Правоприменительная практика показывает, что необходимо законодательно закрепить правило, что при привлечении к административной ответственности за правонарушения в области предпринимательской деятельности руководителей и других работников организаций, совершивших противоправное деяние в связи с выполнением организационно-распорядительных или административно-хозяйственных функций, следует внимательно относиться к установлению круга обязанностей того или иного работника юридического лица, с тем чтобы исключить формализм при привлечении лиц к ответственности, когда основанием для наложения наказания является исключительно должность лица, а не его реальные полномочия [8].

На законодательном уровне (п. 3 ст. 2.1. КоАП РФ) и в правоприменительной практике получил закрепление принцип «двойной» ответственности за одно административное правонарушение, что, по нашему мнению, не соответствует принципам правового демократического государства и существенно нарушает права субъектов предпринимательской деятельности. Думается, что ответственность должностного лица за совершение юридическим лицом административного правонарушения в результате его неправомерных действий (бездействий) должна заключаться в привлечении руководителя к гражданско-правовой ответственности, которая устанавливается в контракте, заключаемом с ним после избрания (назначения) на должность. В любом случае двойная ответственность недопустима. В этой связи предлагаем исключить норму, закрепленную в п. 3 ст. 2.1. КоАП РФ, в соответствии с которой назначение административного наказания юридическому лицу не освобождает от административной ответственности за данное правонарушение виновное физическое лицо, равно как и привлечение к административной или уголовной ответственности физического лица не освобождает от административной ответственности за данное правонарушение юридическое лицо.

Также предлагается ввести в круг противоправных деяний, составляющих объективную сторону ч. 2 ст. 14.25 КоАП РФ, такое общественно вредное действие должностных лиц регистрирующего органа как предоставление некорректной или заведомо ложной информации.

### Использованные источники:

1. Андреева Е.И., Ким Н.И. Административная ответственность должностных лиц за правонарушения в области экономической деятельности // Административное право и процесс. 2012. № 5. - с. 30-33.
2. Бозиев Т.О. Должностные злоупотребления в сфере экономической деятельности: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.08 - Уголовное право и криминология; Уголовно-исполнительное право / Т. О. Бозиев; Науч. рук. Б. В. Волженкин; МВД России Санкт-Петербургский университет. - СПб., 2012. - 26 с.
3. Газетдинов Е.В. Проблемы применения административной ответственности за некоторые правонарушения в области предпринимательской деятельности // Научно-практический журнал «Юрист». 2012 г. № 11. – М.: ИГ «Юрист», 2012. – 0,5 п.л.
4. Кузьменко В.С. Характеристика личности субъектов, совершающих преступления в сфере экономической деятельности с использованием должностных полномочий / СВ. Изосимов, В.С. Кузьменко // Вестник Чебоксарского кооперативного института: Научно-теоретический журнал. - 2013. - № 1 (3). - С. 143-153. - 0,6 / 0,3 п. л.
5. Кузьменко В.С. Предупреждение преступлений в сфере экономической деятельности, совершаемых должностными лицами // Вестник Чебоксарского кооперативного института: Научно-теоретический журнал. - 2013. - № 1 (3). - С. 135-143. - 0,6 п. л.
6. Салищева Н.Г. Проблемные вопросы института административной ответственности в России / В сб.: Административная ответственность: вопросы теории и практики. - М., 2012. - С. 11-12.
7. Серков П.П. Характеристика правоотношений в сфере административной ответственности // Государство и право. 2010. № 9. – 1,25 п.л.
8. Черкасский П.А. Должностное лицо как специальный субъект административной ответственности / П.А. Черкасский // Современные направления теоретических и прикладных исследований: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. Юридические и политические науки. – Одесса: Черноморье, 2012. – Т. 13. – С. 50-54.
9. Шалыгин Б.И. Применение контрольно-надзорными органами законодательства об административной ответственности за правонарушения в области предпринимательской деятельности // Административное право. 2013. № 1.
10. Якимов А.Ю. Повышенная ответственность за неоднократное совершение административных правонарушений (правовые и организационные вопросы) // Государство и право. 2013. № 8.

*Шамсутдинов Р.К., к.ю.н.  
доцент, заведующий кафедрой  
«Гражданского права и процесса»  
Бочкарёва М.А.  
магистр кафедры  
«Гражданского права и процесса»  
Российский государственный  
торгово-экономический университет  
Россия, г. Уфа*

**ОСНОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА  
НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА  
О НАЛОГАХ И СБОРАХ, ПРОБЛЕМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ**

**Аннотация**

В данной статье рассматривается вопрос о том, что: предусмотренные налоговым законодательством санкции за совершение налоговых правонарушений обеспечивают выполнение различных задач: взыскание штрафа реализует функцию наказания правонарушителя; взыскание пени компенсаторную функцию, заключающуюся в возмещении причиненного ущерба от несвоевременной уплаты налога (сбора); взыскание недоимки имеет целью принудить правонарушителя к непосредственному исполнению налоговых обязанностей.

Углубление рыночных преобразований и быстрый рост экономического потенциала России актуализируют необходимость повышения эффективности новой еще отмеченной болезнями роста экономики страны. Отсюда особая актуальность исследования проблемы административной ответственности юридических лиц и правовых механизмов ее обеспечения, что предполагает глубокие научные проработки вопросов систематизации действующего законодательства. Тем не менее, проблема эта все еще не находит практически значимого решения, а в кругах ученых продолжают дискуссии относительно административно-правовой ответственности за нарушение налогового законодательства.

Административная ответственность юридических лиц за нарушение налогового законодательства Российской Федерации представляет собой противоправное, виновное деяние в области налогов и сборов, влекущее административное наказание, в случае если оно было совершено, санкционировано или допущено юридическим лицом (ст. 15.3 – 15.9, 15.11).

Детализация и одновременно систематизация административной ответственности юридических лиц является эффективной мерой снижения уровня нарушений с их стороны налогового законодательства Российской Федерации.

В современных условиях существуют многочисленные проблемы юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

В обозначенной связи отдельное внимание следует уделить видам обозначенной ответственности в зависимости от составов правонарушений.

При сравнении отличий административной и налоговой ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации, а также сравнении составов административных правонарушений, закрепленных в главе 15 КоАП и части первой НК РФ, сделан вывод о том, что их диспозиция фактически имеет одинаковое содержание (ст. 15.3 КоАП РФ – ст. 116 НК РФ, ст. 15.4 КоАП РФ – ст. 118 НК РФ, ст. 15.5 КоАП РФ – ст. 119 НК РФ, ст. 15.6 КоАП РФ – ст. 126 НК РФ и т.д.); следует сосредоточить данные составы, учитывая что «дублирующая» ответственность подвержена разногласиям при трактовке законодательства.

Для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах представляется целесообразным объединить соответствующие главы НК РФ и КоАП РФ, отвечающие непосредственно за привлечение к административной ответственности юридические лица за нарушение налогового законодательства Российской Федерации;

Для достижения намеченной цели представляется целесообразным включить единую, новую главу в КоАП РФ, поместив в нее, строго проанализированные, закрепленные только в обозначенной главе, устранимые из НК РФ, статьи, четко определив меру ответственности, тем самым, снизив административные правонарушения, повысив эффективность поступления налогов в бюджет Российской Федерации;

Важным элементом эффективной системы административной ответственности юридических лиц за нарушение налогового законодательства Российской Федерации является то, что ответственность за нарушение налогового законодательства должна устанавливаться только законодательными актами, поскольку она предусматривает в отношении правонарушителя определенные лишения, выражающиеся в ограничении прав человека и гражданина, и не может быть предметом личного усмотрения налоговых органов или иных органов исполнительной власти [5].

Развитие общественных отношений, усложнение экономики государства и товарооборота с неизбежностью влечет и дальнейшее развитие норм об ответственности за налоговые правонарушения. Однако регулирование ответственности за налоговые правонарушения в РФ в рамках Налогового кодекса РФ и Кодекса РФ об административных правонарушениях нельзя признать достаточным и полным на современном этапе, что вместе с развитием налоговых правоотношений делает необходимым дальнейшее развитие и данного института, в частности, осталась неопределенность в вопросе о том, представляется целесообразным ли выделять в самостоятельный вид ответственности ответственность за налоговые правонарушения или рассматривать ее как разновидность

административной ответственности. Указанная неопределенность обусловлена тем, что в настоящее время доктрина финансового права в целом и налогового права в частности является недостаточно проработанной, что оставляет без решения ряд важных теоретических и практических проблем.

Институт ответственности за налоговые правонарушения представляется целесообразным рассматривать как институт права, направленный на обеспечение правомерного поведения всех участников налоговых правоотношений, в том числе налогоплательщиков и государственных органов.

В современных условиях для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах представляется необходимым разработать понятийный аппарат административной ответственности, который бы отвечал современным условиям, в частности, появлению новых отраслей и подотраслей законодательства [1].

Одним из важнейших внутренних факторов развития института ответственности за налоговые правонарушения является уточнение и доработка существующих норм об ответственности за налоговые правонарушения, повышение уровня законодательной техники, что показало применение судами статей 120 и 122 Налогового кодекса РФ. Слабость и непроработанность правовых норм изначально закладывает проблемы для налогоплательщика, коль скоро он самостоятельно обязан исчислять сумму уплачиваемых налогов и сборов, руководствуясь текстами налоговых законов. Такое неудовлетворительное положение дел, связанное с низким уровнем законодательной техники позволяет говорить о представляется целесообразным введением общественной юридической экспертизы для анализа проектов налоговых законов, в связи с чем представляется необходимым расширить действие статьи 95 Налогового кодекса РФ.

Специфика расчета налогооблагаемой базы по уплачиваемым налогам и сборам повышает роль специальных познаний при принятии судебных решений, что делает необходимым и повышение уровня знаний в бухгалтерском учете среди судей.

Для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах представляется необходимым пересмотреть ответственность налогоплательщика в случае, в случае если искажение данных бухгалтерского учета происходит вследствие ошибки бухгалтера, имеющего квалификационный аттестат. В частности, представляется необходимым ввести в налоговое законодательства ряд принципов из гражданского права, в том числе и принцип учета вины каждой из сторон в случае совершения налогового правонарушения, то есть, в случае если государство аттестовало бухгалтера как специалиста,

обладающего специальными познаниями, то в случае совершения неумышленного налогового правонарушения это должно учитываться при вынесении наказания. Механизм реализации указанной ответственности представляется в виде установления правила о снижении размера суммы штрафа, налагаемого на налогоплательщика.

В настоящее время остается проблема с определением степени добросовестности налогоплательщика применительно к ситуации уплаты налогов через так называемые «проблемные» банки. Одной из причин наличия указанной проблемы является отсутствие официального источника информации для налогоплательщика о том, какой из банков является «проблемным», что делает необходимым предусмотреть механизм информирования налогоплательщиков. Статус банка как кредитного учреждения обусловлен тем, что банки являются необходимым звеном в цепи поступления денежных средств от налогоплательщика в бюджет, что обуславливает специфику привлечения их к ответственности. В частности, банк может быть привлечен к ответственности за совершение налогового правонарушения как налогоплательщик, так и как специальный субъект налоговых правоотношений. Регулирование ответственности банка как специального субъекта налоговых правоотношений также нуждается в дальнейшем развитии, в частности, делает необходимым законодательного закрепления понятия совершения банком действий по созданию ситуации отсутствия денежных средств на счете налогоплательщика, предусмотренного статьей 135 Налогового кодекса РФ, а также представляется целесообразным расширить круг участников налоговых правоотношений за счет включения в их состав руководителей кредитных организаций.

Вина налогоплательщика в совершении правонарушений в сфере налоговых правоотношений будет отсутствовать не только в случае выполнения письменных разъяснений налоговых органов, но и выполнение любого другого разъяснения налогового органа, опубликованного в печати. При этом представляется необходимым расширить действие статьи 111 Налогового кодекса РФ с тем, чтобы отсутствие вины налогоплательщика исключало не только уплату штрафа, но и уплату недоимки и пени.

Наличие до недавнего времени органов налоговой полиции и налоговых органов ставило вопрос о разграничении их компетенции. Для того, чтобы решить данную проблему (особенно в части дублирования функций даже после ликвидации органов налоговой полиции), представляется целесообразным в Налоговом кодексе РФ провести деление государственных органов с перераспределением властных полномочий таким образом, чтобы исключить их дублирование. В частности, представляется необходимым право проводить выездные налоговые проверки оставить только за контролирующими органами (налоговыми

инспекциями), а правоохранительные органы могут только использовать их результаты в своей деятельности [6].

Для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах представляется целесообразным в дальнейшем совершенствовать меры налогового контроля как механизма, обеспечивающего реализацию норм о привлечении участников налоговых правоотношений к ответственности. В частности, делает необходимым уточнение порядок проведения камеральной проверки и решение законодательным путем вопроса о том, представляется целесообразным ли по результатам камеральной проверки привлекать к ответственности. Также в законе представляется целесообразным закрепить понятие дополнительных мероприятий налогового контроля.

Также для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах Целесообразно расширить круг участников налоговых правоотношений путем выделения в качестве самостоятельных субъектов должностных лиц юридических лиц.

Кроме того, представляется целесообразным устранить расширительное толкование из диспозиции статьи 199 Уголовного кодекса РФ.

В настоящее время в отношении юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах существует явно недостаточная урегулированность вопросов, связанных с ответственностью государственных органов за вред, причиненный участникам налоговых правоотношений. Возмещение убытков, причиненных в налоговых правоотношениях, обладают спецификой, которая делает необходимым дальнейшее развитие института ответственности государственных органов за вред, причиненный участникам налоговых правоотношений.

Развитие ответственности государственных органов за вред, причиненный участникам налоговых правоотношений нуждается в дальнейшем развитии в плане конкретизации возмещаемых убытков в части возмещения расходов на представителей в арбитражном суде, а также изменения судебной практики в части возмещения косвенных налогов, которые налогоплательщик должен был уплатить на основании нормативно-правового акта, который впоследствии был признан недействующим.

Для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах представляется целесообразным усилить персональную ответственность как должностных лиц налоговых органов, так и иных сотрудников налоговых органов в плане учета вины каждого из них при совершении правонарушения в налоговых отношениях и причинения вреда налогоплательщику, в связи с чем представляется необходимым расширить перечень видов наказаний, применяемых к сотрудникам налоговых органов.

В Налоговом кодексе РФ представляется целесообразным закрепить отдельную норму, устанавливающую соотношение между процентами, получаемыми налогоплательщиком в случае просрочки в возврате сумм излишне уплаченных или взысканных налогов, а также сумм процентов, получаемых за просрочку в возврате сумм «экспортного» НДС и размера убытков.

Реализация судебного решения является важнейшей стадией реального возмещения убытков. В настоящее время целесообразно принятие поправок к закону об исполнительном производстве либо принятие отдельного закона, который бы более детально регламентировал получение денежных средств в случае вынесения судом решения о взыскании той или иной суммы. Представляется целесообразным предложить и иные пути для того, чтобы участники налоговых правоотношений могли реализовать свое право на возмещение убытков, в частности, автором представляется необходимым предусмотреть возможность создания отдельного бюджетного фонда, а также рассмотреть возможность страхования ответственности государственных органов.

В ходе проведенного исследования оснований юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах и проблем их реализации разработаны следующие концептуальные положения [2]:

1. За нарушения налогового законодательства могут быть применены меры уголовной, административной, налоговой (как части финансовой) и гражданско-правовой ответственности.

2. Необходимы изменения законодательства о налогах и сборах, касающиеся установления юридической ответственности налогоплательщиков за нарушение законодательства о налогах и сборах с целью приведения данных положений в соответствие с публично-правовой сущностью налогового права.

3. Может быть сформулировано понятие производства по делам о налоговых правонарушениях как урегулированной нормами Налогового кодекса Российской Федерации и принятых в соответствии с ним других актов законодательства о налогах и сборах деятельности налоговых администраций и их должностных лиц по привлечению физических и юридических лиц к ответственности за совершение налоговых правонарушений и нарушений банками обязанностей, возложенных на них законодательством о налогах и сборах (производство по делам о налоговых правонарушениях в широком смысле).

4. Стадии производства по делам о налоговых правонарушениях обладают спецификой, позволяющей отделять этот вид производства от других видов производств.

5. Производство по делам об административных правонарушениях в области налогов и сборов обладает общими признаками, характерными для

этого вида производств, и спецификой, которая обусловлена видовым объектом правонарушений, находящихся в его основе - отношениями, складывающимися в процессе взимания налогов и сборов и налогового контроля.

Также для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах представляется целесообразным изменение системы привлечения к ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Финансовая ответственность – это самостоятельный вид юридической ответственности, включающий в себя бюджетную, налоговую, валютную и иные подвиды юридической ответственности. Нормы, регулирующие общественные отношения в сфере финансовой ответственности, образуют комплексный институт финансового права, нормы которого входят как в общую, так и в особенную части отрасли финансового права [7].

Налоговая ответственность как научная категория не носит комплексный характер – она представляет собой разновидность финансовой ответственности. Комплексной по своей сути является ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах, которая включает в себя меры налоговой (финансово-правовой), административной и уголовной ответственности. В связи с этим представляется целесообразным заключить, что понятия «ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах» и «нарушение законодательства о налогах и сборах» по своему содержанию шире понятий «налоговая ответственность» и «налоговое правонарушение» соответственно [3].

Технические ошибки и опечатки, а также несущественные нарушения форм представления документов и иных сведений, не препятствующие налоговым органам осуществлять налоговый контроль, не должны являться основанием для привлечения к налоговой ответственности.

Для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах представляется целесообразным дополнить ст. 126 НК РФ примечанием о том, что нарушения установленных форм представления документов и иных сведений, не препятствующих проведению мероприятий налогового контроля, позволяющих идентифицировать налогоплательщика, а также не влияющих на сумму налога, подлежащую уплате в бюджет, не являются основанием привлечения к ответственности, установленной обозначенной статьей и другими статьями главы 16 НК РФ, предусматривающими ответственность за непредставление либо несвоевременное представление документов и иных сведений, необходимых для осуществления мероприятий налогового контроля, включая формы представления налоговой отчетности.

Для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах в целях соблюдения принципов справедливости, презумпции невиновности и равенства прав

сторон налогового спора предполагается дополнить раздел VII Налогового кодекса РФ главой 20.1 «Производство по пересмотру решений налоговых органов по жалобам налогоплательщиков в связи с новыми или вновь открывшимися обстоятельствами», закрепляющей право налогового органа на пересмотр решения по новым или вновь открывшимся обстоятельствам, основания для такого пересмотра, перечень новых и вновь открывшихся обстоятельств, порядок и сроки подачи заявления о пересмотре, нормы, устанавливающие требования к форме и содержанию такого заявления, порядок принятия к производству, рассмотрения, возвращения налоговым органом заявления налогоплательщика о пересмотре решения по новым или вновь открывшимся обстоятельствам, порядок принятия решения по результатам рассмотрения указанной жалобы.

В ходе проведенного исследования оснований юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах и проблем их реализации может быть сделан вывод о возможности введения в налоговое законодательство института досудебного соглашения о сотрудничестве, при помощи которого налоговые органы получают возможность смягчить налогоплательщику тяжесть наказания, применяемого за совершение налогового правонарушения. Для этого представляется необходимым дополнить часть 1 НК РФ разделом VII.1 «Особый порядок рассмотрения налоговых споров», состоящим из главы 20.2 «Особый порядок рассмотрения налоговых споров при заключении досудебного соглашения о сотрудничестве», которая должна регламентировать порядок предоставления заявления о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве, его рассмотрения, проведения мероприятий налогового контроля в отношении налогоплательщика, с которым заключено такое соглашение, а также порядок принятия и пересмотра решения, вынесенного в отношении налогоплательщика, с которым заключено досудебное соглашение о сотрудничестве [8].

С целью соблюдения принципа определенности в налоговом праве и в связи с отсутствием в Налоговом кодексе РФ прямых указаний на право вышестоящего налогового органа оставить жалобу налогоплательщика без рассмотрения (без движения) или вернуть ее налогоплательщику, целесообразно дополнить главы 19 и 20 НК РФ статьями, устанавливающими форму, содержание и порядок передачи жалобы вышестоящему налоговому органу или вышестоящему должностному лицу, случаи оставления жалобы без движения, а также порядок возвращения жалобы налогоплательщику.

Для решения правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах представляется целесообразным предложить следующее определение налогового администрирования как основанной на законе деятельности уполномоченных государственных органов по осуществлению контроля за

соблюдением законодательства о налогах и сборах, ведению учета и регистрации налогоплательщиков, приему и обработке отчетности, учету поступления налогов и сборов, контролю за своевременным поступлением платежей, применению способов обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов (сборов), проведению мероприятий налогового контроля, взысканию недоимок по налогам и сборам, пени и штрафов, осуществляемой с целью повышения эффективности налоговой политики и обеспечения полноты и своевременности исполнения обязанностей по уплате налогов (сборов); различие в составе применяемых к правонарушителям санкций, наличие праввосстановительных санкций в арсенале налоговой ответственности.

В ходе проведенного исследования оснований юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах и проблем их реализации сделан вывод об обособленности налоговой ответственности от административной ответственности, на что указывает ряд обнаруженных в процессе исследования признаков, основными из которых являются: кодификация налогового законодательства; существенные отличия в нормативно-правовом регулировании налогового и административного штрафа; различие в субъектах налоговой и административной ответственности; различные подходы к определению вины организаций в административном и налоговом праве; различные процессуальные порядки привлечения к налоговой и административной ответственности; различные источники нормативно-правового регулирования административной и налоговой ответственности;

Налоговый кодекс РФ предусматривает за невыполнение предусмотренных налоговым законодательством обязанностей следующие меры ответственности: штраф как денежное взыскание в размерах, предусмотренных главой 16 Налогового кодекса РФ, пени за несвоевременную уплату налога, а также недоимку по налогу. Соответственно, в конструкцию налоговой ответственности следует включать как непосредственно обозначенный Налоговым кодексом РФ в качестве санкции налоговый штраф, так и предусмотренные *de facto* налоговым законодательством санкции в виде пени и недоимки. Правовой статус пени и недоимки как налоговых санкций обусловлен юридической сущностью данных институтов, выявленной в процессе проведенного исследования [4].

Предусмотренные налоговым законодательством санкции за совершение налоговых правонарушений обеспечивают выполнение различных задач: взыскание штрафа реализует функцию наказания правонарушителя; взыскание пени компенсаторную функцию, заключающуюся в возмещении причиненного ущерба от несвоевременной уплаты налога (сбора); взыскание недоимки имеет целью принудить

правонарушителя к непосредственному исполнению налоговых обязанностей.

Сложность доказывания вины организаций, определяемой в зависимости от вины ее должностных лиц либо ее представителей, деяния которых обусловили совершение налогового правонарушения, подтверждает, что в сфере налогово-правового регулирования законодателю целесообразнее перейти от субъективно-правового к объективно-правовому определению виновности организаций, достаточно подробно разработанному цивилистами и воспринятому административным законодательством;

Использование налогоплательщиками (плательщиками сборов, налоговыми агентами) письменных разъяснений финансовых, налоговых и иных уполномоченных государственных органов следует рассматривать в качестве обстоятельства, освобождающего не только от взыскания штрафов, но также от взыскания пени и недоимки.

Судебные издержки, возникающие при применении судом мер налоговой ответственности и значительно превышающие размеры налоговых санкций, а также наличие в судебной практике примеров взыскания санкций, явно не отвечающих принципам соразмерности и индивидуализации налоговой ответственности, свидетельствуют о целесообразности закрепления (как по принципиальным соображениям, так и по мотивам бюджетной экономии) в качестве основания освобождения от налоговой ответственности малозначительности деяния [9].

В заключение представляется целесообразным сделать вывод о возможности введения в налоговое законодательство института досудебного соглашения о сотрудничестве, при помощи которого налоговые органы получают возможность смягчить налогоплательщику тяжесть наказания, применяемого за совершение налогового правонарушения.

Представляется, что предложенные изменения поспособствуют устранению правовых проблем юридической ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах.

#### **Использованные источники:**

1. Административная ответственность: проблемы и пути совершенствования: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. Специальность 12.00.14 - административное право, финансовое право, информационное право / П. П. Серков. - М., 2010. - 45 с.
2. Алиева Л. И. Ответственность за правонарушения в области налогов и сборов: административно-правовой аспект: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.14 – административное право; финансовое право; информационное право / Л. И. Алиева; Науч. рук. Н. М. Конин. - Саратов, 2010. - 29 с.

3. Зайцев В.А. Юридическая ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах и процессуальный порядок ее реализации: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность: 12.00.14 - Административное право; Финансовое право; Информационное право /В. А. Зайцев; Науч. рук. И. И. Кучеров. - М., 2012. -18 с.
4. Кинсбургская В. А. Административно наказуемые нарушения законодательства о налогах и сборах, предусмотренные КоАП РФ // Налоги и финансовое право. 2013. № 5. С. 169–176.
5. Кинсбургская В. А. Еще раз о правовой природе налоговой ответственности // Налоги и налогообложение. 2010. № 4. С. 27–34.
6. Передернин А.В. Налоговое правонарушение как основание административной ответственности: Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 : Тюмень, 2011. - 183 с.
7. Соотношение видов ответственности по бюджетно-налоговому законодательству //Правовые проблемы укрепления российской государственности.- Томск: Изд-во Томского ун-та, 2012. С.310-314.
8. Шейхов Т.С. Перспективы развития правового регулирования, применения административной ответственности юридических лиц за нарушения налогового законодательства // Государственное управление и право. – Вып. 6. – М., 2012. – 0,7 п.л.
9. Ялбулганов А. А., Кинсбургская В. А. Административный порядок взыскания недоимок по налогам, пеней и налоговых санкций // Арбитражное правосудие в России. 2013. № 8. С. 33–44; № 9. С. 20–30.

*Шамсутдинов Р.К., к.ю.н.  
доцент, заведующий кафедрой  
«Гражданского права и процесса»  
Бочкарёва М.А.  
магистр кафедры  
«Гражданского права и процесса»  
Российский государственный  
торгово-экономический университет.  
Россия, г. Уфа*

## **МЕРЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ**

### Аннотация

В данной статье рассматривается вопрос о том, что: Главной функцией налоговой ответственности является карательная функция. Именно кара, понимаемая в качестве справедливого, законного и неотвратимого возмездия лицу, виновному в совершении налогового правонарушения, предусмотренного главой 16 или 18 НК РФ, является основным предназначением налоговой ответственности.

Налоговая ответственность представляет собой социально-правовое последствие совершения налогового правонарушения, заключающееся в наличии обязанности лица, вытекающей из факта совершения налогового правонарушения, претерпеть государственное осуждение и лишения имущественного характера в результате применения к этому лицу штрафной санкции, предусмотренной главой 16 или 18 НК РФ [5].

По нашему мнению налоговая ответственность является разновидностью административной ответственности. С учетом данного обстоятельства представляется целесообразным консолидировать в НК РФ все нормы, предусматривающие административную ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах.

Главной функцией налоговой ответственности является карательная функция. Именно кара, понимаемая в качестве справедливого, законного и неотвратимого возмездия лицу, виновному в совершении налогового правонарушения, предусмотренного главой 16 или 18 НК РФ, является основным предназначением налоговой ответственности.

Поэтому, имущественный, денежный характер финансовых отношений предопределяет необходимость применения в сфере публичных финансов мер праввосстановительной финансовой ответственности, нацеленной на возмещение имущественного ущерба, причиненного казне в результате неправомерного обращения с бюджетными средствами. В сфере налогообложения единственной мерой финансовой ответственности является пеня за нарушение срока уплаты или перечисления налога (сбора, авансового платежа). Никакие иные имущественные санкции, применяемые за нарушение законодательства о налогах и сборах, к мерам финансовой ответственности не относятся.

Особенность основания ответственности налогоплательщиков заключается в возможности их одновременного привлечения к двум разным типам ответственности. Совершение физическим лицом правонарушения, повлекшего недополучение бюджетами бюджетной

Системы Российской Федерации (сборов), является основанием для одновременного безвиновного привлечения этого лица к праввосстановительной финансовой ответственности в виде пени за просрочку уплаты или перечисления налогов (сборов) и исключительно виновного привлечения его к карательной налоговой ответственности в виде штрафа. Если в деянии физического лица содержится состав преступления, это лицо при наличии определенных условий на основании принципа вины может быть привлечено к уголовной ответственности, что исключает одновременное привлечение к налоговой ответственности. Организация, согласно российскому законодательству, не является субъектом преступления, поэтому в аналогичной ситуации подлежит праввосстановительной финансовой

ответственности в виде пени и карательной налоговой ответственности в виде штрафа.

Налоги являются основной доходной частью государства, что позволяет ему осуществлять свои функции в полном объеме: содержать армию, строить дороги, выплачивать пенсии и иные пособия, то есть налоги являются необходимым атрибутом государства и, как показывает история, в том или ином виде налоги как экономическая и правовая категория появились практически с момента возникновения государства [38, с.153]

Н.И. Химичевой при анализе налоговой системы России сделан вывод о том, что налоговый метод стал основным в формировании доходов государственной казны. Более 80 % доходов бюджетной системы составляют платежи, входящие в налоговую систему. Указанная точка зрения разделяется многими учеными. Так, Г.В. Петрова указывает на то, что основным видом государственных доходов, как известно, являются налоги, поскольку именно они дают наибольшую часть поступлений денежных средств в государственную казну. Е.Ю. Грачева и Э.Д. Соколова указывают на то, что налоги и иные обязательные платежи, являясь основным источником доходов государства и местного самоуправления, активно используются государством и местным самоуправлением при управлении различными сферами общественной жизни. Налоги являются основным источником доходной части бюджетов во всех странах рыночной экономики. Данный вывод подтверждают и цифры: согласно ст.1 к Федеральному закону № 371-ФЗ от 30.11.2011 г. (ред. от 03.12.2012г) «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013-2014 гг», в 2012 г. было запланировано поступление в федеральный бюджет доходов от взимания налогов в сумме 12 914 597 199,00 тыс. рублей. Такое положение характерно не только для нашего государства, но и практически для всех стран: так, в США 70% доходов федерального бюджета составляют налоговые доходы, в Великобритании – более 80% доходов, в Японии более 85 %. Такое положение дел позволяет нам сделать вывод о том, что государство не может обойтись без налогов. Налоги являются необходимым механизмом для аккумуляции денежных средств.

Указанные более 80 % сумм налогов государству необходимо собирать со всех физических и юридических лиц, которых государство объявляет своими налогоплательщиками. Неслучайно в последнее время из года в год наблюдается тенденция повышения тарифов, взыскиваемых налогов с физических и юридических лиц. Это и связано с тем, что многие крупные налогоплательщики уходят от уплаты налогов воспользовавшись несовершенством налогового законодательства (это незаконное вхождение их в «обширные» зоны и другие всевозможные «льготы»). Всё это неизбежно приводит к необходимости наличия правовых норм об ответственности за неуплату налогов, учитывая, что еще ни одно государство в мире не собирало налоги, основываясь исключительно на методе убеждения и не

применяя метод принуждения. Можно признать, что исторически главным побудительным мотивом уплаты налогов является не сознательность налогоплательщиков, которые понимают, на что будут тратиться их денежные средства, а меры принуждения, которые могут быть применены к ним в случае обнаружения уклонения от уплаты либо уплаты налогов и сборов в неполном объеме. Так, например, С.Г. Пепеляев пишет о том, что в обществе в целом распространено негативное отношение к налогам.. Соответственно, нелюбовь населения к налогам и порождает необходимость наличия и соответствующих мер принуждения. Можно согласиться с Г.П. Толстопятенко, который пишет, что государство понимает, что лишь убеждением добиться уплаты налогов невозможно, поэтому устанавливает различные меры наказания за невыполнение или нарушения в выполнении налоговой обязанности.

Таким образом, при нормальном развитии государства неизбежно совместное развитие налоговой системы и норм об ответственности за неуплату налогов. К.С. Бельский выделяет тот факт, что налоговое правонарушение заняло доминирующее положение, что вызвало необходимость изучения как самого налогового правонарушения, так и мер ответственности. Прервать взаимосвязанный процесс развития может лишь несовершенство налогового законодательства и неудовлетворительная работа законодательных органов, что выражается в отставании норм об ответственности за налоговые правонарушения от реальной жизни (что наблюдалось в России до момента принятия первой части Налогового кодекса РФ, так как закон «Об основах налоговой системы в РФ» не выполнял всех необходимых задач либо обнаружившаяся добрая воля всех налогоплательщиков, которые решат платить все налоги вовремя и в срок, на что надеяться в ближайшее время не приходится).

#### **Использованные источники:**

1. Административная ответственность: проблемы и пути совершенствования: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора юридических наук. Специальность 12.00.14 - административное право, финансовое право, информационное право /П. П. Серков. - М., 2010. - 45 с.
2. Алиева Л. И. Ответственность за правонарушения в области налогов и сборов: административно-правовой аспект: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность 12.00.14 – административное право; финансовое право; информационное право / Л. И.Алиева; Науч. рук. Н. М. Конин. - Саратов, 2010. -29 с.
3. Зайцев В.А. Юридическая ответственность за нарушение законодательства о налогах и сборах и процессуальный порядок ее реализации: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Специальность: 12.00.14 - Административное

право; Финансовое право; Информационное право /В. А. Зайцев; Науч. рук. И. И. Кучеров. - М., 2012. -18 с.

4. Кинсбургская В. А. Административно наказуемые нарушения законодательства о налогах и сборах, предусмотренные КоАП РФ // Налоги и финансовое право. 2013. № 5. С. 169–176.

5. Кинсбургская В. А. Еще раз о правовой природе налоговой ответственности // Налоги и налогообложение. 2010. № 4. С. 27–34.

6. Передернин А.В. Налоговое правонарушение как основание административной ответственности: Дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.02 : Тюмень, 2011. - 183 с.

7. Соотношение видов ответственности по бюджетно-налоговому законодательству //Правовые проблемы укрепления российской государственности.- Томск: Изд-во Томского ун-та, 2012. С.310-314.

8. Шейхов Т.С. Перспективы развития правового регулирования, применения административной ответственности юридических лиц за нарушения налогового законодательства // Государственное управление и право. – Вып. 6. – М., 2012. – 0,7 п.л.

9. Ялбулганов А. А., Кинсбургская В. А. Административный порядок взыскания недоимок по налогам, пеней и налоговых санкций // Арбитражное правосудие в России. 2013. № 8. С. 33–44; № 9. С. 20–30.

*Шахрутдинова А.Ш.*

*старший преподаватель*

*кафедра «Финансы и кредит»*

*ГАОУ ВПО «Дагестанского государственного*

*института народного хозяйства»*

*Республика Дагестан, г. Махачкала*

## **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ - ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Аннотация:** Актуальность работы определена тем, что устойчивость организации, функционирующей в рыночной экономике, является одним из важнейших факторов оценки ее конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, финансовая независимость, платежеспособность, ликвидность, собственный капитал, анализ, оценка

В рыночных условиях залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, при котором есть возможность свободно маневрировать денежными средствами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывать затраты по его расширению и обновлению.

Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и от результатов его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.[3]

Финансовая устойчивость — это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Действительно, в результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние может оставаться неизменным либо улучшиться или ухудшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является как бы «возмутителем» определенного состояния финансовой устойчивости, причиной перехода из одного типа устойчивости в другой. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные затраты позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия и повышению его устойчивости. При исследовании финансовой устойчивости выделяется обособленное понятие — «платежеспособность», не отождествляемое с предыдущим. Как видно, платежеспособность является неотъемлемым компонентом финансовой устойчивости. Устойчивость и стабильность финансового состояния зависят от результатов производственной, коммерческой, финансово-инвестиционной деятельности предприятия, а устойчивое финансовое состояние, в свою очередь, оказывает положительное влияние на его деятельность. Устойчивость финансового состояния организации определяет соотношение величин собственных и заемных источников формирования запасов и стоимости самих запасов. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования, а также эффективное использование финансовых ресурсов является существенной характеристикой финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. В то же время степень обеспеченности запасов и затрат есть причина той или иной степени платежеспособности, расчет которой производится на конкретную дату. Следовательно, формой проявления финансовой устойчивости может быть платежеспособность. [1]

Экономические термины «ликвидность» и «платежеспособность» часто смешиваются, подчас подменяя друг друга. Несмотря на то что эти два понятия очень схожи, между ними существует определенная разница. Если первое в большей мере является внутренней функцией организации, которая сама выбирает формы и методы поддержания своей ликвидности на уровне установленных либо общепринятых норм, то второе, как правило, относится к функциям внешних субъектов. [4]

Организация должна обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства. Поэтому другим проявлением потенциальной устойчивости

организации служит ее кредитоспособность, т. е. возможность своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с возвратом кредита. Значит, кредитоспособной является та организация, которая имеет все предпосылки и возможности для получения кредита, а также обладает способностями своевременно возратить его с уплатой причитающихся процентов. Она тесно связана с финансовой устойчивостью организации и показывает, обладает ли компания способностью при необходимости мобилизовать денежные средства из разных источников для погашения кредита.[2] Оценка кредитоспособности позволяет прогнозировать перспективную платежеспособность, и ее анализ тесно связан с анализом платежеспособности, финансовой устойчивости и прибыльности капитала. Определенным гарантом возврата кредита является стабильная работа организации, высокий уровень рентабельности и оборачиваемости ее оборотных средств.

Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей деятельности предприятия. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а всего лишь результат, т. е. именно показатели финансовой устойчивости. Каждый пользователь анализирует финансовую деятельность и связанную с ней устойчивость в необходимом для себя ракурсе: внешних контрагентов интересует финансовая устойчивость (как результат), а внутренних пользователей — больше устойчивое финансовое состояние (включающее как результат, так и процесс).

В долгосрочном периоде одним из основных и наиболее важных показателей финансовой устойчивости организаций, безусловно, является чистая (нераспределенная) прибыль. Прибыль — основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли организации в процессе ее деятельности, тем меньше потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и, при прочих равных условиях, тем выше уровень устойчивости развития, повышения конкурентной позиции организации на рынке. Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим организацию от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной деятельности (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов), но, при прочих равных условиях, организация гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоко ликвидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость). Для поддержания финансовой устойчивости важен рост не только прибыли, но и ее уровня

относительно вложенного капитала или затрат организации, т. е. рентабельности. Следует помнить, что высокая прибыльность связана и с высоким риском, а это означает, что вместо получения дохода организация может понести значительные убытки и стать неплатежеспособной.[5] Значит, в стремлении к успехам организации приходится решать основную дилемму: рентабельность или ликвидность, чтобы совместить динамическое развитие с наличием достаточного уровня денежных средств и высокой платежеспособностью. Необходимо решить проблему проблем — определение посильных темпов прироста оборота, т. е. наращивание оборота продаж за счет сочетания самофинансирования с заимствованиями. Способность организации своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о ее устойчивом финансовом состоянии.

#### **Использованные источники:**

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2009. - 80с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина, М.С. Сапрыкина - М., Феникс, 2008.
3. Ефимова О. В. Анализ финансового положения предприятия. - М., 2009.
4. Ковалев В. В. Анализ финансового состояния и прогнозирование банкротства - М.: 2010.
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2009.

*Шахрутдинова А.Ш.*

*преподаватель*

*кафедра «Финансы и кредит»*

*ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»*

*Республика Дагестан, г. Махачкала*

#### **КЛАСТЕРЫ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ РАЗВИТИЯ АПК**

*Аннотация: в данной статье рассматриваются перспективы развития агропромышленного комплекса при применении кластерного подхода*

*Ключевые слова: кластер, интеграция, формы собственности, агропромышленный комплекс*

В настоящее время отрасли АПК переживают трудные времена. На сегодняшний день восстановление сельского хозяйства требует принципиально новых подходов и методов к его управлению и развитию. Одним из таких подходов можно считать создание кластеров - территориально-отраслевых добровольных объединений предприятий, тесно

сотрудничающих с научными учреждениями, финансово-кредитными организациями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и содействия экономическому развитию региона. Основной задачей проектирования кластера является оптимизация процессов кластерного взаимодействия, обеспечивающая максимальные значения показателей эффективности, на которые следует ориентироваться, оценивая качество кластерной структуры.

Положительным примером в этой области может служить опыт экономически развитых стран наиболее перспективных и более адаптированных к современным условиям хозяйствования в региональном АПК. Одним из таких примеров является кластерная интеграция, включающая процесс взаимного приспособления территориально обособленных экономических субъектов, углубления их взаимодействия, развития связей между ними.

В целях выхода из сложившегося кризиса АПК наиболее важной для региона с низкой инвестиционной активностью становится задача совершенствования интеграционных процессов на основе взаимовыгодного сотрудничества заинтересованных в объединении предприятий при сохранении их хозяйственной самостоятельности. Масштаб региона, тесные коммерческие взаимосвязи, отсутствие инвестиций на развитие агропромышленного производства служат предпосылками для создания кластерных структур результатом которых является совместная деятельность участников как единого целого, определяемая совокупностью индивидуальных эффектов всех участников кластера. Существования кластера возможно если каждый из участников будет убежден в собственной частной выгоде и в справедливости распределения общего дохода. Образование кластера не состоится, а если и произойдет, то его функционирование не будет долговременным из-за неудовлетворения интересов участников, создающих общую неустойчивость.

Как экономическая система, кластер объединяет в своем составе предприятия (элементы системы) с целью взаимовыгодного сотрудничества, каждое из которых выполняет определенные функции, взаимодействуя с другими предприятиями и внешней средой. Для реализации целенаправленной деятельности функции всех элементов системы должны быть согласованы между собой. Наиболее эффективным механизмом развития агропромышленного комплекса в современных условиях, является использование его внутреннего технологического и организационного потенциала. В условиях инвестиционного кризиса, когда всеобщая структурная перестройка производства мало реальна, рациональное использование производственных ресурсов достигается, прежде всего, за счет оптимизации межхозяйственного технологического и финансового взаимодействия. Это обуславливает необходимость эффективной межфирменной интеграции включающей формирование устойчивых

всесторонних связей между предприятиями и организациями в процессе которого происходит расширение и углубление производственно-технологического взаимодействия, совместное использование ресурсов, объединение капиталов при создании для обеих сторон благоприятных условий осуществления экономической деятельности, устранении взаимных барьеров в реализации продукции, обеспечивающей устойчивые взаимовыгодные связи участников процесса производства продукции. [2]

Современные мотивы создания региональных кластеров сводятся к повышению экономической активности депрессивных регионов, уровня городских экономик, развитие отраслей высоких технологий (технополисов); поддержание экспорта; подготовка высококвалифицированных специалистов узкой специализации.

Следует отметить, что применяемые кластерные модели ориентированы на рациональное развитие бизнеса в АПК, а именно привлечение инвестиций в перерабатывающие отрасли АПК, создание современных высокотехнологичных производств и выпуск конкурентоспособной продукции аграрными бизнес структурами.[3]

В состав кластера на добровольной основе войдут следующие предприятия и учреждения: сельскохозяйственные товаропроизводители различных форм собственности и организационно правовых форм (ЛПХ, К(Ф)Х; ЗАО; СХПК; ООО и др.); молокоперерабатывающие заводы, сельскохозяйственные перерабатывающие потребительские кооперативы; племенные и семеноводческие предприятия; банки, лизинговые и инвестиционные компании

Высокую результативность кластерной интеграции подтверждают примеры всемирно известных объединений предприятий, которые достигли впечатляющих успехов в той или иной отрасли промышленности, используя преимущества сотрудничества.

В условиях России создание агрокластеров должно основываться на следующих принципах: создание условий для технического перевооружения отрасли и привлечение инвестиций на основе реально действующих коммерческих механизмов; очень активное применение инноваций как в технологиях, так и при управлении, что обязательно обеспечит устойчивое развитие субъектов кластера и их конкурентоспособность на региональном и национальном уровнях. В регионе должен быть благоприятный климат для ведения бизнеса –отсутствие коррумпированности, экономической преступности, заинтересованность властей в легальном ведении бизнеса без использования «теневых» схем. Кроме того, местные органы власти должны поддерживать агрокластер или своим государственным регулированием, или своим прямым участием в кластере (государственно-частное партнерство). Именно такую политику проводят правительства стран с высокоразвитой экономикой. Например, в Норвегии государство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере «морское хозяйство», в

Финляндии в лесопромышленном кластере, в Великобритании в биотехнологическом кластере.[1]

Стабилизация развития агропромышленного производства может быть достигнута только при комплексном, системном использовании совокупности факторов. Следует учесть, что в системе АПК совокупности стабилизирующих факторов значительно различаются на уровне регионов, так как сельскохозяйственное производство осуществляется на обширных территориях с различными природно-климатическими условиями, что оказывает существенное влияние на структуру перерабатывающей промышленности и торговлю продукцией. Важное значение для эффективного и сбалансированного развития отраслей АПК в условиях перехода к рыночным отношениям имеет такой фактор, как формирование и совершенствование экономического механизма хозяйствования, основными составляющими которого являются хозяйственный механизм и система государственной поддержки.[4]

Кластерная интеграция обеспечивает сохранение хозяйственной самостоятельности предприятий, способствует привлечению инвестиций с целью внедрения и совершенствования интенсивных ресурсосберегающих технологий, позволяет строить новые экономические взаимоотношения между производственными, перерабатывающими и торговыми предприятиями, что особенно важно для регионов с низкой инвестиционной активностью. Выбор кластерной интеграции в качестве концепции государственной региональной политики, предусматривающей соответствующие меры господдержки, позволит усилить все вышеперечисленные преимущества. Создание кластерных структур обеспечит выход на новый, отвечающий мировому, уровень экономических отношений в АПК, что особенно актуально на этапе вступления России в ВТО.

#### **Использованные источники:**

- 1.Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления.-2005.-№ 5.
- 2.Рыжаков Е.Д. Кластерное развитие агропромышленного комплекса// Региональная экономика.-2007.-№ 14.
- 3.Бойцов А.С., Костяев А.И. К вопросу о теории кластеров и кластерном подходе// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2009.-№ 10.
4. Кундиус В., Полтарыхин А. Модель пространственной организации регионального продуктового кластера// Международный сельскохозяйственный журнал.-2010.-№6.

*Шевченко Н.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра социальных технологий  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ И СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

### **Аннотация**

В статье рассматривается демографической и социальной политики, выделяются ее основные цели. Анализируется практика социального проектирования в рамках реализации демографической и социальной политики на примере одного из муниципальных образований Белгородской области.

Ключевые слова: демографическая и социальная политика, социальный проект.

Демографическая ситуация, сложившаяся в современной России, характеризуется беспрецедентной поляризацией уровня и качества жизни населения, значительным уровнем безработицы в отдельных регионах, стагнацией социальной сферы, ограничением доступности медицинского обслуживания, ухудшением физического и психического здоровья россиян, ростом девиантного поведения, как в общественной жизни, так и в сфере трудовой деятельности. Эти характеристики, во-многом, свидетельствуют об ухудшении социостратификационной структуры населения, что способствует его социальной разобщенности, росту отчуждения от проводимых в стране экономических преобразований, утрате активной жизненной позиции в производстве и общественной жизни. В этих условиях необходима активная демографическая и семейная политика, понимаемая как стратегия и программа действий государства, направленная на изменение ситуации в естественном возобновлении поколений и миграции населения. В этом контексте особое значение приобретает участие органов местного самоуправления в реализации социальных и благотворительных проектов, направленных на повышение общего благосостояния и качества жизни, решение проблем современной российской семьи, развитие образования и культуры. Серьезные демографические проблемы России, и, прежде всего, проблемы воспроизводства населения обуславливают необходимость особого внимания со стороны общества и государства к положению семей с детьми.

Основные цели демографической и семейной политики обычно сводятся к формированию в долгосрочной перспективе желательного режима воспроизводства населения, сокращению или изменению тенденций

в области динамики численности и структуры населения, рождаемости, смертности, семейного состава, т.е. достижения демографического оптимума. Развитие человеческого потенциала страны является необходимым условием полномасштабного социально-экономического развития страны.

Социальное проектирование как вид сознательной деятельности способствует решению той или иной социальной проблемы или группы таких проблем. Проектные технологии выполняют так же важнейшую инновационную функцию в социальной области, подходя к проблеме по-новому и нестандартно. Сущность проектного способа организации деятельности - это конструирование желаемых состояний будущего некоторого социального объекта. То есть социальный проект выступает здесь неким идеальным типом.

Социальный проект рассматривается как сконструированное его инициатором социальное нововведение, целью которого является создание, модернизация или поддержание в изменившейся среде материальной или духовной ценности, которое имеет пространственно-временные и ресурсные границы и воздействие которого на людей признается положительным по своему социальному значению.

Управление социальными и благотворительными проектами мы будем рассматривать как целенаправленную, системно-организованную и технологически обоснованную деятельность субъектов государственного, муниципального и общественного управления в сфере совершенствования демографической и социальной политики. Субъектами управления социальными и благотворительными проектами в сфере понимаются носители определенных законом полномочий, прав и ответственности в выработке и реализации демографической и семейной политики, активные участники социальной сферы. Выделяется ряд функций управления социальными и благотворительными проектами, которые делятся на два типа - базовые и интегрирующие.

Демографическая и социальная структура населения Ивнянского района, как и Белгородской области, в целом значительно изменилась в последнее десятилетие. Произошла не просто очередная демографическая смена поколений, в активный период жизнедеятельности вступила молодежь с новым мышлением, жизненными ориентирами и уровнем потребностей. Стратегические цели демографического развития Ивнянского района формируются в единой цепочке целевых ориентиров, исходя из стратегических целей Российской Федерации и Белгородской области, с учетом особенностей района. В свою очередь эффективность демографической и семейной политики обеспечивается посредством консолидации усилий региональной и муниципальной властей.

За 2009-2011 года демографическая ситуация по Ивнянскому району характеризовалась следующими показателями. Показатель рождаемости на

1000 человек населения составил 11,9%. Показатель смертности на 1000 человек населения составил 18,0%. Суммарный коэффициент рождаемости составил 119%. Естественная убыль населения составила в 2011 году 6,1%, сократилась на 1,3%.

В числе основных направлений сбалансированной демографической и семейной политики, реализуемой на территории Ивнянского района, определены:

- стабилизация численности населения и дальнейшее формирование предпосылок к последующему демографическому росту;
- создание условий для рождения и воспитания здоровых детей, охрана материнства, отцовства и детства;
- восстановление социальной ценности семьи и брака, популяризация многодетности.

В числе первоочередных задач демографической и семейной политики района выделены:

- снижение уровня смертности населения (в первую очередь среди детей, подростков и лиц трудоспособного возраста);
- увеличение ожидаемой продолжительности жизни населения (со снижением заболеваемости, профилактикой травматизма и отравлений);
- повышение рождаемости (за счет роста числа рождений вторых и последующих детей);
- укрепление института семьи; нормализация миграционного притока, повышение уровня его регулирования.

Системность реализуемых мер повышает эффективность демографической и семейной политики в Ивнянском районе, которая обеспечивается посредством консолидации усилий региональной и муниципальной властей и по итогам 2011 года имеет позитивные результаты.

Продолжает увеличиваться количество родившихся вторых и последующих детей. За прошедший год число детей, рожденных вторыми, возросло на 11 детей, третьими и последующими – на 1 ребенка.

Позитивная тенденция отмечается в сокращении численности «гражданских браков» и увеличении количества регистрируемых брачных союзов. В 2011 году в Ивнянском районе брак заключили 247 пар, что в 2,1 раза больше, чем в 2010 году. Коэффициент браков на 1000 жителей остаётся высоким и составил по итогам 2011 года 10,5. В абсолютных же числах в 2011 году зарегистрировано на 127 браков больше, чем в 2010 году, и это несмотря на малочисленное количество молодых людей, родившихся в конце 80-х - начале 90-х годов и вступающих в брак сегодня.

С целью обеспечения устойчивого демографического развития в области создана единая межотраслевая нормативная правовая база, насчитывающая более 100 законодательных и нормативных актов и регулирующая реализацию полномочий органов государственной власти по

решению комплекса вопросов поддержки семьи, материнства и детства, охраны здоровья и увеличения продолжительности жизни, миграции и расселения. основополагающим документом является Концепция демографического развития Белгородской области на период до 2025 года, определяющая цели и задачи региональной демографической и семейной политики на перспективу.

Белгородский опыт жилищного, особенно индивидуального строительства, достаточно известен в стране. В области активно развиваются различные жилищные программы, приоритетом пользуются молодые и многодетные семьи, для которых выделяются безвозмездные субсидии из средств областного бюджета и действуют льготные схемы жилищного кредитования.

В районе реализуется программа «Молодой семье – доступное жилье», в жилищном кооперативе «Свой дом» для этой категории определена льготная схема кредитования приобретения (строительства) жилья.

С целью поддержки многодетных семей в области на строительство (приобретение) собственного жилья семьям, в которых супруг (супруга) являются членами кооператива «Свой Дом» и имеющим 3 детей - предусмотрено выделение единовременной помощи в размере 100 тыс. рублей, 4-х - 200 тыс. рублей, 5 и более детей – 300 тыс. рублей.

Сегодня по Ивнянскому району 7 семей смогли улучшить свои жилищные условия путем льготного приобретения или строительства жилья через кооператив «Свой дом». В 2009-2011 годах 7 молодых семей, участников молодежной жилищной программы «Молодой семье – доступное жилье», получило в качестве безвозмездных субсидий около 3888,54 тыс. рублей.

При учреждении ЗАГС Ивнянского района работает семейно-консультативный центр, призванный оказывать психологическую, медицинскую, юридическую, правовую помощь не только молодым людям, решившим создать семью, но и супругам, имеющим опыт семейной жизни. Активное участие в работе центра принимают священнослужители. Ежегодно семейно-консультативные центры посещает около 1 тысячи новобрачных, более 20 супружеских пар, оказавшихся в кризисной ситуации, после беседы со специалистами семейно-консультативного центра, сохранили свои семьи.

Одна из важнейших стратегических целей демографической политики – изменение режима воспроизводства населения. Учитывая необходимость принятия оперативных стабилизирующих мер по увеличению рождаемости, в настоящее время в области активизирована деятельность по использованию одного из основных резервов увеличения численности рождающихся детей – сокращению количества аборт.

Разработан и стартовал инновационный социальный проект «Ничьих детей не бывает». Цель проекта – оказание помощи беременным женщинам,

находящимся в кризисной ситуации, изъявляющим желание в связи с жизненными обстоятельствами прервать беременность, либо отказаться от ребенка после его рождения, и направленной на изменение решения женщины в пользу ребенка.

В проекте задействованы не только учреждения акушерско-гинекологической помощи, но и различные структуры социальной сферы, призванные обеспечить оказание данной категории женщин социальной, медицинской, юридической, информационной, психологической и другой помощи. Реализация проекта позволит сформировать у женщин позитивные установки на отказ от аборта, рождение и воспитание ребенка и тем самым решить основную задачу – сохранить право ребенка на жизнь. До конца 2012 года запланировано сохранить жизнь не менее 100 малышам.

Очередной благотворительный проект «Ценность православной семьи глазами подростка» направлен на формирование семейных ценностей у воспитанников учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, социально-реабилитационных учреждений и детей из социально незащищенных семей.

Таким образом, за анализируемый период на территории Ивнянского района благотворительная деятельность реализуется в форме большого благотворительного движения, включающего шесть проектов по оказанию помощи детям различных социальных категорий: инвалидам, тяжело больным, оказавшимся в трудной жизненной ситуации: «Белгородчина – территория добрых дел»; масштабный социальный проект «Семейный всебуч», «Ничьих детей не бывает». Одним и наиболее дорогостоящим является проект «От сердца к сердцу», направленный на оказание адресной помощи тяжело больным детям. Благотворительный проект «Ценность православной семьи глазами подростка» направлен на формирование семейных ценностей у воспитанников учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, социально-реабилитационных учреждений и детей из социально незащищенных семей.

С учетом анализа проблем в районе основными направлениями реализации проекта становятся: совершенствование эффективных организационно-управленческих механизмов, направленных на расширение спектра и повышение качества социальных услуг, в том числе посредством деятельности клуба «Преодоление»; внедрение новых технологий, методов и методик взаимодействий по социальной защите прав ребенка и его семьи; подготовка кадров для работы в системе профилактики социального сиротства детей и реабилитации семей группы риска; специальные мероприятия для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, детей-инвалидов и семей с детьми.

*Шевченко Ю.В.*  
*студент*  
*Ибрагимов У.Ф., к.с.н.*  
*научный руководитель, доцент*  
*Институт экономики, финансов и бизнеса*  
*экономический факультет*  
*кафедра «Социология труда и*  
*экономика предпринимательства»*  
*БашГУ*  
*Республика Башкортостан, г.Уфа*

## СТОИМОСТЬ РАБОЧЕГО МЕСТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ АННОТАЦИЯ

Дана подробная оценка стоимости рабочих мест в малом бизнесе. Сформулированы основные приоритетные направления в сфере малого бизнеса .

**Ключевые слова:** малый бизнес ,средний бизнес, рабочие места .

Одним из острых вопросов, который России придется решать в ближайшие годы, является воспроизводство основных фондов и создание рабочих мест нового поколения. Хотя официально зарегистрированная безработица снижается, а занятость растет, это явление носит во многом временный характер и связано с оживлением внутреннего производства, вызванного дефолтом 1998 г., и нынешней конъюнктурой цен на нефть. Данный источник экономического роста и стабилизации занятости может скоро иссякнуть.

Важность данной проблемы определяется рядом факторов. Во-первых, в предстоящие пять лет экономически активное население России увеличится, по нашим оценкам, более чем на 4 млн человек за счет прироста лиц трудоспособного возраста. Чтобы не допустить резкого всплеска безработицы среди молодежи, для всех вступающих в трудоспособный возраст необходимо создать дополнительные рабочие места. Во-вторых, в связи с крайне низкой инвестиционной активностью последних 10 лет производственный аппарат подавляющего большинства отраслей изношен на 60 – 70% и в ближайшие пять лет начнет интенсивно выбывать, сокращая тем самым рабочие места. В этой связи в течение пяти – семи лет необходимо, по существу, воссоздать на новой основе систему действующих рабочих мест практически всей индустриальной сферы, что потребует, по нашей оценке, не менее 50 млрд долл. Такие средства можно было бы изыскать, если бы стране не приходилось расплачиваться по внутренним и внешним долгам, составляющим примерно аналогичную величину.[1, с. 38-61]

Воссоздание системы действующих рабочих мест актуально прежде всего для крупного и среднего бизнеса в традиционных отраслях и производствах, где сосредоточена подавляющая их часть, требующая

реконструкции. В условиях начавшегося в последние два года роста инвестиционной активности существуют предпосылки того, что данную проблему крупный и средний бизнес может решить сам.

Что касается создания дополнительных рабочих мест, то, учитывая длительную тенденцию сокращения занятости на крупных и средних предприятиях, решение этой задачи ложится в основном на малый бизнес, но и тут существуют серьезные проблемы. В течение последних лет он переживает кризис. Занятость здесь (около 900 тыс. человек), а также доля малого предпринимательства в ВВП (менее 10%) стабилизировались на уровне, достигнутом около пяти лет назад, что совершенно не соответствует ни стоящим перед страной задачам, ни мировой практике развития данной сферы. Сложилась и реально не меняется нерациональная отраслевая структура малого предпринимательства. Индустриальная (прежде всего промышленная) и научно-инновационная составляющие занимают в нем незначительное место при преобладании торговли, общественного питания, посредническо-сбытовой деятельности.

В целом уровень и динамика развития малого предпринимательства не дают оснований рассчитывать на его помощь в решении вопросов занятости. Поэтому государственная поддержка малого бизнеса на базе четко очерченных отраслевых приоритетов с позиций именно этих задач представляется чрезвычайно важной.

Даже если из совокупности проблем занятости выделить только вопрос о создании дополнительных рабочих мест для лиц, вступающих в трудоспособный возраст, то и его решение представляется крайне сложным. Чтобы сохранить к 2014 г. общую безработицу на теперешнем уровне (около 9%), необходимо обеспечить не только темпы прироста ВВП не ниже 4-5% в год, но (что самое важное) и темпы прироста инвестиций на уровне 7-10%. Поскольку рассчитывать на столь оптимистичный сценарий сложно, задача состоит в нахождении такого уровня занятости, который, с одной стороны, был бы социально приемлемым, а с другой – реально достижимым.[1, с. 32-49]

Прежде чем приступить к изложению предлагаемых нами методов решения поставленной проблемы, хотелось бы подчеркнуть большее относительное значение в этом плане роста инвестиционной активности по сравнению с ростом производства. Исследования показали, что эластичность прироста занятости по приросту капиталовложений на 30% выше, чем эластичность прироста занятости по приросту ВВП. Это, в принципе, понятно, так как прирост производства в первую очередь сказывается на повышении производительности труда и сокращении скрытой безработицы, тогда как прирост инвестиций – на увеличении числа рабочих мест и соответственно занятости. В свою очередь прирост занятости отражается на уровне совокупных доходов населения: по нашим данным, прирост

занятости на один процентный пункт дает снижение доли населения с доходами ниже прожиточного уровня на три процентных пункта.

Решить острейшие проблемы воспроизводства основного капитала и занятости невозможно без целенаправленного регулирующего воздействия государства, и одним из инструментов такого воздействия являются специальные федеральные и региональные программы, направленные на развитие системы рабочих мест.

Исходный пункт при разработке таких программ – определение понятия социально приемлемого уровня занятости в стране или регионе и установление его численного значения. От того, как будет решен этот вопрос, зависят как общее число рабочих мест, которое необходимо создать, так и их профессиональная и отраслевая структуры.

Под социально приемлемым мы понимаем уровень занятости (безработицы), при котором степень социальной напряженности составит величину, равную или меньшую порогового значения, установленного для региона на данный период.

Наиболее простым с точки зрения методики расчетов было бы задание предельно допустимой нормы регистрируемой безработицы. Однако недостатки такого подхода очевидны, так как этот показатель, особенно в настоящее время, не отражает ни остроты реальной ситуации на рынке труда, ни тем более уровня жизни населения страны или региона.

При определении социально приемлемого уровня занятости следует учитывать не только необходимость снижения степени социальной напряженности, но и возможность этого в данный период. Для установления такой возможности нужно рассчитать суммарные затраты на создание новых и поддержание действующих рабочих мест в разрезе отраслей экономики в соответствии с выбранной отраслевой структурой. Для этого нами разработана соответствующая методика, учитывающая в том числе специфику малого бизнеса.[3, с. 17-61]

Оценка стоимости вновь вводимого рабочего места на средних и крупных предприятиях предполагает проведение расчетов по определению трех ее относительно не зависимых составных частей: 1) активной части, включающей стоимость машин, оборудования, передаточных устройств и т.д., необходимых для осуществления трудовой деятельности; 2) пассивной части, представляющей стоимость зданий и сооружений производственного назначения, отнесенную к одному рабочему месту; 3) оборотных средств, необходимых для нормального функционирования рабочего места.

Оценка стоимости поддержания действующих рабочих мест в общем случае складывается из затрат на их текущий и капитальный ремонт и выплат заработной платы работникам.

Что касается малого бизнеса, то стоимость ввода рабочего места в этой сфере включает стоимость его активной части и оборотных средств, так как здесь, как правило, нет необходимости возводить здания и сооружения. В

некоторых случаях она ограничивается только стоимостью оборотных средств и арендной платой или лизинговыми платежами.

При отсутствии необходимых сопряженных рабочих мест требуются капиталовложения на их формирование. Если же в сопряженной отрасли имеются неиспользуемые рабочие места, то создание прямых рабочих мест обеспечит их функционирование. В любом случае при реализации программы ввода новых рабочих мест сопряженные рабочие места не требуют прямых дополнительных инвестиций, поскольку обеспечены спросом на свою продукцию за счет создания прямых рабочих мест.[4, с. 69-103]

По данным Минэкономки в 2014 году на поддержку малого и среднего бизнеса государство потратит лишь 11 млрд руб.— по сравнению с 18,5 млрд руб. в 2013 году. При этом в 2013 году только по программе грантовой поддержки малого и среднего предпринимательства уже потрачено 800 млн руб. На эти деньги было создано 12 тыс. рабочих мест — стоимость создания каждого из них составила 67 тыс. руб.

По заявлению заместителя главы департамента развития малого и среднего бизнеса Минэкономки Натальи Ларионовой, в 2013 году на поддержку малых и средних предприятий из федерального бюджета было выделено 10 млрд руб. "На выходе решение о целевом дофинансировании этой статьи бюджета еще на 7,5 млрд руб.",— отметила она. В 2014 году финансирование программы, как и большинства расходов федерального бюджета, будет урезано до 11 млрд руб.

"За год при поддержке федерального и регионального уровней появилось около 3 тыс. новых субъектов предпринимательской деятельности",— обозначила результаты господдержки малого бизнеса госпожа Ларионова, добавив, что в основном это индивидуальные предприниматели, которые в результате создали примерно 9 тыс. новых рабочих мест. Исходя из 10 млрд руб., потраченных на создание 12 тыс. рабочих мест в малом и среднем бизнесе за прошедшие десять месяцев, стоимость создания одного рабочего места представляется слишком высокой — порядка 1 млн руб.

Впрочем, как пояснила Наталья Ларионова, 3 тыс. субъектов малого предпринимательства созданы "только по программе предоставления грантовой поддержки, на которую РФ выделила 1,7 млрд руб.". "При этом в регионах из федеральных средств фактически потрачено около 550 млн руб., что составляет 70% из всех трат по грантам, еще 30% — около 250 млн руб.— потратили регионы",— заявила она. "Итого живыми деньгами потрачено 800 млн руб.",— уточнили в Минэкономки. Отметим, что программа грантовой поддержки является одной из дополнительных программ, направленных на облегчение доступа к финансовым ресурсам для малых и средних компаний, среди которых микрофинансовые займы на поддержание операционной деятельности, поддержка банковского

кредитования через субсидирование процентной ставки и развитие системы гарантирования.

Исходя из фактически потраченных 800 млн руб., стоимость создания одного рабочего места составляет порядка 67 тыс. руб. От программы Минэкономики можно ожидать долгосрочного мультипликационного эффекта.

Впрочем, этого крайне мало, чтобы достичь цели, поставленной президентом,— обеспечить занятость в малом и среднем бизнесе 60% трудоспособного населения.

#### **Использованные источники:**

1. Малое и среднее предпринимательство. // Социально-экономическое положение Республики Башкортостан: комплексный доклад на 2012 года. Уфа: Башкортостанстат. — 2012. — № 12. — 114 с.
2. Долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан» на 2013–2018 годы. // [www.mbis.bashkortostan.ru](http://www.mbis.bashkortostan.ru)
3. Малый бизнес в Республике Башкортостан. // [www.proufu.ru/ekonomika](http://www.proufu.ru/ekonomika)
4. Сагитов А. Т. Программа поддержки малого и среднего предпринимательства в городском округе город Уфа Республики Башкортостан на 2011 год. // Уфимский фонд развития и поддержки малого предпринимательства. // [www.ufasbfund.ru](http://www.ufasbfund.ru)
5. Высокий уровень развития малого и среднего предпринимательства. // [www.invest.bashkortostan.ru](http://www.invest.bashkortostan.ru)

*Шигабетдинова Г.М., к.п.н.  
доцент  
кафедра «Политология, социология и  
связи с общественностью»  
Ульяновский государственный  
технический университет  
Россия, г. Ульяновск*

### **ПАРТНЁРСТВО КАК КОНСТРУКТИВНЫЙ ТИП ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

Аннотация: Обновление понятийно-категориального аппарата науки, вызванное изменениями социально-педагогических и научно-методических ориентиров, приводит к противоречивому и неточному толкованию входящих в научный оборот категорий и понятий. В статье рассмотрены особенности партнерства как одного из типов педагогического взаимодействия. Дан сопоставительный анализ двух типов конструктивного педагогического взаимодействия «партнерство» и «сотрудничество» с позиции возможностей их широкого применения в педагогической практике.

Ключевые слова: взаимодействие, педагогическое взаимодействие, сотрудничество, партнерство.

Изменение социально-педагогических и научно-методических ориентиров ведет к обновлению понятийно-категориального аппарата науки. При этом приходится констатировать существование достаточно многозначного, порой противоречивого толкования входящих в научный оборот категорий и понятий. Все это диктует необходимость их обстоятельного анализа.

Теоретический и ретроспективный анализ научной литературы по проблематике «партнерства» позволил нам акцентировать педагогический контекст данной интегративной категории, исследовать соподчиненные ей понятия «взаимодействие» и «сотрудничество».

«Взаимодействие» в философской и социологической литературе – одна из базовых категорий, поскольку термин «взаимодействие» задает порядок рассмотрения других понятий, задает определенный тип видения самых разнообразных объектов. В философии «взаимодействие» – это понятие для «обозначения воздействия вещей друг на друга, для отображения взаимосвязей между различными объектами, для характеристики форм человеческого со-бытия, человеческой деятельности и познания». [26; 44] В социологии считается, что в основе любого социального явления лежит взаимодействие людей [24; 525]. Взаимодействие, по мнению П. А. Сорокина, «любое событие, с помощью которого один человек полуосязаемым путем влияет на открытые действия или состояние ума другого» [25].

В психологических работах отечественных ученых взаимодействие рассматривается как процесс, в ходе которого происходит не только воздействие объектов друг на друга, но и в определенной степени затрагиваются их внутренние свойства. Об отражении одних явлений в других как общем свойстве всех сфер взаимодействия писал С.Л. Рубинштейн: «в каждой сфере взаимодействия эффект отражения выступает конкретно в других явлениях» [20; 278]. В. Н. Мясищев выделял факторы, влияющие на отношения людей в ходе взаимодействия и на его качественные характеристики [14]. В современных словарях по психологии подчеркивается процессуальность и результативность взаимодействия: «взаимодействие – процесс воздействия субъектов друг на друга, порождающая их взаимообусловленность, фактор социальной интеракции, социального структурирования и эффективной групповой деятельности» [5; 21].

В словаре по образованию и педагогике «взаимодействие» определяется как «процесс непрерывного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающих их взаимную связь и обусловленность, в результате которой каждая из взаимодействующих сторон выступает и как причина другой, и как следствие одновременного

обратного влияния противоположной стороны» [18; 30]. Очевидно, что здесь рассматривается понятие в общепедагогическом контексте, без акцента на специфические особенности феноменов «взаимодействие» и «воздействие». Интегрирующий характер отношений, который возникает в процессе взаимодействия, способствующего «образованию структур», подчеркнут в словаре по социальной педагогике [23; 37].

Таким образом, в проанализированных определениях существенным сходством является следующее: взаимодействие – это «воздействие различных субъектов друг на друга», вызывающее изменения их внутренних свойств.

В педагогике рассматривается взаимодействие педагогическое. Как понятие педагогическое взаимодействие вводится в научный оборот в конце 60-х годов XX века. Одно из первых определений педагогическому взаимодействию дал Ю.К. Бабанский: «Взаимная активность, сотрудничество педагогов и воспитуемых в процессе их общения в школе наиболее полно отражается термином педагогическое взаимодействие» [15; 29]. Это определение свидетельствует об учете двустороннего характера образовательного процесса и внимания к субъект-субъектному характеру отношений участников образовательного процесса.

По мере углубления исследований в системе образования понятие «педагогическое взаимодействие» уточнялось и дополнялось. И.Б.Котова и Е.Н.Шиянов обращают внимание на взаимодействие не только как на процесс, но и отмечают результат: «прямое или косвенное воздействие субъектов этого процесса друг на друга, порождающее их взаимную связь» [16; 65].

В «Педагогическом словаре» Г.М.Коджаспировой и А.Ю.Коджаспирова «педагогическое взаимодействие» представлено как «особая форма связи между участниками образовательного процесса. Предусматривает взаимообогащение интеллектуальной, эмоциональной, деятельностной сферы участников образовательного процесса; их координацию и гармонизацию, личностный контакт воспитателя и воспитанника (ов), случайный или преднамеренный, частный или публичный, длительный или кратковременный, вербальный или невербальный, имеющий следствием взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений, установок». [8; 18-19]. В данной трактовке названа область взаимодействия между субъектами педагогического процесса, представлена характеристика взаимодействия и прогнозируется определенный результат. Авторы выделяют виды педагогического взаимодействия: сотрудничество и соперничество, игнорируя другие виды взаимодействия, как компромиссное взаимодействие, уклонение от контакта и др.

Излишне широкая трактовка понятия «педагогическое взаимодействие» не отражала специфику направлений взаимодействия в

образовательной сфере и сдерживала разработку практических рекомендаций в построении педагогических взаимодействий. Это побудило исследователей к поиску более конкретного определения данного феномена, таких, как творческое взаимодействие (А.А.Мурашов), социальные взаимодействия в обучении (В.В.Рубцов), содержательно-культурные взаимодействия в обучении (С.А. Гильманов), эмпатийное взаимодействие с учащимися (Н.В.Афанасьева), диалогическое взаимодействие (М.С.Байматова) и другие. Как видим, специфика направлений научных интересов авторов накладывает определенные ограничения на предмет исследования. Это, безусловно, углубляет познание тех или иных аспектов и сущностных характеристик педагогических технологий. Однако в то же время приводит к появлению все новых понятий.

С нашей точки зрения, более полное и точное определение принадлежит руководителю научной школы по исследованию педагогического взаимодействия Е. В. Коротяевой. «Педагогическое взаимодействие», по мнению исследователя, – это «детерминированная образовательной ситуацией особая связь субъектов и объектов образования, основанная на событийно-информативном, организационно-деятельностном и эмоционально-эмпатийном единстве и приводящая к количественным и/или качественным изменениям в организации педагогического процесса» [9].

Что касается типов (видов) педагогических взаимодействий, то в зависимости от оснований для классификации выделяют педагогические взаимодействия продуктивные (творческие) и непродуктивные типы учебных взаимодействий (В.Я.Ляудис), взаимодействие школы и среды, учения и преподавания, взаимодействие конкретной личности (Х.Й.Лийметс), соперничество и сотрудничество (Г.М.Коджаспировой и А.Ю.Коджаспирова).

Отождествляя понятия «педагогическое взаимодействие» и «отношение», В.А.Сластенин, различает следующие «виды педагогических взаимодействий, а следовательно и отношений: педагогические (отношения воспитателей и воспитанников); взаимные (отношения со взрослыми, сверстниками, младшими); предметные (отношения воспитанников с предметами материальной культуры); отношения к самому себе.

Обобщая имеющиеся в научной литературе определения понятия «педагогическое взаимодействие», можно сказать, что, появившись сравнительно недавно, оно прочно вошло в научный обиход, приобретает признаки категории, являясь базовым раскрывающим понятием для основных дефиниций педагогики: воспитание, педагогический процесс, обучение. Широкий контекст определения «педагогическое взаимодействие» создает возможности его переноса на категории «партнерство и сотрудничество», что подтверждает общность семантического ряда исследуемых научно- педагогических понятий.

Остановимся на смысловом наполнении понятий «*партнерство*» и «*сотрудничество*» как достаточно близких по своему значению понятий с целью их разграничения.

В словарях по психологии и философии термины «партнерство» и «сотрудничество» отсутствуют. Однако и педагогических словарей, в которых можно было найти определение данным понятиям, не так много. В Педагогическом энциклопедическом словаре Б.М. Бим-Бада [17], в Словаре по образованию и педагогике В.М.Полонского [18] понятия «сотрудничество» и «партнерство» отсутствуют. В данных словарях есть понятие «педагогика сотрудничества» как направление в педагогической теории и практике воспитания, возникшее в середине 80-х гг. XX века в СССР, ориентированное на совместную творческую работу учителя и учащихся и альтернативное направлениям, основанным на авторитарных тенденциях [18; 22]. В Словаре по социальной педагогике понятия «партнерство» и «сотрудничество» синонимичны и трактуются как «отношения между социальным педагогом и воспитанником, когда последний может на равных участвовать в выборе мероприятий, имеющих воспитательное значение, в их подготовке и проведении» [23; 193, 273].

Исследовав генезис идей сотрудничества, Н.И. Репина предлагает рассматривать «сотрудничество» как процесс и продукт духовного и социального взаимодействия... Взаимодействующие стороны выступают как причина и как следствие одновременного влияния противоположной стороны, что обуславливает развитие объектов и их структур [19]. Это определяет «сотрудничество» как составляющую процесса взаимодействия и развития. В данной, с нашей точки зрения, абстрактной формулировке сотрудничество названо составной частью взаимодействия, в то время как сотрудничество можно отнести к разновидности взаимодействия. При этом следует заметить, что любое взаимодействие, и не только сотрудничество, можно рассмотреть как причину и как следствие одновременного влияния противоположной стороны, т.е. специфика сотрудничества не определена.

В ряду определений сотрудничества следует отметить те, в которых сотрудничество рассматривается как разновидность взаимодействия. Р.Х. Шакуровым сотрудничество понимается как такое взаимодействие, при котором люди содействуют удовлетворению интересов друг друга, оказывают взаимное содействие друг другу и имеют общность цели [30; 4]. И. Б. Котова, Е. Н. Шиянов видят в сотрудничестве смысл совместной деятельности учителя и учащихся [11]. На связь духовного и организаторского во взаимодействии, взаимоотношениях людей обращает внимание В. Д. Семенов: сотрудничество – «совместный труд души», «совместный труд познания», «совместный труд предметно-физический», «совместный труд общения с людьми», тем самым называя виды деятельности: духовную, познавательную, предметную, коммуникативную [21; 14].

Проанализировав теоретическую литературу относительно понятия «сотрудничество», Т.В.Хуторянская делает вывод, что в психологии «сотрудничество» рассматривается как вид взаимодействия и взаимосоддействия, т. е. как особая продуктивная форма разрешения конфликтов, готовность действовать сообща, а педагоги относятся к сотрудничеству, в первую очередь, как к совместной деятельности [29]. Сама исследовательница дает понятие сотрудничеству так: «тип взаимодействия, при котором его субъекты содействуют друг с другом, активно способствуют достижению индивидуальных целей и общих целей совместной деятельности». Автор называет составляющие структуры понятия «сотрудничество»: «взаимодействие на основе субъект-субъектных отношений», «совместная деятельность», «предупреждение конфликтных ситуаций», «диалогическое общение», «эффективное партнерство» [29]. При этом автор полагает, что эффективное партнерство – это взаимопринятие различных точек зрения, нахождение компромисса и предупреждение конфликтных ситуаций, которые обеспечивает особую систему отношений и отражает коммуникативную сторону диалога. На наш взгляд, в качестве структур автор предлагает явления разнопорядковые, несопоставимые. Что касается сущности «эффективного партнерства», автор раскрывает ее достаточно ограниченно, лишь как коммуникативную сторону диалога.

Главные характеристики сотрудничества – равенство в общении и партнерство в совместной деятельности – выделяет Д.А. Белухин. По мнению ученого, равенство в общении обеспечивается взаимным уважением личности участников общения и диалектическим принципом самого процесса общения – обучая и развивая учеников, сам педагог обучается и развивается с помощью своих воспитанников. Партнерство в совместной деятельности подразумевает наличие неких субъективных интересов у каждой из участвующих сторон, и в совместной деятельности учитываются интересы всех участников [3]. Как видим в приведенном определении, партнерство названо одной из важнейших характеристик сотрудничества, которое характеризуется наличием субъективных интересов всех участников.

Названные авторы рассматривают сотрудничество как более широкое понятие по отношению к партнерству, что расходится с нашим представлением о партнерстве. Вместе с тем, при характеристике партнерства авторы отмечают характеристики, которые и являются отличительными признаками партнерства.

Рассмотрев сотрудничество как тип взаимодействия, Е.В.Коротаева выделила существенные признаки данного типа взаимодействия: сопричастие участников деятельности во времени и пространстве; наличие единой цели и общей для участников деятельности мотивации; наличие органов со-организации и руководства; разделение процесса деятельности

между участниками и согласованность индивидуальных операций; получение единого конечного результата (продукта) совместной деятельности; развитие в процессе деятельности межличностных отношений [10; 23-31].

В педагогической науке широкое распространение получило понятие «*учебное сотрудничество*». Остановимся на рассмотрении данного понятия.

А. Ю. Коджаспиров называет сотрудничество в обучении как «совместную, взаимосвязанную деятельность учащихся и учителя, построенную на демократических принципах, ориентированную на достижение осознаваемых, лично значимых целей как учениками, так и учителями» [8; 138]. Здесь четко названы субъекты деятельности, выделены черты сотрудничества (общая цель, взаимосвязанная деятельность). Но при этом остается непонятным, чем отличается сотрудничество от других типов совместной работы.

Российские педагоги-новаторы Ш. А. Амонашвили, В. Ф. Шаталов, С. Н. Лысенкова, С. Л. Соловейчик под сотрудничеством понимали педагогику сотрудничества. В частности, Ш. А. Амонашвили предлагал рассматривать сотрудничество педагога и учащихся как «объединение их интересов и усилий в решении познавательных задач. Это такая форма общения, при которой школьник чувствует себя не объектом педагогических воздействий, а самостоятельно и свободно действующей личностью» [1; 180]. «Педагогику сотрудничества» принято считать одной из технологий обучения, обобщающей опыт советских учителей-новаторов 80-х годов прошлого века, основанной на мастерстве учителя.

В сотрудничестве А. С. Белкин выделяет совместную деятельность, направленную на достижение единых целей, подчеркивая при этом, что оно предусматривает: четкое осознание единства целей; четкое разграничение функций сотрудничества сторон; взаимную помощь в реализации задач, достигающих цель» [2]. Автор в качестве критерия для выделения этапов становления взаимодействия называет степень осознания учащимися своей субъектной позиции во взаимодействии с учителем при организации учебной деятельности. Чем выше степень осознания, тем совершеннее взаимоотношения»: «опека» - «наставничество» - «партнерство» - «сотрудничество» [2; 65].

В определении, данном Н. Б. Крыловой, «сотрудничество» представлено как «согласованная, совместная и ценностно-значимая для участников деятельность, приводящая к достижению общих целей и результатов, к решению участниками значимой для них задачи» [12]. Межсубъектная активность является главной определяющей характеристикой и в определении, данном М. Ю. Зайцевой: «сотрудничество – форма межсубъектной активности, характеризующаяся осознанием взаимодействующими сторонами единой цели и наличием склонности к ее достижению совместными усилиями, при возникновении которой

условием успеха каждого является успех остальных» [6]. Среди «условий оптимизации взаимодействия» автор называет «стимулирование партнерских отношений». Автор выделяет в понятии «сотрудничество» когнитивный, эмоционально-мотивационный и коммуникативно-деятельностный компоненты [6].

Е.В.Коротаева называет характерные черты «учебного сотрудничества»: позитивное взаимодействие между членами группы; индивидуальная и коллективная ответственность; стимулирование тесного общения учащихся друг с другом; формирование у участников группового обучения навыков групповой работы; систематическая рефлексия. По наблюдению автора, область воспитательная оказывается по сравнению с учением более богатой для действительно совместной деятельности, а в учебной области сотрудничество не становится на практике широко распространенным явлением [10].

Итак, анализ определений понятия «сотрудничества» позволил сделать вывод, что в науке не существует устоявшегося, разделяемого всеми, определения «сотрудничества». В некоторых словарях по педагогике и вовсе этот термин отсутствует. Существующее многообразие определений можно объединить следующей характеристикой сотрудничества – субъект-субъектное взаимодействие, направленное на достижение общих целей.

Что касается взаимоотношений понятий «сотрудничество» и «партнерство», можно констатировать следующее: нередко эти понятия используются синонимично, в других случаях «партнерство» называют условием, важнейшей характеристикой или структурным компонентом «сотрудничества». Такое противоречивое смысловое наполнение определения «партнерство» при его достаточно активном использовании вызывает необходимость обращения к более широкому кругу научной литературы – философской, экономической, социологической с целью его уточнения.

Слово «партнерство» заимствовано в середине 19 века. Во французском - *partnaire*, в английском *partner*, однокоренное слово *parcener* – сонаследник от *portion*, что означает доля, часть, порция, *partition* – разделение, распределение. В дословном переводе партнер – тот, с кем разделяю, сонаследую дело. Первоначально в русском языке употреблялось в значении участника по отношению к другому участнику выступления, танца, игр. Такое значение сохраняется и сейчас. В современных словарях значение слова «партнер» (словарь Ожегова) – «участник какой-нибудь совместной деятельности» и «участник (игры, танца, выступления) по отношению к другому участнику». Во второй половине 20 века слово «партнер» приобретает экономическое значение – деловой партнер, торговый партнер, участник совместной деятельности.

Для конкретизации значения понятия «партнерство» обратимся к словарям экономической сферы. В «Большом экономическом словаре»

понятие «партнерство» имеет несколько значений: 1) «некоммерческое партнерство», 2) «юридическая форма организации предприятия, занимающая промежуточное место между индивидуальным (семейным) предприятием и компанией с ограниченной ответственностью; представляет собой совместное предприятие нескольких лиц (физических, юридических), каждое из которых участвует в нем только своим капиталом. Партнерство создается на основе договора, которым регулируются права и обязанности партнеров, участие в общих расходах, распределении прибыли, раздел имущества... 3) форма сотрудничества фирм, компаний, не закрепленная в учредительных документах, а поддерживаемая фактически. В качестве документа, подтверждающего такие отношения, составляется обычно договор (протокол) о корпоративном партнерстве» [4; 503].

Остановимся отдельно на рассмотрении понятия «социальное партнерство». Оно появилось в сфере труда. Система социального партнерства получила распространение в тех странах, где для ее возникновения появились определенные предпосылки регулирования социально-трудовых отношений.

Существует достаточно большое количество определений понятия «социальное партнерство». Многообразие дефиниций вызвано сложностью природы этого социального феномена и разницей в дисциплинарных подходах, с позиций которых оно рассматривается, поскольку объяснение сущности социального партнерства осуществляется с точки зрения понятийного аппарата соответствующей дисциплины. Обобщая имеющиеся определения, можно выделить две трактовки социального партнерства. Согласно первой трактовке, более общей, социальное партнерство представляет собой отношения между различными социальными слоями, группами в масштабах всего социума, т. е. некая универсальная форма существования, социокультурный феномен, отражающий определенный способ существования современного общества, при котором все его социальные группы, слои, имеют возможность удовлетворить свои потребности, реализовывать интересы социума [13]; как процессный и результирующий фактор современного гражданского общества [7]; как конструктивное взаимодействие представителей всех трех секторов любого общества (государственного, коммерческого и неприбыльного (некоммерческого) при решении социально-значимых проблем, осуществляемое в рамках действующего законодательства и направленное на улучшение нормативно-правовой базы проведения рациональной социальной политики [28]. Согласно второй трактовке, социальное партнерство можно рассматривать как технологию взаимодействия социальных субъектов в рамках конкретной сферы жизнедеятельности: социально-трудовой, сфере занятости и рынка труда, социальной сфере и т.д. Важнейшей составляющей системы социального партнерства является механизм партнерских отношений, рассматриваемый в работах

исследователей как комплекс мероприятий сторон социального партнёрства, направленных на конструктивное взаимодействие, на достижение баланса и реализации своих интересов, основу которого составляют способы, процедуры, формы, методы взаимодействия, система контроля выполнения принятых договоров и соглашений и др. [27]

Проведенный контент-анализ определений «сотрудничество» и «партнерство» позволил нам выявить общее и отличительное в содержании данных понятий.

Общими мы выделяем следующие характеристики партнерства и сотрудничества: во-первых, партнерство и сотрудничество – это типы конструктивного взаимодействия. Во-вторых, в партнерстве и сотрудничестве присутствует сходные содержательно-процессуальный и результирующий компоненты. В-третьих, субъекты партнерских отношений и сотрудничества участвуют в совместной деятельности. В-четвертых, субъекты партнерства и сотрудничества вступают в совместную деятельность для удовлетворения своих потребностей и реализации своих интересов.

Вместе с тем, явления «партнерство и сотрудничество» не тождественны, между ними обнаруживаются существенные различия.

Во-первых, если для сотрудничества принципиальным является общность целей субъектов деятельности, то для партнерства – это не обязательное условие: у партнеров могут быть разные цели, но они объединяют свои ресурсы для решения конкретной задачи. Во-вторых, если для сотрудничества важным является духовное и эмоциональное единство, то для партнерства принципиальным является членство в партнерских отношениях при определенных условиях, т.е. на основе договора, в котором учтены права, обязанности и выгоды сторон. В-третьих, если для сотрудничества необходимым условием становится согласованность индивидуальных операций, то в партнерстве должен быть определен механизм взаимодействия, т.е. способы, процедуры, формы и методы взаимодействия. В-четвертых, для сотрудничества важным условием является получение единого конечного результата.

С нашей точки зрения, сотрудничество предполагает полное понимание, единение, согласованность, духовное и эмоциональное единство, единство цели в процессе совместной деятельности и единство конечного результата совместной деятельности. Следует выделить ценностный компонент в сотрудничестве, т. е. предполагается наличие гуманистической основы взаимодействия, миссия, тогда как в партнерстве это могут быть этические нормы, лишённые «мягкого оттенка». И эта особенность сотрудничества является определенным препятствием и ограничением его распространения в образовательной сфере. На сложности установления отношений сотрудничества в образовательном процессе обращает внимание Е.В.Коротаева. «продолжающийся процесс

формирования моральных и нравственных качеств у детей и подростков, доминирование у них эмоциональной сферы, импульсивность, инфантильность (вследствие процессов физиологического развития, полового созревания, переживания подросткового кризиса и пр.), некорректность оценок, допускаемая учителями, сложившиеся отношения между конкретными педагогом и учащимся... приводит к тому, что межличностные отношения между педагогами и воспитанниками оказываются самыми разнообразными: и конструктивными, и реструктивными, и рестриктивными, и, к сожалению, деструктивными» [10; 31], поэтому в современной образовательной практике сотрудничество «все еще остается феноменом в организации обучения» [10; 31]. При этом Е.В.Коротаева уверена, что в современных условиях «совместная учебная деятельность школьников, обучение, построенное на сотрудничестве, отвечают требованиям времени в большей степени, нежели традиционная классно-урочная система» [10; 31].

Обозначенное противоречие между необходимостью добиваться согласованности действий с учетом интересов и потребностей сторон, с одной стороны, и трудностями в достижении названных условий сотрудничества, с другой стороны, диктует необходимость развития более адекватного типа конструктивного взаимодействия, каковым является, с нашей точки зрения, партнерство. Партнерство в отличие от сотрудничества имеет более широкий спектр применения во всех сферах, в том числе и в образовании, поскольку оно более соответствует современному уровню развития общества и способствует решению проблем, которые стоят перед обществом.

Анализ теоретической литературы и данные проведенного нами анализа позволили сделать основные выводы:

1. Расширение направлений исследования партнерства свидетельствует об активном поиске выявления потенциала партнерства в различных сферах, в том числе и в сфере образования.

2. Процесс развития социального партнерства идет противоречиво, непоследовательно.

3. Уровень развития системы социального партнёрства определяется состоянием деятельности по развитию его организационно-правового, научно-методического, информационного, кадрового и финансового обеспечения.

4. Отсутствие теоретико-методологической разработки партнерства становится сдерживающим фактором развития моделей, технологий построения эффективных партнерских отношений.

5. Особое значение приобретает программно-методическая обеспеченность процесса подготовки личности к партнерству.

### Использованные источники:

1. Амонашвили Ш.А. Воспитательная и образовательная функция оценки учения школьников. – М.: Педагогика, 1984. – 430 с.
2. Белкин А. С. Основы возрастной педагогики: В 2 ч. материалы экспериментального курса; Ч. 1 / Уральский гос. пед. ин-т. – Екатеринбург, 1992. – 73 с.
3. Белухин Д.А. Личностно-ориентированная педагогика: учеб. пособие / Д.А. Белухин; – М. Изд-во МПСИ, 2005. – С. 116-130.
4. Борисов А.Б. Большой экономический словарь: Изд. 2-е. – М.: Книжный мир, 2007. – 860 с.
5. Еникеев М.И., Кочетков О.Л. Общая, социальная и юридическая психология: Краткий энциклопедический словарь. – М.: Юрид. лит., 1997. – 448 с.
6. Зайцева М. Ю. Формирование у подростков умения сотрудничать в условиях спортивно-оздоровительных занятий: автореф. дис. канд. пед. наук. – Ижевск, 2006. – С. 6.
7. Ионов А.А. Социальное партнерство как социокультурный феномен. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 77 с.
8. Коджаспирова Г.М. Педагогический словарь: Для студ. высш. и сред. пед. учеб. заведений / Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 176 с.
9. Коротаева Е. В. Основы педагогических взаимодействий / Е. В. Коротаева. – Екатеринбург: Урал. гос. пед. ун-т, 1999. – 147 с.
10. Коротаева Е.В. Сотрудничество субъектов в процессе обучения: мифы и реалии // Школа педагогических взаимодействий: вчера, сегодня, завтра: сборник материалов Всероссийской конференции с элементами научной школы для молодых учителей / Под ред. Э.Ф. Зеера; Урал. гос. пед. ун-т. – Екатеринбург, 2010. – С. 23-31.
11. Котова И. Б. Развитие личности в обучении / И. Б. Котова, Е. Н. Шиянов. – М. : Академия, 1999. – 288 с.
12. Крылова, Н. Б. Культурология образования / Н. Б. Крылова. – М.: Народное образование, 2000. – 272 с.
13. Ларионова Н. И. Социальное партнерство как механизм согласования интересов институтов гражданского общества: Монография. – Йошкар-Ола, 2006. – 162 с.
14. Мясищев В. Н. Личность и неврозы / В. Н. Мясищев. – Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1960. – С. 216.
15. Педагогика / Ю.К. Бабанский, В.А. Слостенин, Н.А.Сорокин и др.; под ред. Ю.К.Бабанского. – М.: Просвещение, 1988. – 479 с.
16. Педагогика: педагогические теории, системы, технологии / С.А.Смирнов, И.Б.Котова, Е.Н.Шиянов, Т.И. Бабаева и др.; под ред. С.А.Смирнова. – М.: Академия, 1999. – 544 с.

17. Педагогический энциклопедический словарь / Гл. ред. Б. М. Бим-Бад; редкол.: М. М. Безруких, В. А. Болотов, Л. С. Глебова и др. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2002. – 528 с.
18. Полонский В. М. Словарь по образованию и педагогике / В. М. Полонский. – М.: Высш. шк., 2004. – 512 с.
19. Репина Н. И. Генезис идей сотрудничества в истории отечественной педагогики середины XIX - начала XX века: дис. ... канд. пед. наук. – Екатеринбург, 2004. – 178 с.
20. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. – СПб.: Питер, 2002. – 286 с.
21. Семенов В. Д. Педагогический процесс: социально-педагогический аспект. – Свердловск: Издательство УрГУ, 1990. – 73 с.
22. Слостенин В. А. Психология и педагогика: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. А. Слостенин, В. П. Каширин. – М., 2007. – 480 с.
23. Словарь по социальной педагогике: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Авт.-сост. Л. В. Мардахаев. – М.: Изд. центр «Академия», 2002. – 368 с.
24. Сорокин П.А. О так называемых факторах социальной эволюции // Человек. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992. – С. 521-531.
25. Сорокин П.А. Структурная социология // Человек. Цивилизация. Общество. – М.: Политиздат, 1992. – С. 156-220.
26. Социальная философия: Словарь / Сост. И ред. В.Е.Кемеров, Т.Х.Керимов. – М.: Академический проект, 2003. – 560 с.
27. Федулин А.А. Исторический опыт становления и развития системы социального партнерства в России: автореферат диссертации доктора исторических наук. – Москва, 1999. – 37 с.
28. Хананашвили Н. Л., Якимец В. П. Межсекторные взаимодействия в России. – М.: РБФ НАН, 2000.
29. Хуторянская Т. В. Подготовка студентов педагогического института к сотрудничеству с семьей школьника: автореф. дис. канд. пед. наук. – Саратов, 2011. – 23 с.
30. Шакуров Р.Х. Психологические основы педагогического сотрудничества: пособие для слушателей ИПК. – СПб.: ВИПКПТО, 1994. – 43 с.

*Шинкаренко Л.И., к.т.н.  
доцент  
Ивановский филиал РЭУ  
им. Г.В. Плеханова  
Россия, г. Иваново*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА**

*Аннотация:* В статье рассматриваются проблемы экономической безопасности регионов. Оценка инвестиционной безопасности субъекта РФ позволяет обосновать направления инвестиционной политики региона на основе изучения факторов, оказывающих влияние на инвестиционную безопасность таких как: инвестиционный климат; инвестиционный потенциал; инвестиционная привлекательность региона; инвестиционные риски и угрозы.

*Ключевые слова:* инвестиционная безопасность, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционные риски и угрозы

В стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г, утвержденной Указом Президента РФ от 12.05. 2009 г. № 537 отмечено, что «успешную интеграцию России в глобальное экономическое пространство и международную систему разделения труда затрудняют низкие темпы перевода национальной экономики на инновационный путь развития». Переход на инновационный путь развития невозможен без высокой инвестиционной активности всех хозяйствующих субъектов.

Изучение инвестиционной безопасности субъекта РФ позволит обосновать направления инвестиционной политики региона и разработать систему мер по преодолению различий в экономическом развитии регионов.

**Региональная инвестиционная безопасность** – это важнейший элемент экономической безопасности, она обеспечивает предотвращение угроз и возможность эффективного вложения инвестиций в целях стабильного развития экономики регионов.

К факторам инвестиционной безопасности региона относят:

- инвестиционный климат региона;
- инвестиционный потенциал;
- инвестиционную привлекательность;
- инвестиционные риски;
- инвестиционные угрозы.

Разрабатываемые в настоящее время Программы социально-экономического развития субъектов Российской Федерации содержат в себе инвестиционную программу, а она в свою очередь подпрограмму формирования инвестиционного климата, необходимую для ее реализации. Подобная подпрограмма, направлена на реализацию общих требований к

формированию позитивного инвестиционного климата, а также конкретных инвестиционных приоритетов – путем создания в соответствующих отраслях или на территориях относительно лучших условий инвестирования, в том числе на основе частно-государственного партнерства.

Осуществление грамотной инвестиционной политики требует четкого и максимально объективного анализа инвестиционного климата и определения критериев оценки инвестиционной ситуации в стране и регионах, разработки методической базы, адекватной экономической ситуации.

*Инвестиционный климат региона* – это интегральная характеристика среды инвестирования, формирующаяся на основании оценки инвестиционной привлекательности региона в течение длительного промежутка времени (более 5 лет) и влияющая на желание потенциального инвестора осуществить вложения.

Он проявляется через двусторонние отношения предпринимательских структур, банков, органов власти и других участников процесса. На этом уровне конкретизируется обобщенная оценка инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов инвестора и среды.

Традиционно при оценке инвестиционного климата региона выделяют такие подходы как узкий, факторный, рисковый и такие методы как экономико-математические, методы факторного анализа и методы экспертных оценок (рис.1). В настоящий момент существуют такие методики оценки инвестиционного климата, как методика Института экономики РАН, Совета по изучению производительных сил (СОПС), а также самая популярная в России – методика рейтингового агентства «Эксперт РА».

Под категорией *«инвестиционный потенциал региона»* можно понимать совокупную возможность отраслевых непостоянных ресурсов, позволяющих увеличивать капиталовооруженность труда и способность хозяйствующих субъектов, оперирующих запасами этих ресурсов, обеспечивать во времени устойчивый экономический доход.



Рисунок 1 – Методы оценки инвестиционного климата [1]

В наиболее обобщенном виде, *инвестиционный потенциал региона* – это совокупная возможность собственных и привлеченных в регион экономических ресурсов обеспечивать при наличии благоприятного инвестиционного климата инвестиционную деятельность в целях и масштабах, определенных экономической политикой региона.

Наиболее значимыми для оценки инвестиционного потенциала региона являются следующие факторы:

- ресурсно-сырьевой – средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов;
- производственный – совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе;
- потребительский – совокупная покупательная способность населения региона;
- инфраструктурный – экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обустроенность;
- интеллектуальный – образовательный уровень населения;
- институциональный – степень развития ведущих институтов рыночной экономики;
- инновационный – уровень внедрения достижений научно-технического прогресса в регионе.

Общий показатель потенциала рассчитывается как взвешенная сумма частных видов потенциала. Показатели суммируются, каждый со своим весовым коэффициентом. Итоговый ранг региона рассчитывается по величине взвешенной суммы частных показателей. В результате каждый

регион помимо ранга характеризуется количественной оценкой: насколько велик его потенциал, как объекта инвестиций и до какой степени велик риск инвестирования в данный регион по сравнению со среднероссийским.

По результатам обобщённой оценки регионам РФ присваивается рейтинг. Например, в рамках рейтинга «Эксперт-РА» формирует информативную картину риск-потенциалов регионов России. Она позволяет оценить, с одной стороны, масштабы бизнеса, к которым готов регион; с другой – насколько рискованно этот бизнес развивать.

**Таблица 1 – Рейтинговая шкала «Эксперт-РА» оценки уровня риска и потенциала регионов РФ**

Рейтинг	Потенциал	Риск
1А	Высокий	Минимальный
1В	Высокий	Умеренный
1С	Высокий	Высокий
2А	Средний	Минимальный
2В	Средний	Умеренный
2С	Средний	Высокий
3А	Низкий	Минимальный
3В1	Пониженный	Умеренный
3С1	Пониженный	Высокий
3В2	Незначительный	Умеренный
3С2	Незначительный	Высокий
3D	Низкий	Экстремальный

*Инвестиционная привлекательность* является характеристикой, которая может применяться и к региону (отрасли), и к конкретному инвестиционному объекту (предприятие, финансовый инструмент). Этот параметр отражает факт соответствия данного инвестиционного объекта конкретным целям определенного инвестора.

Интегральная инвестиционная привлекательность региона – это сводный уровень объективных социально-экономических, природно-географических и экологических показателей, характеризующих условия хозяйственного развития региона и оказывающие позитивное либо негативное влияние на формирование инвестиционной активности в нем [7].

*Инвестиционная привлекательность региона* – это совокупность признаков (условий, ограничений), определяющих приток капитала в регион и оцениваемых *инвестиционной активностью*. В свою очередь *инвестиционная активность региона* может рассматриваться как интенсивность, притока капитала. Она, как и инвестиционная привлекательность, может быть как *текущей* (за период анализа), так и *прогнозируемой, или перспективной* [5].

Под фактором инвестиционной привлекательности следует понимать процесс (явление, действие) преимущественно объективного характера, влияющее на инвестиционную привлекательность, определяющие – прямо или

косвенно – его территориальные особенности. Это, например, место региона в общей системе территориальной организации страны, тип освоения и уровень развития региона, его экономико-географическое положение, природные ресурсы, население, структура, уровень развития и особенности хозяйства, инфраструктуры, непроектных отраслей, потребления.

В целом оценка инвестиционной привлекательности региона – это процесс определения субъективного восприятия инвестиционного потенциала и инвестиционного риска региона потенциальным инвестором, в ходе которого показатели объекта оценки соотносятся с выбранной базой сравнения.

Оценка инвестиционного климата региона – это процесс определения тенденций влияющих или способных повлиять на желание потенциального инвестора осуществить вложения. Данный процесс осуществляется на основании изучения динамики инвестиционной привлекательности региона в течение длительного промежутка времени. Итогом оценки инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата должен быть являться понятный, однозначный, выраженный символично или графический результат.

*Инвестиционный (некоммерческий) риск* представляет вероятность неполной реализации инвестиционного потенциала региона ввиду наличия в нем негативных условий инвестиционной деятельности, формирующих вероятность потери инвестиций или дохода от них. К последним относят такие как [1]:

- политическая стабильность;
- социальная стабильность;
- законодательно-правовая база;
- система гарантий;
- условия страхования рисков.

Кроме того к инвестиционным рискам также относятся:

- наличие природных ресурсов и состояние экологии;
- качество трудовых ресурсов, уровень развития и доступность объектов инфраструктуры;
- политическая стабильность и предсказуемость;
- макроэкономическая стабильность;
- состояние бюджета, платежный баланс, государственный долг;
- качество государственного управления, политика центральных и местных властей;
- законодательство, полнота и качество регулирования экономической жизни, степень либерализации;
- уровень соблюдения законности и правопорядка;
- защита прав собственности, уровень корпоративного управления;

- обязательность исполнения партнерами контрактов;
- качество налоговой системы и уровень налогового бремени;
- качество банковской системы и других финансовых институтов;
- доступность кредитования;
- открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами;
- административные, технические, информационные и другие барьеры входа на рынок;
- уровень монополизации экономики.

Главная цель инвестиционной безопасности регионов – предотвращение угроз и обеспечение устойчивого и максимально эффективного вложения инвестиций в реальный сектор экономики.

Наиболее вероятными угрозами инвестиционной безопасности являются: неблагоприятный инвестиционный климат, затрудняющий общие условия хозяйственной деятельности, политический риск, низкий технологический уровень производства, высокий уровень износа основных фондов, недостаток квалифицированных кадров, неблагоприятная криминальная обстановка, нестабильность производства и высокий уровень инфляции.

Совокупность данных факторов и находят отражение в обобщенном инвестиционном потенциале конкретного региона, на основе которого выстраивается оптимальная инвестиционная стратегия, в наибольшей степени отражающая преимущества и максимально сглаживающая недостатки региона.

Таким образом, система управления региональными инвестициями должна строиться по двум основным направлениям (рис. 2).

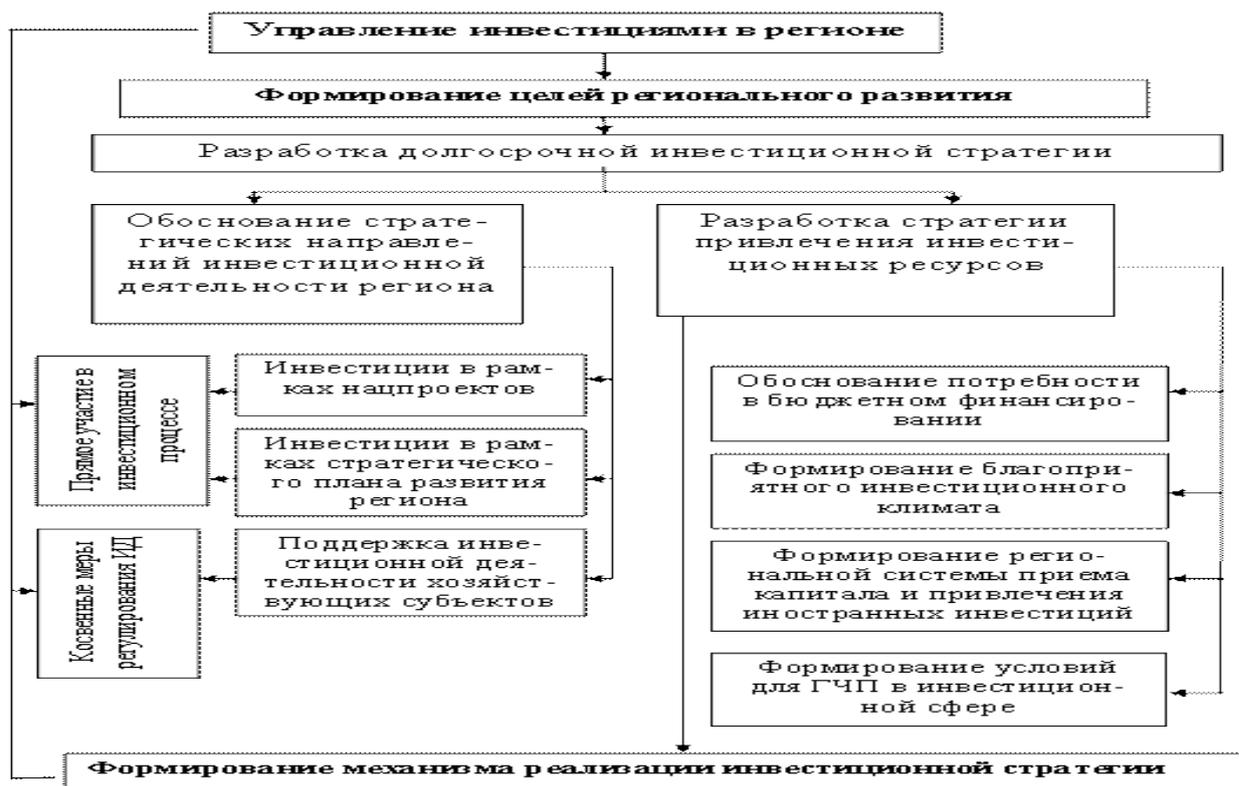


Рисунок 2 – Основные направления деятельности системы управления инвестициями в регионе [4]

*Анализ инвестиционной безопасности* реализации региональной инвестиционной стратегии должен проводиться поэтапно и включать следующие шаги:

- определение и классификация угроз инвестиционной безопасности;
- определение и группировка объектов мониторинга инвестиционной безопасности;
- формирование совокупности показателей, необходимых для диагностики инвестиционной безопасности;
- формирование индикативных показателей и блоков диагностики инвестиционной безопасности;
- проведение индикативного анализа по каждому индикативному блоку инвестиционной безопасности;
- проведение индикативного анализа по ситуации инвестиционной безопасности в целом; обобщение и анализ результатов состояния инвестиционной безопасности;
- разработка концепции мониторинга и программно-целевых мероприятий по сценариям для ликвидации, нейтрализации и ослаблению угроз инвестиционной безопасности [3].

При исследовании проблем инвестиционной безопасности неизбежно возникает необходимость определения границ безопасного функционирования страны и выработки пороговых значений, позволяющих оценивать

предельный уровень изменения параметров развития народного хозяйства, за пределами которого возникают опасности в той или иной сфере.

В качестве критериев инвестиционной безопасности принимаются индикаторы, характеризующие предельные значения инвестиционной деятельности, при превышении которых невозможно обеспечить стабильность развития экономики в соответствии с целями социального развития и задачами обеспечения национальной безопасности страны.

К индикаторам состояния основных фондов и инвестиционной активности относят следующие показатели [8]:

- коэффициент использования производственных мощностей по видам продукции, по которым анализируется доля импортных товаров, %
- объем инвестиций в основной капитал в текущих ценах, млрд. руб.
- отношение объема инвестиций к ВВП, %;
- темпы роста инвестиций в основной капитал, %;
- структура инвестиций по формам собственности, %;
- структура инвестиций по источникам финансирования, %;
- технологическая структура инвестиций в основной капитал, %;
- структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, %;
- темпы роста основных фондов, %
- в том числе в отраслях, производящих товары, %
- коэффициенты обновления основных фондов, %
- в том числе оборудования, %
- коэффициенты выбытия основных фондов, %
- степень износа основных фондов, %
- возрастная структура станочного парка, %.

Однако следует отметить, что для оценки безопасности имеют значение не сами показатели, а их пороговые значения.

Необходимость разработки количественно измеряемых пороговых значений индикаторов содержится в Государственной стратегии экономической безопасности России. Для реализации Государственной стратегии должны быть разработаны количественные и качественные параметры (пороговые значения) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны.

В. К. Сенчагов [8] считает, что индикаторы инвестиционных рисков должны соответствовать критериям инвестиционной безопасности и определять ее параметры на макроуровне – для экономики в целом, на мезоуровне – в регионах и отраслях экономики, на микроуровне – на предприятиях, в компаниях и корпорациях с учетом факторов инвестиционных рисков (табл. 2).

Таблица 2 – Важнейшие индикаторы безопасности с учетом факторов инвестиционных рисков

Критерии	Индикаторы	Факторы риска
Динамика и качество экономического роста - переход к инновационной экономике	1) доля накопления валовых инвестиций в ВВП и ВРП	Макроэкономические
	2) соотношение темпов прироста инвестиций и ВВП в отраслях и регионах	Макроэкономические
	3) уровень обновления и модернизации основного капитала	Макроэкономические
Стратегические приоритеты экономического развития и сбалансированности рыночных связей	1) отраслевые приоритеты инвестирования наукоемкого производства	Мезоэкономические (региональные и отраслевые)
	2) региональные приоритеты размещения и инвестирования хозяйствующих объектов и развития социальной сферы	Мезоэкономические
	3) межрегиональные и межотраслевые приоритеты развития рыночных связей	Мезоэкономические
	4) дополнительные индикаторы	
Приоритеты роста доходов (рентабельности) и эффективности производства	1) окупаемость и рентабельность инвестиционных проектов с учетом дисконтирования	Микроэкономические (предприятия, компании, корпорации и т.д.)
	2) вклад в прирост ВВП и в бюджетную эффективность	Микроэкономические
	3) повышение конкурентоспособности и наукоемкости продукции	Микроэкономические
	4) дополнительные индикаторы	

С. Нарышкин определяет следующий ряд индикаторов, отражающих пороговые уровни инвестиционной безопасности: «показатели инвестиционной активности субъектов хозяйствования; динамика и структура инвестиций в основной капитал (в разрезе видов экономической деятельности, в территориальном разрезе, по функциональной структуре инвестиций, а также по источникам их финансирования); интенсивность модернизации производственного аппарата экономики; масштабность и результативность инновационных процессов в экономике в целом» [6].

Для оценки инвестиционной безопасности регионов в таблице представлена классификация угроз региональной инвестиционной безопасности и индикаторов их определения.

Таблица 3 – Угрозы инвестиционной безопасности и индикаторы их определения [5]

Угрозы	Индикаторы
Низкая эффективность производства	объем валового регионального продукта на душу населения, руб.
	финансовые результаты, млн. руб.
	удельный вес убыточных предприятий, %
Неудовлетворительное состояние основных фондов	уровень обновления основных фондов, %
	темпы роста основных фондов, %
	степень износа основных фондов, %
Низкая инвестиционная активность	объем инвестиций в основной капитал на душу населения, руб.
	отношение объема инвестиций к ВВП, %
	темпы роста инвестиций в основной капитал, %
Кризисное состояние инновационного потенциала	число организаций, выполнявших научные исследования и разработки
	численность исследователей и затраты на исследования и разработки, связанные с нанотехнологиями, на одного жителя, человек
	средний возраст ученых
Неблагоприятная криминальная обстановка	число преступлений, на 100.0 тыс. человек населения

Показатели-индикаторы должны рассматриваться в комплексе, если их рассматривать изолированно друг от друга, то это не позволит объективно отразить их пороговые значения. Пороговые значения должны определяться для каждой зоны кризисности:

а) нормальное состояние, для которого характерно отсутствие угроз безопасности или очень их слабое влияние, которое возможно предупредить либо плановыми действиями системы управления, либо рыночными регуляторами;

б) предкризисное состояние, означающее существенное действие угроз и сопровождающееся заметным ослаблением уровня безопасности. В результате требуется проведение срочных, часто высокочрезвычайных действий по нейтрализации и устранению возникающих угроз. Эти действия должны находиться в пределах собственных ресурсных возможностей;

в) кризисное состояние [2], характеризуется настолько значительным ослаблением сопротивляемости угрозам, что система не в состоянии в короткий срок справиться с ними собственными силами. Поэтому для вывода ее из критического состояния необходима внешняя помощь и такая мобилизация собственных ресурсов, которая уводит систему от оптимального функционирования.

Формирование индикативных показателей невозможно без создания системы мониторинга инвестиционной безопасности.

Мониторинг инвестиционной безопасности должен решать следующие задачи:

а) проводить наблюдения и анализ изменения состояния инвестиционной безопасности в реальном секторе экономики, выявлять факторы, обуславливающие эти изменения, формировать информационную базу, необходимую для ликвидации, нейтрализации и ослабления действия угроз инвестиционной безопасности;

б) давать объективную оценку происходящим изменениям с целью установления уровней безопасности;

в) прогнозировать изменения состояния инвестиционной безопасности на обозримую перспективу.

При проведении мониторинга инвестиционной безопасности необходимо выделить объекты мониторинга, которые можно сгруппировать и представить в следующем виде:

1) объекты прямого воздействия, то есть такие объекты в инвестиционной безопасности, на которые система может оказывать непосредственное влияние и которые напрямую могут вызвать кризисные ситуации в экономике;

2) объекты косвенного воздействия, относящиеся к другим сферам инвестиционной безопасности. Эти объекты предъявляют дополнительные требования к инвестиционной сфере.

Особенностью мониторинга является проведение масштабных наблюдений за объектом и формирование объемной информационной базы.

Таким образом, учет инвестиционной безопасности в составе экономической безопасности региона позволит повысить уровень обоснованности региональной инвестиционной политики.

#### **Использованные источники:**

1. Асаул, А.Н. Формирование инвестиционного климата (опыт Петербургского региона) / А.Н. Асаул // Экономика Украины. – № 4. – Киев, 2002.
2. Асаул, А.Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса. / А.Н. Асаул, И.П. Князь, Ю.В. Коротаева. – СПб. АНО «ИПЭВ». – 2007.
3. Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. – СПб: АНО ИПЭВ, 2008. – 606 с.
4. Волосов А.И. Теория и методология государственного управления инвестиционной деятельностью. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук СПб. – 2008.
5. Захватова Н.М. Инвестиционная безопасность как составляющая системы экономической безопасности региона. – М. – 2010.
6. Нарышкин С. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития. //Вопросы экономики, 2010. № 5. –С.16
7. Ройзман, И. Динамика инвестиционной привлекательности и инвестиционной конкурентоспособности российских регионов в

среднесрочной перспективе / И. Ройзман, Т. Бондорева // Инвестиции в России. – 2008. – №9. – С. 3-14

8. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность. Геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. – М.: Финстатинформ, 2002.

*Шинкаренко Л.И., к.т.н.*

*доцент*

*кафедра ФКиЭБ*

*Ивановский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Россия, г. Иваново*

## **КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ФОРМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ АПК**

*Аннотация:* В статье рассматриваются вопросы совершенствования и развития сельскохозяйственной потребительской кооперации Ивановской области. Отмечено, что эффективное развитие действующих сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов позволит решить проблемы инфраструктуры, повысить уровень занятости населения в сельской местности и развитие сельскохозяйственного производства, что в свою очередь будет способствовать увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

*Ключевые слова:* сельскохозяйственная потребительская кооперация, финансовые ресурсы АПК

Мировая практика и международный опыт подтверждают, что одним из наиболее действенных механизмов адаптации сельского хозяйства к новым экономическим условиям является развитие сельской кооперации. Трудно переоценить роль кооперации в вопросах обеспечения продовольственной независимости страны, устойчивого развития сельских территорий, укрепления сельского образа жизни, решения социальных и демографических проблем села.

В Государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» подчеркнуто, что к приоритетам первого уровня в институциональной сфере относится развитие кооперации, интеграционных связей в АПК, формирование продуктовых подкомплексов и территориальных кластеров.

На начало 2012 г. в России насчитывался 6661 сельскохозяйственный потребительский кооперативов (СПоК) 1-го уровня, в том числе 1758 кредитных, 1196 перерабатывающих и 3693 снабженческо-сбытовых. Однако фактически функционировало 68,2% кооперативов, в том числе кредитных – 69,2, перерабатывающих – 64, снабженческо-сбытовых – 69,4%. В структуре зарегистрированных сельскохозяйственных потребительских кооперативов в России наибольшую долю (55,4%) составляют снабженческие кооперативы, на втором месте – кредитные (26,4), на третьем

– перерабатывающие (17,9%). Из числа созданных сельскохозяйственных потребительских кооперативов меньше всего включилось в работу перерабатывающих кооперативов [6].

В составе сельскохозяйственных потребительских кооперативов России – 51810 членов, из которых 80,5% – личные подсобные хозяйства и 5,5% – крестьянские (фермерские) хозяйства. В целом же из числа созданных СПоК меньше всего включилось в работу перерабатывающих кооперативов.

В системе сельскохозяйственной потребительской кооперации *сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы* занимают особое место. Федеральный закон от 18.07.2009 N 190-ФЗ "О кредитной кооперации" [1] определил правовые, экономические и организационные основы создания и деятельности кредитных потребительских кооперативов различных видов и уровней, союзов (ассоциаций) и иных объединений кредитных потребительских кооперативов. Целью таких кооперативов является объединение паенакоплений (паев) и привлечение денежных средств членов кредитного кооператива (пайщиков) и иных денежных средств и размещение этих денежных средств путем предоставления займов членам кредитного кооператива (пайщикам), по доступным для них ценам и иным условиям, для удовлетворения их финансовых потребностей.

Законодательство Российской Федерации относит кредитные кооперативы к сельскохозяйственным обслуживающим потребительским кооперативам, но при этом предусматривает специальные нормы, регулирующие особенности их создания и деятельности. Потому данный вид кооперативов рассматривается, как правило, отдельно от остальных видов сельскохозяйственных потребительских кооперативов [2].

Согласно п. 3 ст. 1 Закона о кредитной кооперации различают три вида кредитных потребительских кооперативов:

– *кредитный потребительский кооператив* – добровольное объединение физических и (или) юридических лиц на основе членства и по территориальному, профессиональному и (или) иному принципу в целях удовлетворения финансовых потребностей членов кредитного кооператива (пайщиков);

– *кредитный потребительский кооператив граждан* – кредитный кооператив, членами которого являются исключительно физические лица;

– *кредитный кооператив второго уровня* – кредитный кооператив, членами которого являются исключительно кредитные кооперативы.

Основной задачей кредитных кооперативов является финансовое обеспечение членов кооператива, прежде всего предоставление займов на принципах взаимопомощи и взаимовыгоды. В то же время они не являются

кредитными организациями и не осуществляют банковские операции. Предоставление займов членам кооператива базируется преимущественно на собственных средствах кооператива, прежде всего, на паевых взносах членов кооператива и доходах от деятельности кооператива.

Соблюдение кредитными кооперативами большинства установленных требований отслеживают саморегулируемые организации кредитных кооперативов в отношении своих членов, а государство осуществляет надзор за деятельностью саморегулируемых организаций кредитных кооперативов и наиболее крупных кредитных кооперативов.

Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы выполняют важнейшую функцию – аккумулируют свободные денежные средства юридических и физических лиц определенной сельской местности. Эти средства направляются на финансовую поддержку малого бизнеса на селе, способствуют становлению фермерских хозяйств, личных подсобных хозяйств граждан, сельских предпринимателей и, соответственно, развитию сельскохозяйственного производства на основе частной собственности, то есть используются для реального формирования потребительского рынка. Они также служат источником первоначального капитала для мелкого сельского бизнеса, который призван решать проблемы инфраструктуры тех территорий, где расположены кооперативы, а также занятости рабочей силы в сельской местности.

Для широкомасштабного развития сельской кредитной кооперации в настоящее время имеются все условия:

- появился значительный и имеющий тенденцию к увеличению рынок потребителей кредитных ресурсов – фермеры, сельские предприниматели, сельское население;
- сельское население имеет свободные денежные средства, которые оно не доверяет коммерческим банкам из-за потери части средств во время финансовых кризисов;
- администрация многих областей поддерживает создание сельских кредитных кооперативов [5].

Кредитные кооперативы являются наиболее динамично развивающимися. Здесь активно формируется трёхуровневая система управления: первичные, региональные и межрегиональные кооперативы.

*Первый уровень* – это районные и местные сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК), которые создаются и действуют на ограниченной территории. Сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив – это организация, контролируемая своими членами. Если кооператив заключает соглашения с другими организациями, включая правительственные, или получает средства из внешних источников, то он делает это на условиях, обеспечивающих демократический контроль со стороны членов кооператива, сохраняя при этом свою самостоятельность и автономию.

*Второй уровень* – это областные и республиканские и межрегиональные СКПК. Этот уровень системы управления формируется кредитными кооперативами на добровольной основе путем создания кооперативных структур (регионального кредитного кооператива).

*Третий уровень* формируется региональными кредитными кооперативами, которые делегируют межрегиональному сельскохозяйственному кредитному потребительскому кооперативу «Народный кредит» ряд специальных полномочий по финансовым услугам, а также участвуют в создании национальной ассоциации и саморегулируемой организации ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов.

Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы являются главным элементом современной системы сельскохозяйственной кредитной кооперации Российской Федерации. Помимо СКПК в организационную структуру системы сельской кредитной кооперации входят организации, относящиеся к институциональной инфраструктуре (союзы и ассоциации сельских кредитных кооперативов; гарантийные (резервные) фонды; фонды поддержки и развития сельскохозяйственной кредитной кооперации) и деловой инфраструктуре (коммерческие банки; ревизионные союзы; аудиторы; страхователи, страховые агенты; учебно-методические центры и т.п.).

Инфраструктура сельскохозяйственной кредитной кооперации представляет собой систему институтов содействия созданию, купле-продаже и потреблению продуктов СКПК, а также соответствующих этим институтам различных регулирующих механизмов, обеспечивающих выгодные условия для эффективного взаимодействия между кооперативами и членами кооператива.

К институтам поддержки сельскохозяйственной кредитной кооперации, относят Фонд развития сельской кредитной кооперации и Союз сельских кредитных кооперативов.

Фонд развития сельской кредитной кооперации в настоящее время играет роль финансового центра сельской кредитной кооперации. Он осуществляет финансирование сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов посредством предоставления займов, проводит мониторинг и анализ финансового состояния кооперативов, осуществляет консультационную поддержку. Вместе с тем, представляется необходимым усилить значение данного фонда, определив на современном этапе его роль и место в системе сельскохозяйственной кредитной кооперации с целью максимально эффективного использования его ресурсов для развития системы в целом [2].

Союз сельских кредитных кооперативов объединяет сельские кредитные кооперативы всех уровней и представляет их интересы во взаимоотношениях с законодательными и исполнительными органами власти и иными организациями. Также Союз сельских кредитных

кооперативов, посредством участия в мероприятиях по развития микрофинансового рынка и проведения научно-практических конференций, обучения и обмена опытом, пропагандирует кооперативное движения и его значение в развитии сельских территорий в регионах.

На рисунке представлена система сельскохозяйственной кредитной кооперации России, предложенная коллективом авторов и разработанная на основе изучения и обобщения отечественной практики развития кооперативного движения [5].

Сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы осуществляют выдачу займов своим членам за счёт средств, привлеченных от своих членов (включая ассоциированных), кредитных организаций и иных источников. Развитие кооперативов осуществляется преимущественно за счёт собственных ресурсов. В редких случаях некоторым кооперативам удается получить государственную поддержку на региональном уровне в форме пополнения фондов финансовой взаимопомощи, или возмещения процентной ставки по привлечённым кредитам, или бюджетных гарантий по привлекаемым кредитам, возмещения кооперативам первого уровня части их паевых взносов в кооператив второго уровня.

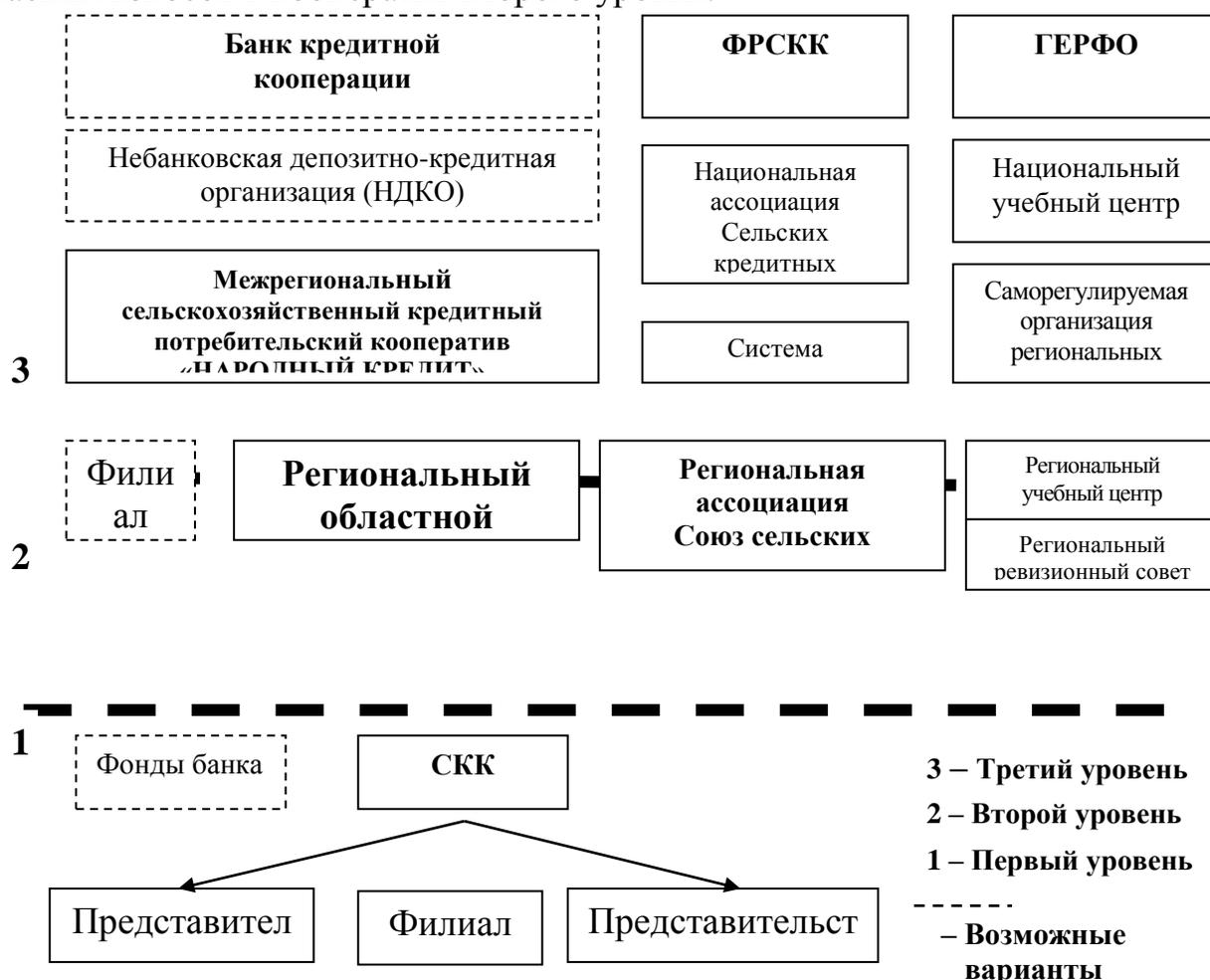


Рисунок 1 – Совершенствование системы сельскохозяйственной кредитной кооперации России [5]

Сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы осуществляют выдачу займов своим членам за счёт средств, привлеченных от своих членов (включая ассоциированных), кредитных организаций и иных источников. Развитие кооперативов осуществляется преимущественно за счёт собственных ресурсов. В редких случаях некоторым кооперативам удается получить государственную поддержку на региональном уровне в форме пополнения фондов финансовой взаимопомощи, или возмещения процентной ставки по привлечённым кредитам, или бюджетных гарантий по привлекаемым кредитам, возмещения кооперативам первого уровня части их паевых взносов в кооператив второго уровня.

Каковы же возможности использования кредитной кооперации для межмуниципального сотрудничества? Членами кооперативов могут быть как физические, так и юридические лица. Но не лица официальные (то есть, муниципалитеты). Однако, привлекать посторонние средства (в том числе и муниципальные) общегражданские кооперативы могут. Это открывает определённые возможности для использования кредитных кооперативов для финансирования хозяйственных структур, осуществляющих какие-либо необходимые муниципальным образованиям виды деятельности (например, в коммунальном хозяйстве или на транспорте), что может оказать положительный эффект прежде всего в сельской местности, где сложнее получить банковский кредит. Также, благодаря возможности привлечения сторонних кредитных ресурсов, кредитные кооперативы, созданные при участии муниципальных предприятий из разных муниципальных образований, могут более эффективно привлекать средства кредитных организаций – кооператив, объединяющий несколько лиц, более значимая величина, чем каждое из этих лиц, взятое в отдельности.

Государство должно играть важную роль в формировании благоприятной среды для развития сельской кредитной кооперации, основанной на частной инициативе фермеров, сельских предпринимателей, сельского населения в целом, в связи с этим важным аспектом кооперативного строительства являются обоснование и совершенствование системы мер государственной поддержки развития кооперации (рис. 2).



Рисунок 2 – Система мер и инструментов государственной поддержки кооперации [4]

В качестве мер государственной поддержки развития сельскохозяйственных кредитных кооперативов, изложенных в резолюции круглого стола «Концепция развития кооперации на селе» (19 декабря 2012 г., Фонд развития сельской кредитной кооперации), предложено:

- рассматривать представителей сельскохозяйственного кооператив-ного кредита в качестве агентов при реализации различного рода государственных и целевых программ на федеральном и региональном уровнях;

- предоставлять субсидии на пополнение фондов финансовой взаимопомощи сельскохозяйственных кредитных кооперативов всех уровней из расчета 1 рубль из средств федерального бюджета на 1 рубль пополнения фонда финансовой взаимопомощи членами кооператива. Субсидии из федерального бюджета предоставляются при условии софинансирования

мероприятий из бюджета субъекта РФ в размере не менее 20% от фонда финансовой взаимопомощи, сформированного членами кооператива;

– предоставлять субсидии на возмещение части затрат, произведенных СКПК на получение гарантий, поручительств (или залогового обеспечения по кредитам и займам) в размере 90% от подтвержденных затрат, но не более 3 млн руб. на один кооператив;

– возмещать сельскохозяйственным кооперативам части затрат на уплату членских взносов в ревизионный союз, но не более 50 тыс. руб. в год;

– меры по финансовой поддержке Фонда развития сельской кредитной кооперации;

– меры государственной поддержки сельскохозяйственных кредитных кооперативов в форме частно-государственного партнерства, предусматри-вающие выделение им субсидии на 1 рубль привлеченных в кооператив средств из всех источников сроком не менее 1 года. Обязательным условием является направление данных субсидий на формирование неделимого фонда (например, гарантийного, страхового и др.);

– помимо мер прямой государственной поддержки предусмотреть меры косвенной поддержки в зависимости от направлений, по которым субсидии распределены в связи с вступлением в ВТО. Например, предоставлять не гранты, а создать залоговый фонд для сельскохозяйственных кооперативов в каждом регионе не менее 50 млн руб.;

– разработать систему мер по финансовому оздоровлению кооперативов в случае возникновения у них проблем с обслуживанием и возвратом заемных средств;

– создать единый финансовый центр кооперативного кредита в виде Сельскохозяйственного кооперативного банка. Создание такого банка поможет привлечь в сельскохозяйственную кооперацию ресурсы рынка межбанковского кредитования, иных российских и зарубежных источников;

– оказать финансовую поддержку формированию гарантийных и залоговых фондов при кооперативах 2-го уровня и 3-го уровней [7].

Однако к настоящему времени данные предложения не нашли в полной мере отражения на законодательном уровне, что может выступить сдерживающим фактором в развитии кооперации.

Развитие системы кредитной кооперации в России сталкивается с определенными трудностями. Они обусловлены несовершенством правовой базы, отсутствием государственных органов регулирования, недостаточным

вниманием к проблемам кредитной кооперации со стороны федеральных и региональных органов власти. Заемно-сберегательная политика кредитных кооперативов не имеет четкой регламентации, при этом отсутствует система управления финансовыми рисками, что подчеркивает несовершенство финансово-кредитного механизма функционирования кредитных кооперативов [3].

В России, несмотря на законодательное закрепление кооперативных принципов и создание нормативно-правовой базы развития кооперации, в течение многих лет происходит сокращение количества СПК, снижается численность пайщиков потребительских обществ Центросоюза, а сельскохозяйственные потребительские кооперативы, несмотря на рост их численности в рамках приоритетного национального проекта "Развитие АПК" и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, остаются малочисленными и не охватывают всей сферы услуг, необходимых различным категориям хозяйств для повышения эффективности их функционирования.

Из рисунка 3 видно, что кредитная кооперация в России развивается, но этот процесс идет весьма скромными темпами.

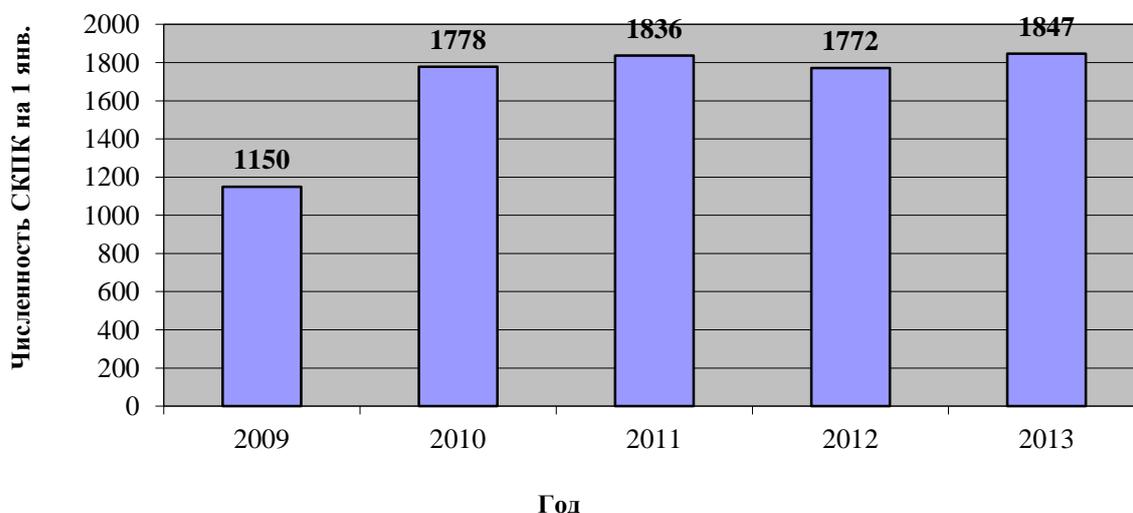


Рисунок 3 – Динамика численности СКПК за 2008–2012 г.г.

Так, за период с 1 января 2009 года по 1 января 2013 г. численность СКПК в Российской Федерации возросла на 697 единиц, что составило около 38%, то есть среднегодовой темп роста числа сельскохозяйственных кредитных кооперативов за пять лет не превышал 7,5%. Вместе с тем, наибольший рост численности кооперативов был отмечен в 2008 году – 35% или 628 ед. Это можно объяснить началом реализации Приоритетного национального проекта «Развитие АПК». За оставшиеся 4 года, т.е. за 2009 –

2012 г.г. рост числа сельскохозяйственных кредитных кооперативов составил всего – 3% или 69 ед. Таким образом, по состоянию на 1 января 2013 г. численность СКПК в Российской Федерации составляет 1847 ед., из которых реально работающих – всего 68%.

Развитие кредитных кооперативов не является равномерным и однонаправленным. В различных регионах степень развития кредитных кооперативов неодинакова. Наибольших успехов добились кооперативы, которые объединены в региональные системы кредитной кооперации. Опыт развития региональных систем в Волгоградской, Ростовской, Томской, Саратовской областях показал преимущество региональных систем сельской кредитной кооперации перед разрозненно функционирующими в пределах области кредитными кооперативами. В настоящее время в этих регионах сформировались двухуровневые системы кредитной кооперации, где первый уровень представляют районные кооперативы, которые объединены в областные кооперативы – второй уровень. Областные кооперативы берут на себя такие функции, которые отдельный небольшой кооператив выполнить не в состоянии: главная из них – накопление и перераспределение средств местных кредитных кооперативов, а также оперативное управление финансовыми ресурсами. Кроме того, на основе областного кооператива создается база для соблюдения единой методологии и обеспечения стандартизации деятельности кредитного кооператива: единые стандарты ведения бухгалтерского учета и налогообложения, единые нормы внутреннего функционирования, единая информационная база. Эти положительные моменты значительно повышают эффективность деятельности кредитных кооперативов, обеспечивают их устойчивое функционирование [5].

В настоящее время в России сельскохозяйственная кредитная потребительская кооперация представлена в 78 субъектах Федерации, в более чем 1000 сельских поселений. Наибольшее количество СКПК создано в Приволжском и Южном федеральных округах, их доля составляет 49% (25 и 24% соответственно) от общего числа СКПК России, далее следуют Сибирский – 18%, Центральный – 14, Дальневосточный – 10, Северо-Западный – 5, Уральский – 4% (рис. 4).

Сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы более, чем на 6% удовлетворяют потребности субъектов малого предпринимательства на селе в заёмных средствах, занимая на этом рынке третье место после ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Сбербанк России». Кроме того, сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы представляют потребительские займы сельским жителям.

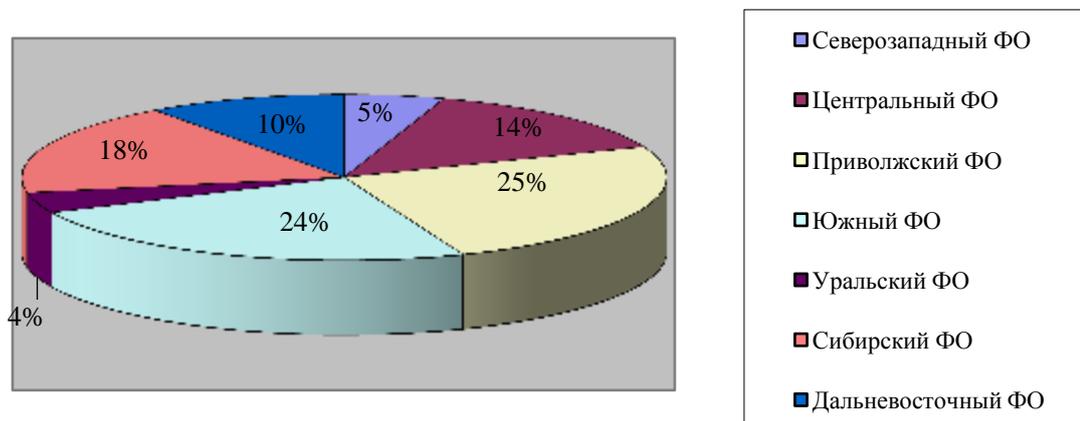


Рисунок 4 – Структура кредитной кооперации по субъектам Российской Федерации

Объем субсидируемых кредитов (займов), полученных малыми формами хозяйствования, в 2012 году приведен в таблице 1.

Ивановская область имеет в своей институциональной структуре 14 зарегистрированных сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, обеспечивающих альтернативную форму финансовой поддержки предпринимателей на основе принципов финансовой взаимопомощи, перечень которых представлен в таблице 2.

Таблица 1 – Объем субсидируемых кредитов (займов), полученных малыми формами хозяйствования в 2012 г.

	Объем кредитов (займов), млн. руб.				
	Поступило кредитных средств (займов) на ссудный счет заемщика	в том числе по кредитным организациям			
		ОАО Россельхозбанк	Сбербанк России	Прочие банки	кредитные кооперативы
Кредиты (займы), полученные на развитие малых форм хозяйствования	49 475,9	36479,7	9677,6	2257,1	1 061,3
В том числе:					
ЛПХ	32 180,6	23 350,7	6 598,2	1 758,9	472,7
КФХ	15 582,8	12 124,9	2 740,2	468,5	249,0
СПоК	1 276,8	783,2	324,3	27,3	141,9
СКПК	435,8	220,8	15,0	2,3	197,7
В %	100	73,7	19,6	4,6	2,2

Источник: Минсельхоз России, Форма ГПС-20.

В сравнении с лидерами регионального кооперативного движения Республика Саха (Якутия), Астраханская, Волгоградская, Кемеровская,

Самарская, Саратовская области, Забайкальский, Краснодарский края, где зарегистрировано около половины сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов России, в Ивановской области число сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов является явно незначительным и в связи с этим нельзя сказать, что в данном регионе они играют заметную роль в оказании финансовых услуг на селе.

Поэтому автор считает, что назрела необходимость организации в Ивановской области широкодоступной сети кредитования аграрного сектора за счет объединения и активизации, имеющихся в сельской местности финансовых ресурсов, то есть путем создания и развития сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов.

Таблица 2 – Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, зарегистрированные в городских округах и муниципальных районах Ивановской области

Городские округа и муниципальные районы Ивановской области	
<b>Городские округа:</b>	
Иваново	
Кинешма	1. СРКПК «Инвестор»
Вичуга	
Шуя	
Кохма	
Тейково	
<b>Промышленно-сельскохозяйственные районы:</b>	
<i>Ивановский</i>	1. СПКК «Подмога»
Родниковский	2. СПКК «Родник»
Приволжский	3. СКПК «Россия»
Кинешемский	4. СКПК «Содействие», 5. СКПКВК «Флора»
Заволжский	6. СКПК «Шанс»
Фурмановский	
Южский	
Гаврилово-Посадский	
Вичугский	
<b>Сельскохозяйственно-промышленные районы:</b>	
Комсомольский	7. СПКК «Искра»
Пучежский	8. СКПК «Нива»
Шуйский	9. СПКК «Перспектива» 10. СКПК «Агро-Нива»
Лежневский	11. СКПК «Луч»
Тейковский	12. СКПК «Сельхозкредитинвест»
Палехский	
Юрьево-Вельский	
Савинский	
<b>Сельскохозяйственные районы:</b>	
Верхнеландеховский	13. СКПК «Гарант»
Пестяковский	14. СКПК «Надежда»

Ильинский	
Лухский	

С этой целью на региональном и местном уровнях необходимо разработать системные меры по увеличению числа и доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет их активного участия в кооперативной деятельности.

А в будущем, для повышения статуса и значимости кооперативного направления деятельности и в связи с возрастающим постоянным взаимодействием кооператоров и исполнительной власти мы видим необходимость создания в региональном Департаменте сельского хозяйства Ивановской области или муниципалитетах – отделов по работе с сельскохозяйственными кооперативами. Основой формирования эффективной системы управления здесь должна быть оценка деятельности органов государственной власти (муниципалитетов) по развитию кооперации. В этой связи важными представляется, например, составление рейтинга в соответствии с классификацией городских округов и муниципальных районов Ивановской области по развитию кооперации и на этой основе поощрение и наказание руководителей муниципальных органов власти, ответственных за развитие кооперативного движения на местах.

Кроме того, для совершенствования и развития сельскохозяйственной потребительской кооперации Ивановской области необходимо разработать Концепцию долгосрочного развития потребительской кооперации субъекта Российской Федерации. Целью разработки Концепции должно быть определение основных направлений деятельности кооперативных организаций для обеспечения стабильного поступательного развития потребкооперации, расширения и интенсификации деятельности, приобретения влияния на социально-ориентированном рынке товаров и услуг, повышения авторитета в вопросах социального развития, участия в экономическом развитии региона, обеспечение безопасности в сфере продовольственного обеспечения и выработка необходимых мер социально-экономического, правового и административно-управленческого характера. Обозначенные в концепции проблемы и пути их решения должны быть закреплены в Комплексной целевой программе социально-экономического развития области, в части повышения качества жизни и социального развития, например: обеспечение доступности базовых социальных благ и услуг, оптимизация механизмов и системы поддержки социально незащищенных слоев населения; развитие инфраструктуры в целях формирования комфортной среды проживания населения сельской местности; развитие кадрового потенциала; повышение качества жизни малонаселенных пунктов; создание условий для развития самозанятости населения и др. Примерами подобной практики выступают Концепции

развития потребительской кооперации Белгородской, Ростовской, Ульяновской областей, города Санкт-Петербурга и др.

Кредитные кооперативы на селе должны стать основой развития других форм кооперации, которые содействуют решению проблем сбыта и переработки продукции, производимой в хозяйствах населения, финансирования покупки или лизинга сельскохозяйственной техники и замены оборудования.

Таким образом, перед современной кооперацией поставлены задачи рационализации сложившейся аграрной экономики путем оживления экономических методов руководства.

Создание сельских кредитных кооперативов позволит консолидировать средства сельскохозяйственных товаропроизводителей, включая личные подсобные хозяйства, обеспечит стимул для роста сбережений на селе и вложения этих сбережений в сельскохозяйственный сектор, в рост объемов производства во всех отраслях деятельности, а открытие новых и модернизация существующих предприятий будут сопровождаться созданием новых рабочих мест, повышением уровня занятости сельского населения.

В свою очередь, дальнейшее эффективное развитие действующих сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов позволит повысить общее финансовое благополучие сельскохозяйственных товаропроизводителей, их кредитоспособность, увеличит возможность товаропроизводителей брать кредиты в банках, так как прирастает имущество, способное служить залогом и возможность получения государственной поддержки в укреплении фондов финансовой взаимопомощи, а в целом позволит решить проблемы инфраструктуры, повышение уровня занятости населения в сельской местности и развитие сельскохозяйственного производства, что в свою очередь будет способствовать увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 18.07.2009 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации» (принят ГД ФС РФ 03.07.2009) // Собрание законодательства РФ. 20.07.2009, № 29, ст. 3627.
2. Заика, С. Совершенствование организации и управления развитием кооперации на селе // "Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве", 2012, N 10
3. Пахомов, В.М. Как создать сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив и организовать его работу. – Рекомендации / Под ред. д-ра экон. Наук Пахомова В.М., канд. с-х. наук Медведевой Н.А. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2007. – 272с.
4. Проект Концепция развития кооперации на селе на период до 2020 года г. Санк-Перербург 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://agro.tomsk.ru/doc\\_eaa/forma\\_doc/Proekt\\_Koncepcii.doc](http://agro.tomsk.ru/doc_eaa/forma_doc/Proekt_Koncepcii.doc)

5. Жилина, Н.Н. Развитие финансово-кредитного механизма функционирования кредитных кооперативов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=910:fkf-mechanizm&catid=39:analiz&directory=48](http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=910:fkf-mechanizm&catid=39:analiz&directory=48)
6. Ткач А.В. Перспективные модели кооперации в АПК. – Кредитная кооперация Чувашии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1008:cooperative-models-apk&catid=41:cooperation](http://www.creditcoop.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1008:cooperative-models-apk&catid=41:cooperation)
7. Резолюция круглого стола «Концепция развития кооперации на селе» (19 декабря 2012 г., Фонд развития сельской кредитной кооперации) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mcx.ru/documents/document/v7\\_show/21755.htm](http://www.mcx.ru/documents/document/v7_show/21755.htm)

*Шиян Е.И., к.э.н.*

*доцент*

*Терентьева А.А.*

*студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет (Сибстрин)  
Россия, г. Новосибирск*

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОХРАНЕНИЯ И РЕКОНСТРУКЦИИ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ (На примере Мечети Новониколаевского Магометанского общества в г. Новосибирске)**

В настоящее время вопросу о сохранении историко-культурного наследия уделяют мало внимания. Памятники архитектуры, в свое время являвшиеся культурными и духовными центрами для населения, бесследно исчезают. На грани полного исчезновения может оказаться большое количество великих исторических объектов, которые, в силу своей незащищенности, на сегодняшний день утратили полностью настенную живопись, а стены и своды находятся в аварийном состоянии.

В современном мире наблюдается большое влияние религии на происходящие в обществе процессы. Культурные объекты выступают в роли социальных институтов. Поэтому при реализации проектов реконструкции (реставрации) объектов историко-культурного наследия должны учитываться не только экономические, но и социальный, эстетический и другие аспекты.

В 2014 году одна из старейших мечетей Новосибирска вновь распахнула свои двери после почти трехлетней реставрации [1].

Мусульманская община г. Новосибирска (Новониколаевска) оформилась в 1907 году и компактно проживала в исторически сложившейся татарской слободе на ул. Татарской и прилегающей к ней территории

Центрального района города. С этого года по инициативе муллы Гарифа Валеева в Новониколаевске и Томске был организован сбор средств на строительство мечети, а городская дума выделила землю для строительства здания. Чтобы получить разрешение на строительство в Петербург в марте 1910 года была отправлена депутация от общины, добившаяся приема у премьер-министра П. А. Столыпина. Получив разрешение, община в 1916 году построила на ул. Бурлинской (ныне ул. Фрунзе) первую мечеть в Новосибирске, сохранившуюся как памятник истории и культуры и действующую до настоящего времени. Здесь 15 июня 1927 г. проходил съезд мусульман Сибири. Историческая мечеть сыграла важную роль в истории мусульман Новосибирска. Но 16 июля 1937 года мечеть была закрыта государством и передана «для культурно-просветительных целей». Минарет и гумбас разобрали, а всю имевшуюся движимость разграбили. В помещении мечети располагались госпиталь (поликлиника), пожарная часть и различные государственные учреждения, последним из которых был «Новосибирскдорстройтрест». Приспособление мечети под указанные административные помещения потребовало существенной реконструкции здания [1, 3].

На протяжении многих десятков лет мусульманская община боролась за возвращение ей здания исторической мечети. Лишь в декабре 1992 года Новосибирский городской Совет принял решение «О передаче здания соборной мечети и Мухтасибского правления мусульман Западной Сибири, расположенного по ул. Фрунзе 1а, ее законному владельцу - новосибирской мусульманской общине - для использования как культового сооружения». Однако окончательно здание мечети было передано верующим в конце 1993 года после организации митинга [3].

В настоящее время здание мечети принадлежит Местной мусульманской религиозной организации Новосибирской области Духовного Управления мусульман (Омский муфтият) [1].

За время, пока длилась реставрация мечети, сгнивший деревянный сруб удалось полностью восстановить и вернуть зданию дореволюционный облик. Восстановительные работы осуществлялись за счет средств мусульманской общины. Организация, которая занималась реставрационными работами, очень долго искала лес, и в итоге заказала ангарскую сосну. Восстановили способ ручной рубки, как это делалось в начале XX века. "Реставрационные работы завершены. Там еще не завершены самой мусульманской организацией, в пользовании которой находится здание мечети, вопрос, связанный с сетями, и завершение внутренних работ по ремонту. Насколько я знаю, Новосибирск традиционно готов был оказать содействие в благоустройстве территорий, прилегающих к мечети, — все эти работы планируется провести в этом году", — сказал Кошелев в январе 2014 года. Стоимость реставрации мечети

Новониколаевского Магометанского общества составила около 14 миллионов рублей [2].

Объекты культурного наследия в современных условиях, обладая традиционным культурно-историческим предназначением и будучи одним из элементов государственной культурной политики, становятся важным фактором регионального социально-экономического развития. Все это обуславливает необходимость сбережения объектов культурного наследия, их охраны, реставрации и восстановления. Финансово-экономические вопросы подобных проектов сохранения историко-культурного наследия должны решаться государством в тесном взаимодействии с коммерческими структурами (особенно при планируемом коммерческом использовании данных площадей), общественными организациями, меценатами и др.

Сложившаяся на сегодняшний день ситуация в сфере сохранения объектов недвижимости культурного наследия характеризуется высокой долей государственного регулирования, с одной стороны, и недостатком бюджетного финансирования процессов сохранения объектов наследия, с другой. По сообщениям органов Росохранкультуры в России насчитывается 90 тысяч недвижимых памятников культуры, из них 23 тысячи — памятники федерального значения. Лишь 15% от общего числа учтенных памятников истории и культуры находятся в удовлетворительном состоянии. Поставив задачу, увеличить к 2020 г. эту долю до 20%, государство подсчитало, что ежегодно требуется реставрировать до 3 тысяч памятников. Реальная потребность в капиталовложениях оценивается в 400-600 млрд. руб., а это более чем в 10 раз превышает объемы, предусмотренные бюджетом. Необходимы масштабные инвестиции частных инвесторов в проекты реконструкции (реставрации) исторических зданий для использования их как объектов жилой или коммерческой недвижимости. Для предотвращения разрушений и восстановления объектов социально-культурного назначения государству надо привлечь средства меценатов, спонсоров, общественных организаций и др. Невосполнимые потери вследствие разрушения и утраты памятников культурного наследия составляют более 100 млн. руб. ежегодно. Но ситуация усугубляется отсутствием благоприятного инвестиционного климата в области сохранения зданий-памятников, что вызвано несовершенством юридической базы деvelopeмента исторических зданий и отсутствием эффективных экономических механизмов преобразования объектов недвижимости культурного наследия [4]. Только пересмотрев стратегию развития объектов недвижимости культурного наследия на общегосударственном уровне, можно направить значительные инвестиции из различных источников на реконструкцию памятников истории и культуры.

Сформировавший к настоящему моменту региональный механизм управления памятниками в недостаточной степени отвечает задачам сохранения объектов культурного наследия и максимального вовлечения их

в экономический оборот. Реализация немногочисленных совместных проектов государства и частных инвесторов по реконструкции (реставрации) объектов недвижимости культурного наследия, отсутствие четких концептуальных решений и ориентация преимущественно на бюджетное финансирование сужает рамки деятельности государственных органов и учреждений и их возможности. Но наряду с решением указанных проблем на государственном уровне, в обществе необходимо формировать новое мировоззрение о необходимости участия всех субъектов экономики в сохранении исторических зданий. Чтобы в будущем участие коммерческих структур в подобных проектах должно просчитываться ими не только с позиции коммерческой эффективности, но и как важная PR-акция.

#### **Использованные источники:**

1. Завершение реставрации старинной мечети [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.mail.ru/inregions/siberian/54/economics/16598501/>.
2. В Новосибирске после реконструкции откроется историческая мечеть [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.islamnews.ru/news-140052.html>.
3. История первого в Новосибирске места поклонения мусульман [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://sib.fm/articles/2013/02/28/sdelat-v-mecheti>.
4. Официальный сайт Министерства культуры Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rosohrancult.ru/news/303/>.

*Шиян Е. И., к.э.н.  
доцент  
Нестеренко Е.И.  
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет(Сибстрин)  
Россия, г. Новосибирск*

### **РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Эффективное развитие предприятий строительных отраслей является одним из ключевых путей стабилизации российской экономики, поскольку строительный комплекс обеспечивает 5,5-8,0 % ВВП России. Ключевую роль в процессе инвестиционно-строительной деятельности играет строительное предприятие, так как именно оно производит конечную продукцию.

Поскольку предприятие строительной сферы функционирует в условиях активно развивающейся внешней среды, то оно постоянно сталкивается с проблемой выбора предпочтительного пути развития.

Развитие предприятия предполагает постоянный процесс изменений, при котором использование ресурсов, направление инвестиций, научно-техническое развитие, внедрение инноваций, совершенствование персонала согласованы друг с другом и направлены на повышение настоящего и будущего потенциала предприятия, удовлетворения его потребностей и достижения целей. Вследствие роста числа участников инвестиционно-строительной деятельности, системы конкурсного заказов на строительство и ограниченности инвестиций рынке все большую актуальность получают вопросы развития предприятий [1].

Одним из главных недостатков рыночного этапа функционирования предприятий строительной отрасли следует считать низкую способность большинства предприятий достаточно быстро и с минимально необходимыми капитальными вложениями реагировать на потребности рынка.

Соответствовать рынку для любого предприятия означает быть способным конкурировать своей продукцией в долгосрочной перспективе. В системе непрерывно меняющейся конъюнктуры рынка это связано с необходимостью непрерывного развития строительного предприятия и с его адекватной реакцией на экономические условия, предлагаемые рынком.

Устойчивость строительного предприятия может быть достигнута путём разработки и выбора направления развития, предполагающего формирование оптимальных целей и средств к их достижению.

Обеспечение экономической устойчивости на современном этапе становится ключевым моментом внутрифирменного управления предприятием, позволяющим противостоять колебаниям рыночных факторов, способных существенно повлиять на его экономическое положение. Устойчивое развитие предприятия предполагает практическую реализацию комплекса мероприятий, которые по содержанию и функциональной направленности определяют стратегию его внутреннего саморазвития [2].

Главные цели стратегии строительного комплекса России на отраслевом уровне [3]

- преобразование комплекса в динамично развивающуюся, высокотехнологичную, эффективную и конкурентоспособную сферу, способную интегрироваться в мировой рынок строительной продукции и продукции промышленности строительных материалов;
- формирование экономики строительного комплекса, обладающего динамичным потенциалом, способным обеспечивать повышение уровня благосостояния населения и стандартов проживания;
- эффективное воспроизводство и модернизация производственного аппарата на уровне отрасли;
- конкурентоспособность и на этой основе рост качественных показателей и структурных характеристик строительного комплекса.

- Для достижения целей необходимо завершение институциональных и инфраструктурных преобразований в комплексе и его составляющих.

**Развитие** современных строительных предприятий предопределяется многими **объективными** причинами. **Базовой** мотивацией развития строительной организации являются **возможности** выживаемости в условиях противостояния факторов микросреды (формирующейся в пределах организационной структуры строительной организации), адаптации к воздействию макросреды и наращивания потенциала конкурентного преимущества за счет более эффективного управления внутренними факторами.

Так, важными задачами совершенствования строительного производства являются: рационализация структуры технологических процессов путем повышения доли наиболее прогрессивных технологий, обеспечивающих резкий прирост всех показателей эффективности производства; повышение качества энергоносителей и обеспечение стабильности энергоснабжения, применение энергосберегающих технологий и изменение структуры потребляемых энергоресурсов в сторону более дешевых и возобновляемых энергоносителей. Поскольку обычно устаревшие технологии снижают конкурентоспособность строительного предприятия, так как приводят к непроизводительным затратам и потерям ресурсов [4].

В целом экономия трудовых, энергетических и финансовых ресурсов подразумевает совершенствование, и развитие строительных предприятий, поскольку с помощью их интенсивного использования можно будет увеличить объемы и качество строительного производства.

Таким образом, развитию новой техники, технологии и расширению масштабов использования энергии и информационных ресурсов должен соответствовать и выбор направления развития предприятия.

Средством обеспечения рыночной конкурентоспособности и рентабельности предприятий строительного комплекса является реализация инноваций. Инновационные проекты являются важным фактором перспективного развития предприятия в условиях модернизации и инновационного обновления экономики [5]. Однако, следует помнить, что инновационная деятельность не гарантирует в каждом конкретном случае получение максимальной прибыли, и также сопряжена с риском.

*Для* рационального использования ресурсов на каждом этапе жизненного *цикла* предприятия необходим эффективный механизм развития предприятия строительного комплекса с учетом интересов производителей и инвесторов.

**Таким образом,** в современных рыночных условиях эффективная деятельность **строительного** предприятия может быть достигнута путём разработки и выбора **направления** развития, предполагающего формирование оптимальных **целей и средств к их** достижению. И предпосылками развития строительной организации **являются** возможности

ее выживаемости в условиях противостояния факторов микросреды, адаптации к воздействию макросреды и наращивания потенциала конкурентного преимущества.

#### **Использованные источники:**

1. Ахмаев, С.Д. Современное состояние и основные пути развития производственного потенциала строительных предприятий/ С.Д. Ахмаев [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://morvesti.ru>
2. Мусатова, Т.Е. Основные направления эффективного инновационного развития предприятий строительного комплекса / Т.Е. Мусатова, И.В. Сироткин, Б.Б. Хрусталева. – Пенза: Изд-во ПГУАС, 2008. – 188 с.
3. Строкин, К.Б. Управление процессом развития строительного предприятия: теория и практика / К.Б. Строкин. - СПб.: СПбГУЭФ. 2009. -158 с.
4. Гелета И.В. Экономика организации (предприятия) ; учеб.пособие для вузов по экон. спец. / И.В. Гелета, Е.С. Калининская, А.А. Кофанов. – М.: Магистр, 2008. - 304 с.
5. Шиян Е.И. О необходимости инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса в условиях модернизации экономики // Великие реформаторы и российские реформы: Материалы Всероссийской науч.-практ. конференции. - Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2013. – С. 75-80.

*Школьник И.В.  
старший преподаватель  
кафедра экономической теории и  
экономической политики  
Воронежский государственный  
технический университет  
Россия, г. Воронеж*

#### **ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА СОЦИАЛЬНУЮ (на примере Воронежской области)**

Социальная система – это сложная, много уровневая система, которая включает в себя целый ряд подсистем. Как было справедливо замечено: «Они органично взаимосвязаны друг с другом, наличие иерархии означает подчинение каждой последующей системы выше стоящей. Однако каждая из систем имеет определенную степень автономности, поэтому иерархичность не абсолютна и непререкаема, а обладает некоторой степенью относительности» [1, с. 107]. Одной из таких систем является система денежных доходов и расходов населения. С одной стороны ее можно рассматривать как экономическую, т.к. она является результатом экономической деятельности как национальной экономики, так и региональной, а также деятельности предприятия и отдельного индивида. С другой стороны, величина денежных доходов и затем их расходы являются основой формирования социальной системы отношений, и, в частности, уровня и качества жизни населения. Рассмотрим взаимодействие этих

процессов на уровне региональной экономики на примере Воронежской области.

В 2012 г. население всей Воронежской области имело доходы в размере 528,2 млрд р., что на 18.6 % больше по сравнению с 2011 г [2]. Рассчитанные на душу населения, номинальные доходы за 2012 г. достигли 225576 р., в то время как в 2011 г. они были гораздо меньше и составляли 190902 р., что в процентном выражении составляет 18.16. Среднемесячные доходы в целом по области составила 18798 р., что сравнительно неплохо, однако эта цифра значительно ниже в целом по России и в Центральном федеральном округе, в которых они соответственно равнялись 22880 р. и 29574.7 р. В последнем случае превышение доходов составило 57.33%, т.е. более чем в полтора раза.

При этом реальные располагаемые доходы увеличились на еще меньшую величину – всего на 13.3%.

Таблица 1

Динамика социально-экономических показателей уровня жизни населения Воронежской области за 5 лет

	2008	2009	2010	2011	2012
Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц), рублей	10586.8	11999.4	13883.3	15908.5	18798.0
Реальные денежные доходы, в процентах к предыдущему году	109.7	98.5	108.9	106.0	113.6
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, рублей	11490.0	12786.1	14337.3	16054.7	19538.1
Реальная начисленная заработная плата одного работника. В процентах к предыдущему году	113.7	96.9	105.6	103.6	117.1
Средний размер назначенных месячных пенсий, в процентах к предыдущему году	1228.9	5730.9	7087.2	7701.7	8501.5
Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения в месяц) рублей	105.9	122.2	113.2	105.8	102.7
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. человек	427.0	471.2	430.1	402.6	242.5
процентах от общей численности населения	18.2	20.1	18.4	17.2	10.4

Источник: Статистический сборник «О денежных доходах и расходах населения Воронежской области». – Воронеж, Воронежстат. 2013. – с.5.

Проанализируем представленные в таблице данные.

Динамика доходов по годам от 2008 по 2012 гг. (2008 принимается за 1) соответственно составляет: 1: 1.13 : 1.31 : 1.50 : 1.78. Сопоставление этих цифр показывает, что, даже, несмотря на кризис 2008-2009 гг., доходы населения области ежегодно имели положительную динамику и постоянно росли, что следует рассматривать как положительную тенденцию в повышении уровня жизни населения.

Среднемесячная заработная плата дает аналогичную динамику, если сопоставить абсолютные данные и представить их в аналогичном соотношении, то оно будет представлено так: 1 : 1.11 : 1.25 : 1.40 : 1.70.

Динамика пенсий за рассматриваемые годы выглядит следующим образом: 1 : 1.36 : 1.68 : 2.01.

Как показывает анализ величины прожиточного минимума по годам, он также имел тенденцию к росту, который выражается как соотношение 1 : 1.17 : 1.33 : 1.35 : 1.38

Представленные соотношения показывают общую тенденцию к росту. Наибольший рост составили пенсии, что говорит о том, что государство выполняет взятые на себя обязательства по повышению жизненного уровня населения и социальной направленности экономического развития.

На это стоит обратить внимание еще и потому, что все эти годы у власти находился новый губернатор Гордеев А., предложенный на этот пост бывшим президентом Медведевым Д.А. За эти годы он сумел поднять экономику региона, и область практически перестала быть дотационной. Экономические успехи области не замедлили сказаться на социальных показателях, которые проанализированы выше.

Несколько слов о структуре денежных доходов. В ней наибольшую часть в 2012 г. составляет оплата труда, которая в процентном выражении равняется 33.4, что означает ее увеличение по сравнению с 2011 г. на 1,3%. Но темп ее роста гораздо выше и составляет 117.1% по сравнению с 2011г.

Как определенное социальное достижение следует отметить то, что и доля социальных выплат в 2011 и 2012 гг. возросла достаточно убедительно и соответственно составила 22.3 и 21.5%. В их структуре наибольшую долю составляли пенсии (74.6%). Следует отметить, что эта цифра красноречива, т.к. количество пенсионеров из года в год растет, а количество занятых в производстве падает, что означает рост налогового бремени на каждого конкретного занятого. На 2012 г. количество пенсионеров возросло и составило 732.6 тыс. человек, или 31.4 % от общего числа населения области.

В контексте этого вопроса также следует отметить и то, что проводимые государством мероприятия по индексации пенсии постоянно ведут к их периодическому увеличению в абсолютном и относительном

выражении. В 2012 г. средний размер месячных пенсий составил 8501.5 р. и увеличился по сравнению с 2011 г. на 10.4%, что является хорошим показателем и означает рост пенсий опережающими темпами, чем рост показателя инфляции в целом по году. Их разница составляет (10.4-6.6) 3.8 процентных пункта.

Социальные денежные выплаты из Пенсионного фонда отдельным категориям граждан в 2011 г. выросли до 6880.6 млн р., а в 2012 г. до 7109.8 млн р. Помимо этого 213 тыс. человек в 2011 получили из областного бюджета в натуральной и денежной форме выплаты в размере 2840 млн р., а в 2012 г. 201 тыс. граждан - 3436 млн р.

Соотношение среднемесячной пенсии на уровне региона с прожиточным минимумом увеличилось и составило в 2012 г. 182 %, что означает, что пенсия выше прожиточного минимума почти на 82%

Положительные тенденции к росту наметились и в социальной помощи, которая в 2012 г. по сравнению с 2008 г. увеличилась в 2.1 раза. На 1.7 раза увеличились стипендии.

Возрастает объем денежных средств на социальную поддержку населения по оплате коммунальных счетов за жилые помещения. Так, через банковские счета и отделения связи за 2011 и 2012 гг. было переведено 1858 и 2517 млн р.

Приведенные статистические и фактологические данные подтверждают высказанное положение о том, что «...ряд явлений общественной жизни имеют ярко выраженный социально-экономический характер и достаточно трудно сказать чего в данном явлении больше – экономической или социальной составляющей. Мы отчетливо видим, что социальная сторона явления порождает экономические процессы и, наоборот, экономические явления становятся причиной социальных. Или социальные и экономические стороны одного явления неразрывно связаны между собой» [3, с. 142].

В качестве вывода из проведенного исследования следует отметить, что, несмотря на имеющиеся положительные тенденции, уровень жизни в Воронежской области отстает от общего уровня страны и круга, к которому она относится и необходимо задуматься над тем с помощью каких средств и принятых мер можно изменить ситуацию к лучшему.

#### **Использованные источники:**

1. Гапонова С.Н., Рац Г.И. Особенности системы социальных отношений как составной части социально-экономической системы // Вопросы новой экономики. – 2014. - № 4.
2. В статье использованы данные статистического сборника «О денежных доходах и расходах населения Воронежской области». Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области. – Воронеж, Воронежстат. 2013.

3. Гапонова С.Н., Гостилович Т.А. Социально-экономическая система: методология исследования, анализ особенностей и диалектика развития. – Воронеж: ООО «ВЦНТИ», 2011.

*Шопина Г.Ю.  
студент 2 курса  
направление «Финансы и кредит»  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

### **ЭМИГРАЦИЯ, КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ, ВЛИЯЮЩЕЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

Эмиграция - уникальные исторические явления, обусловленные особенностями развития страны. Возрастающая роль международной миграции населения в демографическом развитии принимающих стран (как и отдельных отправляющих государств) является одной из наиболее значимых, а так же дискуссионных ее современных закономерностей. В тоже время речь должна идти не только о влиянии международной миграции на рост населения отдельных стран или регионов мира, а о более глубоких изменениях в воспроизводстве населения, о ее влиянии на репродуктивное поведение населения, половозрастную и этническую структуру населения принимающих стран. Попробуем выявить основные периоды эмиграции, а так же ее причины.

Эмиграция - сложные социальные явления, которые зависят от многих сторон жизни страны. Эмиграция-это добровольное или вынужденное переселение людей в другую страну для постоянного или временного (на длительный срок) проживания. Это явление известно с давних времен, однако сейчас эта тема так же является актуальной. Эмиграция зародилась в 16 веке во время правления Ивана Грозного. Принято выделять 4 волны эмиграции.

Первая волна приходится на период 1918-1923 года. Причиной послужила Революция и Гражданская война, которая вынудила гражданских и военных лиц покинуть свою Родину. Кроме того, в этот период в стране был голод, который также вынуждал людей покидать свою страну. Пребывающим за рубежом был запрещен обратный въезд на Родину, вследствие чего Россия потеряла многих выдающихся писателей, ученых и других депортированных лиц .

Вторая волна эмиграции имела место в период 1938 по 1947 годы. Считается, что в это время был самый высокий показатель выехавших из страны, и он насчитывает 10 миллионов человек, при этом большая часть приходится на военнопленных. Причиной столько высокого оттока послужила Вторая Мировая Война. Странами заселения были Канада, Австрия и США и многие другие.

Третья волна русской эмиграции берет свое начало в 1948 году. Люди покидали пределы своей страны по причине Холодной войны и диссидентского движения (нравственное, политическое и творческое сопротивление советскому режиму в разных слоях общества, в первую очередь — интеллигенции). В это время покинули страну многие известные люди, среди которых были М. Д. Шостакович, А. Н. Солженицын, М. Л. Ростропович и многие другие. Численность выбывших составляла около 500 тысяч.

И, наконец, четвертая волна, которая началась с 1990 года и длилась до распада СССР. Эта эмиграция близка к современной, так как причинами являлись не политические факторы, а экономические, которые побуждали людей ехать в другие страны в поисках лучших условий жизни, более высоких зарплат и других условий для достойной жизни. 20 век - важный период в жизни каждого человека, время глобальных изменений в устое жизни людей [4.с.15].

Теперь проследим тенденции эмиграции в 21 веке. Россия - большая многонациональная страна, богатая собственными природными ресурсами. Но ее покидают студенты-отличники, бизнесмены предпочитают вести свой бизнес за границей, имеют счета в западных банках! В настоящее время эмиграция из России составляет 3 группы: 1) безвозвратные эмигранты - это те лица, которые уезжают в другую страну на постоянное место жительства, иногда меняя даже гражданство. 2) эмигранты, которые покидают страну временно, на время работы. 3) лица, которые выезжают из страны в связи с учебой, отдыхом. Экономическая нестабильность, недостаточный уровень качества жизни, ярко-выраженная дискриминация населения (богатые и бедные)-главные причины оттока населения.

**Таблица 1. Эмиграционный отток из России по российским и зарубежным данным, тысяч человек**

Страны	Число эмигрантов по российским данным (тыс. чел)	Иммиграция из России по зарубежным данным (тыс. чел)
США	20	99
Австрия	1,4	3,5
Франция	1,3	23,4
Германия	114	148,1
Испания	2,3	43,5
Италия	1,5	16,4

Таким образом, видно, что наибольшей популярностью пользуется такие страны как, Германия и США.

Люди едут туда, где им могут предложить более привлекательные условия жизни. Статистические исследования, проведенные в России среди экономически активного населения в 2012 году показали, что в Австралию желают переселиться более 9% опрошенного населения, причинами

являются высокий уровень социального и экономического развития, а так же достойный уровень жизни. Германию предпочли 7% россиян -причины надежная социальная защищенность и экономическая стабильность. Красоту Италии, климат и образ жизни в стране предпочли 6,5% граждан. 6% россиян мечтает поселиться в США, так как страна занимает одно из первых мест в области научных исследований, иностранцам открыты лучшие учебные заведения, высокооплачиваемая работа. Популярность британского образования привлекло 5% граждан.[1].

Среди мигрантов из России во всех странах большую часть составляют женщины. В Италии они составляют более 80% среди находящихся там граждан России; в Испании, Германии, Норвегии, Австралии, Франции- от 60% до 70%. В 2006 году было зафиксировано, что 30% женщин, иммигрировавших из России во Францию выезжали в связи с вступлением в брак. Высокая доля женщин среди мигрантов объясняется и тем, что за рубежом им предлагается больше вакансий на рынке труда .[2]

**Таблица 1. Доля женщин среди иммигрантов из России, в %**

Страна	Доля женщин среди иммигрантов - граждан России	Страна	Доля женщин среди иммигрантов - уроженцев России
Германия	61	США	55
Италия	83	Австралия	62
Испания	68	Канада	57
Австрия	55	Франция	65
Финляндия	59	Израиль	55
Норвегия	62	Ирландия	51

Согласно этой таблице, наибольший процент женщин среди иммигрантов составляет 83%(Италия),68%(Испания).

Так же причиной эмиграции являются кризисы, происходящие в стране. К примеру, осенью 1990 года желающих уехать из своей страны было 11% населения России. В 1991 году (в связи с начавшимся развалом советской системы) — 5%, в 1992-м — от 8 до 13%, 21% в 1999 г. (сразу после тяжелейшего кризиса), в июле 2000 г. (когда президентом стал В.В Путин и обсуждались вопросы о стабильности и либеральных ожиданиях продолжения реформ) – 5-6%, весной 2008 г. — 12%, летом 2008 года (в преддверии осеннего кризиса) — 16%, в апреле 2009 года — 13%. По итогам проведенных опросов видно, что выезд за рубеж с профессиональными целями собирались осуществить 44% опрошенных людей. Так же выезд на постоянную работу, а практически это означает эмиграцию — 7%. Остальная часть опрошенных планировали временный

выезд: для проведения совместных исследований — 23%, для работы по контракту — 22%, на учебу или стажировку – 5% [3].

Были проведены социальные опросы с вузах, которые выявили, что 45% выпускников не исключают возможности уехать, а от 18 до 24% твердо намерены добиваться отъезда. Получение более высокого уровня знаний, малоперспективность в трудоустройстве - основные причины, побудившие студентов к такому выбору.

Подводя итоги, мы наблюдаем, что эмиграция советского периода в основном была политической и носила вынужденный характер. В настоящее время, люди покидают страну по различным причинам, но основным мотивом также остается улучшение материального положения. Каждый год, число людей, желающих выехать из страны растет, и в большей части, причиной такого решения служат политические, социальные, экономические аспекты.

#### **Использованные источники:**

1. Знаки русской эмиграции 1920-1990: учебное пособие / А. В. О कोरोков: Изд-во Collector's Book, 2005. - 176 с.
2. <http://emigrant-ussr.ru/forum/54-590-1>
3. <http://www.gks.ru/>
4. <http://eto-fake.livejournal.com/224623.html>

*Шполянская А.А.  
менеджер ВЭД  
ООО «Тулфор»  
Россия, г. Москва*

### **ОСНОВНЫЕ ВЫГОДЫ И РИСКИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ-ОРГАНИЗАТОРА ОЛИМПИЙСКИХ ИГР**

Ключевые слова: Олимпийские Игры, выгоды, риски, инвестиционный проект, инфраструктура, Барселона, Сидней, Сеул, Монреаль, Нагано.

*Keywords:* the Olympic Games, benefits, risks, investment project, infrastructure, Barcelona, Sydney, Seoul, Montreal, and Nagano.

*JEL:* F01, F500.

*Аннотация:* В статье анализируются экономические и социальные цели проведения Олимпийских Игр в стране, регионе. Олимпиада рассмотрена как инвестиционный проект и приведена классификация основных выгод, получаемых страной и регионом в период подготовки к Играм и после их окончания, а также обозначены риски, возникающие при планировании данного мероприятия. Автор приводит конкретные примеры влияния Олимпийских Игр на экономику страны и региона-организатора. В конце статьи автор приходит к выводу, что подготовка к Олимпиаде приносит как большие выгоды стране, так и существенные риски, и, давая объективную социально-экономическую оценку этому мероприятию нужно учитывать как положительное, так и отрицательное влияние во всех сферах.

JEL: F01, F500

*Abstract:* The article deals with economic and social goals of the Olympic Games for a host country and region. Olympiad is considered as investment project and there is a classification of the main benefits received by the host country and the region during preparing for the Games and after its end. The risks which appeared by planning of the Olympiad are also determined. The author gives concrete examples of the Olympic Games' influence on the economy of host country and region. At the end of the article the author concludes that the preparation for the Olympiad gives both great benefits to the country and considerable risks. Estimating this action evenly with social and economic aspects it needs to take into consideration both positive and negative influence on all spheres.

## 1. ВВЕДЕНИЕ

23 февраля 2014 года завершилось крупнейшее спортивное событие, очень значимое для нашей страны, XXII Зимние Олимпийские Игры в Сочи. Примерно через год будет опубликован Официальный отчет о проведении Олимпийских Игр в Сочи, в котором будет дана оценка этому событию в экономическом, социальном и культурном аспекте.

Уже на протяжении нескольких десятилетий Олимпийские Игры являются не просто спортивным событием, а серьезным коммерческим мероприятием. Олимпиада, по своей сути, грандиозный проект, работа над которым ведется на протяжении 7 лет и охватывает самые различные сферы и отрасли: строительство, финансы, здравоохранение, логистика, маркетинг и другие.

В связи с этим закономерным является возросший интерес экономистов к исследованию влияния Олимпийских игр на экономику страны и региона, принимающего данное мероприятие.

В нашей стране в последнее время исследования на предмет влияния спортивных событий на экономику и социально-культурную сферу особенно актуальны, в связи с тем, что наша страна получила право на проведение целого ряда крупнейших спортивных мероприятий: Всемирная Летняя Универсиада 2013 в Казани, Чемпионат мира по легкой атлетике в Москве, Зимние Олимпийские и Паралимпийские Игры в Сочи 2014, Чемпионат мира по футболу 2018 в Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Волгограде, Казани, Краснодаре и других городах, Всемирная Зимняя Универсиада в Красноярске 2019.

С тех пор как Олимпиада перестала быть просто спортивным событием, и является крупным коммерческим, инвестиционным проектом, не утихают споры о том, нужны ли стране Олимпийские Игры, окупятся ли столь высокие затраты на подготовку к ним, какие выгоды получит город и его население, какое влияние окажет подготовка и высокие расходы на экономику.

## 2. УБЫТКИ ИЛИ ПРИБЫЛЬ

Существует две точки зрения на результаты проведения Олимпийских Игр. Некоторые считают, что Олимпиада может сравниться по своей убыточности с маленькой войной, другие доказывают, что Олимпиада может стать хорошим стимулом для инфраструктурных преобразований в регионе и городе и способствовать экономическому развитию.

Однако давать столь однозначную оценку влиянию Олимпиады на экономику и социальную сферу региона было бы неправильно. Первый подход учитывает только финансовую составляющую мероприятия, а второй подход не учитывает проблемы, которые могут возникнуть при подготовке региона к Олимпиаде.

Каждая страна и каждый регион, в котором находится столица Олимпийских Игр, имеет свои особенности. Цели организаторов Олимпиады всегда ставятся с учетом этих особенностей. Подача заявки на проведение Олимпиады - это огромная работа, которую проделывает Организационный Комитет Олимпийских Игр. В заявке учтен каждый аспект Игр, и описан экономический и социальный эффект, который будет получен, как итог от принятого мероприятия.

В целом, несмотря на особенности каждого региона, **цели и задачи**, обозначенные в Официальных Олимпийских отчетах о подготовке и проведении Игр, примерно схожи:

1. Обновление и строительство спортивных объектов.
2. Привлечение туристов и увеличение доходов от туризма.
3. Улучшение и строительство дорог, железнодорожных путей, телекоммуникационных систем, канализаций.
4. Развитие города и превращению его в крупный культурный и деловой центр страны: оживление экономики региона и привлечение инвестиций.
5. Продвижение местного бизнеса на внешний рынок и развитие международных торговых партнерских отношений.
6. Внедрение новых технологий в ходе подготовки к Олимпиаде. В основном качественные изменения происходят в следующих сферах - телекоммуникации, электроника, логистика, система безопасности.
7. Социальные преимущества для населения: увеличения числа занятых и снижение уровня безработицы в связи с открытием дополнительных рабочих мест.
8. Знакомство с культурой страны. С 1992г. возрождена традиция проведения Культурной Олимпиады.
9. Восстановление окружающей среды: восстановление почв, снижение уровня загрязнения, использование только натуральных материалов при строительстве объектов.

Многочисленные исследования и анализ статистических данных показывают, что нельзя давать однозначную положительную или отрицательную оценку проведения Олимпиады в стране. Нельзя говорить,

что Олимпийские Игры окажут 100% положительное влияние на развитие страны-организатора или её региона, поскольку ни одно явление и ни один процесс не могут и не должны рассматриваться обособленно, без учета существующей реальности.

При грамотном планировании, правильном распределении бюджетных средств и качественной подготовке Олимпийские Игры способствуют достижению различных краткосрочных и долгосрочных целей социального, культурного и экономического развития.

Все выгоды, получаемые страной-организатором в ходе подготовки к Олимпийским Играм, можно классифицировать по нескольким признакам.

1. По длительности воздействия на экономику:

- краткосрочные;
- долгосрочные.

2. По степени воздействия на экономику:

- прямые;
- косвенные.

3. По сферам воздействия:

- финансовые;
- социальные
- экономические;
- технические.

Самым ярким примером долгосрочных косвенных экономических выгод - позитивного влияния на *развитие региона* является Барселона, принимавшая XV Летние Олимпийские Игры.

Барселона, несмотря на свой туристский потенциал, долгое время была промышленным городом, и правительство, подавая заявку на проведение Олимпийских Игр 1992, сделало акцент на возрождение туризма и превращение Барселоны в главный курорт Средиземноморья.

Проделанная работа по модернизации, перестройка порта, реставрация зданий и музеев, строительство дорог, отелей, торговых центров, создание парков и т.д. в совокупности с прекрасно проведенной Олимпиадой привела к увеличению туристического потока в Барселону и Испанию, как следствие.

Рис. 1. Количество иностранных туристов в Испании (по размещению в отелях), с 1987 по 1997гг.



Источник данных: Tourism in Europe/Publications of EUROSTAT  
«Distributive trade and services»

Если ранее Барселона по популярности занимала 16 место в Европе, то начиная с 1999г. она поднялась на 3-ю позицию, уступив лишь Парижу и Лондону. В Барселоне стали развиваться новые виды туризма: туры выходного дня, культурный, спортивный и гастрономический туризм и др.

Доходы от туризма также существенно выросли после 1992г. В постолимпийские годы с 1992 по 1996гг. доходы увеличились на 38,2%.

Лучший пример среди Олимпийских столиц по *модернизации транспортной инфраструктуры* показал Сеул (Летние Олимпийские Игры 1988). Оргкомитету Южной Кореи удалось внедрить несколько оригинальных и достаточно эффективных мер.

Согласно Официальному отчету об Олимпиаде 1988 к Играм в Сеуле были построены 3 новые линии метро, увеличена сеть железных дорог для электропоездов, были пущены дополнительные автобусы на 47 новых маршрутах. Строительство этих линий облегчило движение с севера на юг. Для улучшения дорожной ситуации были также построены дополнительные парковочные места, а также запущены реверсивные полосы движения.

В Сеуле впервые было введено правило движения автомобилей по четным и нечетным дням согласно их регистрационному номеру. Эта мера позволила на 20 км/ч увеличить скорость движения на дорогах, и была названа впоследствии самой успешной мерой, предпринятой для улучшения дорожного движения во время проведения Олимпиады.

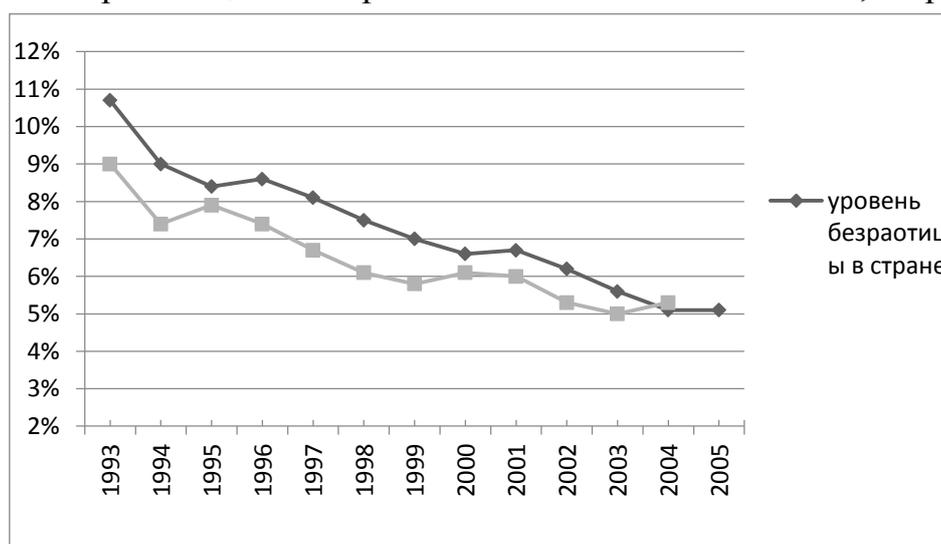
Модернизации потребовал и главный в то время аэропорт Сеула: Международный аэропорт Кимпхо. Перестройка аэропорта позволила увеличить пассажирооборот с 4,8 до 9 млн пассажиров в год. Крупнейший

авиаперевозчик страны Korean Air в период подготовки к Олимпиаде добавил к своей маршрутной сети 15 новых направлений.

Очень важным является для страны *социальное значение Олимпийских Игр*. Подготовка к Олимпиаде характеризуется строительством, открытием отелей, офисов зарубежных и отечественных компаний в регионе, развитием сферы услуг – всё это влечет за собой создание рабочих мест.

По статистике Национального бюро статистики Австралии можно судить о существенном снижении безработицы – с 11% до 6% - в течение 7 лет подготовки к Играм в Австралии и штате Новый Южный Уэльс, где и располагается город Сидней (Летние Олимпийские Игры 2000).

Рис. 2. Безработица в Австралии и Новом Южном Уэльсе, в процентах



Источник: Australian Bureau of Statistics

Для Австралии это стало существенным социальным изменением, поскольку проблема безработица всегда остро стояла в этой развитой стране.

Любая страна-организатор помимо прочего стремится использовать Олимпийские Игры для *демонстрации достижений национальной экономики*. Государство в период подготовки реализует различные программы поддержки экспорта, инвестиций и оказывает помощь в развитии мелкого и среднего местного бизнеса.

Некоторые компании используют «домашние» Олимпийские Игры как выставку для своей продукции и возможность найти новых партнеров, выйти на мировой рынок. Компании, которые вступают в элитный клуб спонсоров крупных спортивных мероприятий, получают эффективную площадку для решения глобальных задач своего бизнеса.

Олимпиада также дает возможность местным компаниям получить дополнительную прибыль, увеличить объемы продаж. Возникает следующая закономерность в годы подготовки к Олимпийским Играм: чем больше заказов, тем больше загрузка мощностей, рост числа сотрудников, рост зарплат, сокращение безработицы.

В качестве долгосрочных *технических выгод* можно привести пример применения и опробования новых технологий в ходе подготовки к Олимпиаде 1998 в Нагано. Это и мгновенный монтаж телетрансляций, и технология 3D для показа изображений, и высокочувствительные микрофоны, и беспроводное оборудование, и даже выращивание искусственных кристаллов льда. В сфере безопасности в Нагано впервые было применено сканирование сетчатки глаза для получения доступа в помещение. Большая работа была проделана по внедрению навигационных систем на транспорте, после Олимпиады их популярность возросла среди потребителей, особенно в крупных городах.

Это далеко не все примеры положительных последствий проведения Олимпийских Игр, существуют и примеры позитивных изменений в области технологий, телекоммуникаций, строительстве городских объектов, в частном бизнесе, культуре и т.д.

Однако, Олимпийские Игры, как и любой проект, зависят от внешних обстоятельств и несут с собой определенные **риски для страны и региона – организатора:**

- ❖ недостаток денежных средств и как следствие – перерасход бюджета;
- ❖ некупаемость Игр или чистый убыток;
- ❖ ошибки в планировании строительства и подготовки;
- ❖ невостребованность спортивных и иных объектов после Олимпиады;
- ❖ неэффективное использование земли;
- ❖ вмешательство в экологическую систему региона;
- ❖ политические риски – бойкот Игр;
- ❖ социальные риски.

Самым печально известным примером негативного влияния Олимпийских Игр на экономику региона и города является Монреаль, где в 1976 году прошли Летние Олимпийские Игры. Этот тот самый случай, когда в планировании подготовки к Играм были допущены существенные ошибки и просчеты. Поставленных целей достигнуть не удалось.

Изначально планировалось потратить на подготовку 124 млн долларов, однако в ходе подготовки расходы вышли из-под контроля организаторов. Монреаль, в итоге, вместо прибыли, получил долги в размере 2,8 млрд долларов, расплачиваться по которым пришлось в течение 3-х десятилетий.

Главной ошибкой считается строительство Олимпийского парка: стадион, два бассейна и велодром и Олимпийская деревня. Проект не вписывался в план развития города и требовал слишком больших вложений. Строительство стадиона завершилось только 12 лет спустя после Олимпиады. Некоторое время он был площадкой для тренировок канадской футбольной команды, в 2004 году стал местом проведения редких выставок грузового транспорта.

Олимпийская деревня находится далеко от деловой части и не может быть использована в качестве офисов или жилых домов. Так и простаивают по сегодняшний день сооружения 1970-х гг., напоминая о дорогостоящем уроке Монреаля и о том, что нужно самым тщательным образом планировать «олимпийскую стройку».

Риск перерасхода бюджета, пожалуй, самый высокий. Практически всегда после подведения экономических итогов Олимпийских Игр в бюджете можно видеть чистый убыток, а не прибыль. Сложность не выйти за рамки бюджета заключается в том, что подготовка к Олимпиаде длится почти 10 лет, за это время стоимость строительства, земли может значительно вырасти, ведь процесс инфляции никто не отменял.

### 3.ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Олимпийские Игры – сложное по подготовке и проведению мероприятие, требующее грамотного планирования и учета предыдущего опыта. Это не отдельное мероприятие, оно должно быть интегрировано в жизнь города и соответствовать планам его развития, иначе оно станет мероприятием, за проведение которого придется расплачиваться долгие годы. Став же напротив частью экономической и социальной политики государства, региона, Олимпийские Игры будут хорошим способом улучшения инфраструктуры, стимулирования туристической отрасли, национального бизнеса и повышения качества и уровня жизни населения.

С другой стороны, логичным будет замечание о том, что привлечение туристов, модернизация и строительство дорог, отелей, внедрение новых технологий могут и должны осуществляться независимо от того, принимает ли страна Олимпийские Игры, ведь всё это обычные меры по развитию регионов. Однако Олимпиада в данном случае выступает как катализатор для всех этих изменений и улучшений. По заявлениям мэра города Барселоны, на то, что они сделали за 7 лет подготовки к Играм, при стандартном графике выполнения всех программ, потребовалось бы 20 лет.

Таким образом, дать однозначный ответ на вопрос: что есть Олимпиада для страны-организатора – маленькая убыточная война или большая победа, невозможно. Данное событие должно рассматриваться с разных сторон и оцениваться как крупный инвестиционный проект, имеющий как определенные краткосрочные и долгосрочные выгоды, рассмотренные выше, так и риски, которые можно лишь минимизировать, но не исключить полностью. При этом не все риски возможно учесть сразу, они могут появиться во время подготовки к Играм и в совокупности с высокими затратами нанести большой ущерб экономике страны. Достаточно вспомнить предстоящие Олимпийские Игры в Лондоне, столица которых была выбрана в 2005 году, когда мировая экономика находилась в фазе подъема, и какие финансовые трудности пришлось пережить организаторам в разгар кризиса 2008-2009гг.

В заключение хочется добавить, что существуют выгоды, которые нельзя измерить количественно, это рост национального самосознания и повышение престижа страны, её узнаваемости в мире - «рекламный эффект». Олимпиада выступает в качестве «рекламы» для страны, поэтому очень важно продемонстрировать свои лучшие культурные достижения, самобытность и неповторимость, экономическое развитие. Жители региона испытывают чувство гордости и общности, оттого что они принимают у себя такое грандиозное мероприятие и оттого, что являются непосредственными его организаторами и участниками.

Победы соотечественников – один из инструментов единения нации, а победы соотечественников на «домашней» Олимпиаде способствуют единению нации с ещё большей силой. Гордость за свою страну растёт, это то, чего так сложно добиться государству в эпоху глобализации и интеграции, когда национальные границы размыты.

#### **Использованные источники:**

1. XXIVth Olympiad Seoul 1988 Official Report: the Seoul Olympic Organizing Committee// Compiled and printed by the Korea Textbook Co., Ltd., 1988.
2. Official Report of the Games of the XXV Olympiad Barcelona 1992: COOB'92// Published by: COOB'92, S.A. Placa de la Font Màgica, 1992.
3. The XVIII Olympic Winter Games in Nagano Official Report 1998: The Organizing Committee for the XVIII Olympic Winter Games// Organizing Committee for the XVIII Olympic Winter Games, Nagano 1998.
4. Official Report of the XXVII Olympiad Sydney 2000: Sydney Organising Committee// Published by Sydney Organizing Committee for the Olympic Games, 2001.

*Шуклина З.Н., д. э. н.  
доцент, профессор  
кафедра таможенного дела и  
маркетинга БГУ  
Брянский Государственный Университет  
Россия, г. Брянск*

#### **НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ТАМОЖЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье предложены направления развития менеджмента на основе информационных, технологических и управленческих инноваций в таможенной организации. Особое место и уникальная роль таможни в экономической и коммерческой сферах предполагают формирование системы интегрированных коммуникаций и инструментов. Процесс развития строится на основе инновационного управления, активизирующего кадровый и инновационный потенциал таможни.

Ключевые слова: инновационное управление, кадровый состав, карьера специалистов, информационно- технологическое обеспечение.

Выбор инновационного направления развития экономики России кроме декларированных концепций, стратегий и программ предполагает переориентацию институциональной, структурной, отраслевой, целевой организации общества, производства, отношений и взаимосвязей для придания динамики и обеспечения непрерывности процесса позитивных эффективных трансформаций в жизни каждого гражданина. Инновационное развитие касается всех отраслей и сфер деятельности, но исходными, отправными точками в каждом конкретном случае служат совершенно разные ситуации, условия и сочетания ресурсов, мотивов и интересов, а следовательно, разные инструменты и приемы воздействия. В этой связи на первый план выходит задача управления этими процессами, организации прорывных действий и стимулирования создания и применения инноваций.

Особую роль играют инновации в таможенной службе, роль которой неизменно растет и усиливает влияние на экономику страны. Это связано с тем, что таможня является государственным органом, обеспечивающим порядок перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств, вещей и иных предметов, применяет таможенные режимы и взимание таможенных платежей, производит таможенный контроль и таможенное оформление. Как структура, монополизирующая административные функции, таможня оказывает существенное влияние на коммерческую деятельность компаний. В настоящее время доля таможенных платежей в бюджете России составляет более 52%. Так, за 2012 год Федеральная таможенная служба пополнила государственную казну на 6,58 трлн. рублей. [1]

Актуальность задачи обусловлена острой необходимостью выявления и создания благоприятных условий для включения российской таможни в сложную инновационную систему экономических, социальных, информационных, правовых, экологических, технологических коммуникаций в условиях глобализации международных связей, интеграции экономики и торговли в единый воспроизводственный процесс. Мы подчеркиваем, что в решении этой задачи инновационный менеджмент является современной формой функционального менеджмента, объектом которого выступают процессы творческого научного, инновационного и технологического развития, представленные системой влияния, совокупностью интегрированных знаний о методах создания и эффективного применения наукоемких и трудоемких инноваций.

Доля инновационной продукции во внешнеторговом обороте России в последние годы имеет тенденцию к снижению: если в 2010г. доля составляла 7,4%, в 2011 году – 6,9%, то в 2012 – 7% (по статистике Минэкономразвития). В развитых странах крупные корпорации вкладывают более 90% своих средств на создание инноваций, а первое место среди государственных приоритетов занимает наука. Учеными выявлено, что

главным препятствием, мешающим внедрять инновации в России, 67% респондентов-практиков назвали проблемы с таможенным контролем.

Брянской таможней за 2012 г. в доходную часть федерального бюджета перечислено более 41,6 млрд. рублей, что почти на 16 процентов больше прошлогоднего показателя. В 2013 году коллектив выполнил задачи, поставленные перед таможней, к которым необходимо отнести реализацию Дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования» и Стратегии развития таможенной службы РФ до 2020 года. В условиях роста внешнеторгового товарооборота Брянской таможней оформлено более 120 тысяч деклараций на товары, что на 6,5 процента больше прошлогоднего показателя. Из общего декларационного массива на ввоз приходится 92,1 процента деклараций. Среди ввозимых товаров традиционно преобладают картон, оборудование, электрооборудование, трубы, пластмасса, фрукты, продукты переработки овощей. [1]

Внешнюю торговлю осуществляли более 2,5 тысяч участников внешнеэкономической деятельности. Экспортно-импортные операции совершались с 40 странами дальнего и ближнего зарубежья. Основные торговые партнеры стран дальнего зарубежья: Польша, Германия и Китай, стран СНГ - Украина, Молдова и Азербайджан. Общий объем грузов увеличился на 10,4 процента и составил 23,3 млн. тонн. Через автомобильные пункты пропуска проследовало более 1,15 млн. транспортных средств (рост составил 13 процентов) и более 7,9 млн. человек. При этом по сравнению с прошлым годом в автомобильных пунктах пропуска количество пересекающих границу физических лиц увеличилось на 33 процента. Внешнеторговый оборот в регионе деятельности Брянской таможни в количественном выражении увеличился на 53 %, а в стоимостном на 20%. Большая доля в перечисленных таможенных платежах приходится на Брянский и Фокинский таможенные посты.

Свою деятельность Фокинский таможенный пост осуществляет на основании приказа ФТС от 13 августа 2010г. №965 «Об утверждении общего положения о таможенном посту», а также на основании «Положения о Фокинском таможенном посту Брянской таможни РФ» от 25 ноября 2003г. На посту находятся 5 отделов и 4 отделения. В состав входят отделы контроля за таможенным транзитом (ОКТТ), таможенного досмотра (ОТД), таможенного оформления и таможенного контроля (ОТО и ТК), административных расследований (ОАР), таможенного контроля за делящимися и радиоактивными материалами (ОТКДРМ). К составу отделений есть тыловое обеспечение (ОТО), оперативно дежурная служба (ОДС) и информационно-техническое отделение (ИТО). В общем объеме перечисленных Брянской таможней платежей доля Фокинского таможенного поста превышает 33%. Комплекс услуг таможенного оформления по индикативной поставке включает подготовку деклараций на товары в

электронном виде; подачу деклараций на оформление в таможенные органы под ЭЦП Брокера; взаимодействие с таможней по декларированию и выпуску декларации; оперативное информирование клиента о состоянии декларирования товаров; контроль выдачи с СВХ товарной партии после растаможки; оперативное информирование клиента об убытии транспортного средства с СВХ; передачу клиенту декларации на товары, товаросопроводительных и бухгалтерских документов.

Менеджмент таможенного поста включает – 25 человек, кроме того, деятельность осуществляют 11 сотрудников, 123 госслужащих, 2 технических работника. В обязанности должностных лиц таможенных органов входит: 1) соблюдать права и законные интересы граждан, участников внешнеэкономической деятельности и лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела; 2) поддерживать уровень квалификации, необходимый для исполнения должностных обязанностей; 3) исполнять иные обязанности в соответствии с законодательством Российской Федерации, установленные для федерального государственного гражданского служащего или сотрудника таможенного органа.

Система инновационного менеджмента Фокинского поста включает научно-техническое, информационное, социально-экономическое наполнение управленческого процесса. Инновации актуальны как для управления деятельностью поста, так и для управления внедрением инноваций на посту. Так, эффективность работы таможни зависит от развития информационных таможенных технологий. Таможенная информация характеризуется большим объемом, многократным использованием, обновлением и преобразованием, большим числом логических операций и математических расчетов для получения многих видов результатной информации. Получатель таможенной информации оценивает ее в зависимости от того, для какой задачи информация будет использована. Основной задачей информационных таможенных технологий является управление информацией внутри таможенной системы в интересах повышения эффективности таможенного оформления и контроля, создания максимально благоприятных условий для участников внешнеэкономической деятельности при максимальном выявлении осуществляемых ими нарушений таможенных правил. В первую очередь это касается электронного декларирования с применением сети Интернет. Развивая данное направление в мае 2013г. начал функционировать Брянский таможенный пост — Центр электронного декларирования, где осуществляется прием и обработка электронных деклараций на товары с применением технологии удаленного выпуска товаров. За три месяца работы Брянский ЦЭД выпустил более 3040 деклараций на товары. При этом осуществляли декларирование товаров по удаленному выпуску более 100 участников внешнеэкономической деятельности и таможенных представителей. [3]

Центральное место в общей проблеме модернизации таможенной системы занимает проблема оценки и повышения эффективности управления. Одна из ключевых причин, определяющих наличие проблемы – низкий уровень автоматизации процессов оперативного, оперативно-стратегического и стратегического управления деятельностью таможенных органов. К задачам оценки эффективности и оптимизации деятельности таможенных органов добавляются вопросы приведения их штатной численности в соответствии с целями, функциями, задачами и объемами деятельности. Уровень оснащения таможенных органов техническими и программными средствами еще не соответствует современным требованиям. По-прежнему происходит отток подготовленных опытных кадров из подразделений информационно-технической службы таможенных органов. Требуется усиление координация в вопросах финансово-экономического обеспечения проводимых мероприятий. Новые автоматизированные системы и технологии, такие как электронное декларирование, предварительное информирование, система контроля таможенного транзита, система обеспечения уплаты таможенных платежей, система финансово-хозяйственной деятельности и другие – требуют перехода на другой уровень централизации обработки и хранения информации. Эффективность автоматизации процессов управления составляет 25%.

Руководители таможенных служб сходятся во мнении, что автоматизация управления и внедрение новых информационных технологий, не смотря на высокий уровень затрат, представляет собой острую необходимость. Технические средства и системы должны создаваться как комплекс информационно-технических средств, включающий комплекс технических средств таможенного контроля; технические средства таможенного контроля за делящимися и радиоактивными материалами; интегрированная структурированная кабельная система; локальная вычислительная сеть (ЛВС); система связи; комплексная система безопасности; система бесперебойного гарантированного электроснабжения. [4]

Потребность в информационно-технологическом оборудовании таможенного поста составляет 13245,7 тыс. руб. Системность и комплексность внедрения инноваций в работе таможенного поста обеспечит рост эффективности управления и действенность применяемых мер. Повышение эффективности прогнозируется от 17 до 45%.

Кадровое планирование – неотъемлемая часть стратегического инновационного планирования. Это особенно важно в связи с высокой стоимостью инноваций и высоким риском, с повышенными требованиями к качеству специалистов. Одним из стратегических направлений реализации таможенной политики является повышение результативности кадровой политики в таможенных органах. Стратегическая подсистема ориентируется на разработку перспективной кадровой политики на основе анализа

структуры персонала, эффективности использования рабочего времени, прогнозов развития производства, занятости. Потребность в квалифицированных сотрудниках составляет 25% к существующему уровню. В ходе оптимизации организационной структуры и численности таможенных органов Российской Федерации количество должностей государственной гражданской службы до 31 марта 2012 года было сокращено на 2342 единицы. В результате проведенных в 2012 году мероприятий был сохранен кадровый потенциал, укомплектованность таможенных органов должностными лицами и работниками составила 91,3%, в том числе по должностям сотрудников – 89,7%, государственных гражданских служащих – 94,7% (в 2011 году – 90,4%, 87,2% и 93,5% соответственно).

Одним из главных требований при подборе персонала является качественное профессиональное образование. Для подготовки специалистов таможен в Брянском государственном университете им. академика И.Г. Петровского открыта специальность 036401.65 «Таможенное дело», квалификация - специалист таможенного дела. В условиях меняющегося таможенного законодательства, применения в работе новых современных информационных технологий предельность обучения в профессии таможенника практически не достижима. Следовательно, непрерывная инновационно насыщенная работа учебных заведений по обучению, переподготовке и повышению квалификации специалистов позволит развивать кадровый менеджмент и карьеру специалистов таможенных органов.

Важнейшей составляющей процесса развития карьеры является оценка достигнутого прогресса. В этом процессе участвуют все три стороны - сотрудник, руководитель и отдел человеческих ресурсов. Оценка деятельности сотрудника осуществляется с помощью аттестации, на основе чего делаются выводы о целесообразности, сроках, направлениях продвижения работника, или о нецелесообразности использования в деятельности. Задачей кадрового эксперимента является выбор наиболее квалифицированных специалистов из резерва кадров на выдвижение. В ходе проведения эксперимента можно изучить возможности специалистов, зачисленных в резерв, на практике проверить их профессиональную компетентность, способность самостоятельно выполнять различные управленческие функции и различные задания. Например, 17 октября 2012 года в Брянской таможне проведен конкурс на замещение вакантной должности государственной гражданской службы старшего государственного таможенного инспектора отдела применения инспекционно-досмотровых комплексов. По результатам оценки кандидатов на основании представленных ими документов об образовании, прохождении гражданской или иной государственной службы, осуществлении другой трудовой деятельности, а также на основе конкурсных процедур конкурсная комиссия вынесла решение объявить

победителем и назначить на вакантную должность старшего государственного таможенного инспектора отдела применения инспекционно-досмотровых комплексов Башмакова А.Л. (количество набранных баллов - 70). В кадровый резерв, сформированный на конкурсной основе на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы, зачислили 55 человек, отказали в зачислении в кадровый резерв 17 претендентам.

Деятельность кандидатов можно оценить по трем видам показателей: производственным, профессионально-деловым и социально-психологическим. По результатам эксперимента возможна дифференциация кандидатов по степени подготовленности к предстоящей деятельности на следующие группы: "оперативный" резерв, подготовленный к выполнению управленческих функций; "перспективный" резерв, требующий дополнительной подготовки перед повышением в должности; исключение из резерва. В инновационном менеджменте значительное место отводится мотивации инновационной деятельности сотрудников, прежде всего материальной мотивации. Государственному гражданскому служащему предоставляется ежегодный оплачиваемый отпуск в количестве 30 календарных дней, а также дополнительный отпуск за выслугу лет (до 10 календарных дней) с единовременной выплатой в размере двух окладов денежного содержания. Денежное содержание состоит из оклада, надбавок за выслугу лет на государственной гражданской службе, за особые условия государственной службы (90-120%), оклада за классный чин, ежемесячного денежного поощрения. Продолжается работа по пенсионному обеспечению лиц, проходивших службу в таможенных органах, и членов их семей, которая является не только социально значимым направлением деятельности таможенных органов, но и важнейшим элементом системы социальной защиты. С 1 января 2012г. увеличен в 1,5 - 1,9 раза размер пенсий, выплачиваемых пенсионерам таможенных органов.

В соответствии со Стратегией развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года, развитие таможенной службы осуществляется по следующим взаимосвязанным направлениям, соответствующим стратегической цели и приоритетам таможенной политики: совершенствование таможенного регулирования; совершенствование таможенного контроля после выпуска товаров; реализации фискальной функции; правоохранительной деятельности; содействие развитию интеграционных процессов и развитие международного сотрудничества; совершенствование системы государственных услуг; таможенной инфраструктуры; информационно-технического обеспечения; укрепление кадрового потенциала и усиление антикоррупционной деятельности; развитие социальной сферы; совершенствование организационно-управленческой деятельности. [2]

Для эффективного управления необходимо знать механизм

функционирования изучаемого процесса, всю систему факторов, вызывающих его изменение, а также инструменты и средства воздействия на эффективные процессы. Следовательно, можно говорить об определенном механизме функционирования системы управления персоналом и об использовании различных инструментов воздействия на работника, т.е. об определенной технологии работы с кадрами, которая имеет важное значение при внедрении нововведений. Поэтому приоритетное внимание уделяется упрощению и ускорению таможенного оформления технологического оборудования предприятиями и организациями для модернизации или создания новых производственных мощностей. Внедрение управленческих инноваций повысит эффективность на 35%.

Особое значение имеют целевые индикаторы развития таможни: предельное время прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру экспорта для товаров, которые не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки (с 72 часов в 2012 году до 2 часов к 2018 году); предельное время прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления в отношении товаров, которые не подлежат дополнительным видам государственного контроля и не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки (с 96 часов в 2012 году до 2 часов к 2018 году); доля деклараций на товары, оформленных в электронном виде без представления документов и сведений на бумажных носителях, в общем количестве оформленных деклараций на товары при условии, что товары (транспортные средства) не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки документов на бумажных носителях (с 40 процентов в 2012 году до 100 процентов к 2014 году); доля деклараций на товары, ввезенные на территорию Российской Федерации, таможенные операции и таможенный контроль в отношении которых осуществляется в таможенных органах, расположенных в приграничных субъектах Российской Федерации, в общем объеме деклараций на товары (с 34 процентов в 2012 году до 65 процентов к 2020 году); количество документов, требуемых для таможенных целей, при перемещении товара через государственную границу Российской Федерации при импорте (экспорте) (с 10 штук в 2012 году до 4 штук к 2018 году); доля случаев несоблюдения ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также нарушений валютного законодательства при помещении товаров под таможенные процедуры (с 17 процентов в 2012 году до 11 процентов в 2020 году); результативность исполнения государственной функции по осуществлению в пределах своей компетенции контроля валютных операций резидентов и нерезидентов, связанных с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза (с 14 процентов в 2012 году до 25 процентов к 2020 году). [2]

Сокращению коррупционных мотивов и возможностей может способствовать укрепление профессиональной элитарности, создание условий для карьерного роста, конкурентоспособная зарплата, наказание за коррупционное поведение; создание понятной правовой базы, уменьшающей дискреционные полномочия, усиление надзора и контроля, обеспечение прозрачности таможенных процедур, ротация кадров и усиление внутреннего и внешнего контроля [3].

Итак, инновационное развитие менеджмента таможенной организации позволит повысить эффективность работы в 2014г. на 15%. В целом инновационное развитие экономики на основе объединения усилий бизнеса, государства и общества обеспечит достижение от 5 до 10% доли на внутреннем и мировом рынках высокотехнологичных товаров и услуг.

#### **Использованные источники:**

1. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года, от 28 декабря 2012 г. N 2575-р
2. Барамзин С.В. Функции управления в таможенном деле (проблемы качества процессов и результатов): Монография. — М.: Изд-во РТА, 2009.- 234с.
3. Основы управления таможенными органами России: Учебник / под общей ред. В. А. Черных. — М.: Изд-во РТА, 2010.-485с.
4. Сайт Федеральной Таможенной службы <http://www.customs.ru/>

*Эмилова О.А.*

*магистрант 1-го года обучения*

*Свиридова А.С.*

*магистрант 1-го года обучения*

*направление 230100.68*

*по программе «Информационно-управляющие системы»*

*СибГАУ им. Ак. М.Ф. Решетнева*

*Россия, г. Красноярск*

### **СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены существующие системы электронного документооборота (СЭД) в подразделениях Сибирского государственного аэрокосмического университета (СибГАУ). Проведен анализ работы этих систем. Выделены три группы документов, обращающихся в подразделениях университета: институт/факультет, кафедра, отделы. Предложена частичная автоматизация документооборота на кафедре института.

**Ключевые слова:** документооборот, системы электронного документооборота (СЭД), автоматизация, учреждение, университет, институт, кафедра

Документооборот существует на любом предприятии от самой непосредственной формы между бухгалтером и директором в бумажном виде, до сложной цепочки параллельных и последовательных действий в рамках работ с электронным документом [1]. Для любой относительно крупной компании ведение документооборота является первоочередной и сложной задачей: систематизировать все документы в организации, описать движение этих документов, особенно при большом количестве документов, очень сложно.

Для решения задачи систематизации документов в организации, увеличения эффективности работы с документами применяются системы электронного документооборота.

Тема автоматизации процессов документооборота в настоящее время является актуальной. Все больше учреждений достигает необходимого уровня зрелости, и приходит к необходимости формализации бизнес-процессов и внедрения средств для их автоматизации [2]. С другой стороны, учреждения прошли длительный путь по созданию своих информационных систем, что обеспечивает потенциальные возможности для реализации задач подобного уровня сложности. Однако специалисты информационных систем сталкиваются с большими проблемами при определении методики и выборе программного обеспечения, которое было бы способно обеспечить адекватные средства для решения задач данного класса.

В ходе проведения исследования документооборота в СибГАУ были составлены схемы движения документов и информационные потоки в учебно-научном подразделении. На рисунке 1 представлена общая организационная структура университета, которая отражает иерархию подразделений в ВУЗе.



Рисунок 1 – Организационная структура СибГАУ

Во главе всего вуза стоит Ректор, который является высшим звеном управления в информационных потоках университета. Каждый отдел согласно своим функциям, разрабатывает документы, которые передает в другие отделы, а также внешним организациям и предприятиям.

Анализ взаимодействия подразделений СибГАУ позволил выделить основные виды потоков информации, которая циркулирует в ВУЗе, к ним относятся: учебные планы, информация о сотрудниках, приказы, штатное расписание, заработная плата, договоры, служебная информация, отчеты о работе кафедры, планы работы кафедры, учебная нагрузка, документы Государственной аттестационной комиссии (ГАК) и Государственной экзаменационной комиссии (ГЭК), и др.

В настоящее время информационная система СибГАУ представляет собой разрозненные подсистемы, эксплуатирующиеся в различных службах университета и, зачастую, не связанные между собой информационными потоками. Эти подсистемы создавались независимыми друг от друга группами разработчиков на базе различного программного обеспечения. Вследствие этого они не имеют единого системообразующего начала, что делает крайне сложным процесс интеграции их в единую систему.

В СибГАУ используется УИС – это университетская информационная система, которая создана для работы деканатов и дирекций, в которой для кафедры применимы лишь учебные планы и списки групп. Учебные планы вбиваются в данную систему сотрудниками выпускающей кафедры, что несет дополнительную нагрузку. Данные абитуриентов и вновь поступивших студентов заносятся в базу данных Open ERP. Сотрудники ИТ-подразделения осуществляют синхронизацию учётных ВУЗ-специфичных систем на OpenERP (openerp.sibsau.ru) [3]. Это свободная, веб-ориентированная ERP-система под лицензией AGPL. Open ERP-система СибГАУ позволяет производить:

- учёт абитуриентов, автоматизировать работу дирекций/деканатов;
- оформление единой системы программной документации (ЕСПД или ГОСТ 19) (Планируется дописать workflow по разработке и утверждению ЕСПД);
- создание документации по госконтрактам (94-ФЗ).

При дальнейшем изучении информационных потоков в университете СЭД будет развиваться, пополняться подсистемами и статическими данными. Используя веб-ориентированную ERP-систему ВУЗ имеет много возможность для самостоятельного редактирования и расширения функциональных возможностей системы.

В виду постоянной смены образовательных стандартов, расширения направления подготовки и по ряду других причин, документооборот увеличивается, при этом документы, запрашиваемые в различные подразделения, повторяются. При использовании СЭД требуется меньше

затрат ресурсов на перестройку документооборота при изменении внешних условий.

Автоматизация документооборота позволяет рационально распределять ограниченные трудовые и материальные ресурсы, контролировать сроки и порядок заполнения документов, что приводит к увеличению эффективности работы сотрудников университета, уменьшению времени, затрачиваемому на поиск и редактирование документов, позволяет избежать дублирования документов и актуализировать данные в режиме реального времени [4].

#### **Использованные источники:**

1. Калянов Г. Н. Консалтинг при автоматизации предприятий: подходы, методы, средства / Г. Н. Калянов – М.: СИНТЕГ, 1999.
2. Основные понятия электронного документооборота. [Электронный ресурс]:– Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.wss-consulting.ru/workflow.php> (дата обращения 13.02.14).
3. Электронный документооборот в деятельности учреждения. [Электронный ресурс]:– Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru> (дата обращения 10.02.14).
4. Внедрение OpenERP в СибГАУ. [Электронный ресурс]:– Электрон. дан. – Режим доступа: <http://sibskull.livejournal.com/56625.html> (дата обращения 15.02.14).

*Юленкова И.Б., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра финансы и кредит*

*Атякшева Т.Н.*

*студент 5го курса*

*экономический факультет*

*специальность «Финансы и кредит»*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Мордовский*

*государственный университет им. Н.П. Огарева»*

*Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

### **СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ**

*В статье выделены элементы, составляющие систему обеспечения социальной защищенности населения. Рассмотрено использование международного опыта, адаптированного к российской действительности для повышения эффективности страхования как инструмента обеспечения социальной безопасности региона.*

Ключевые слова: страхование, социальная безопасность, социальная защищенность, страхование жизни, медицинское страхование, страхование безработицы, международный опыт.

Существующий отечественный и мировой опыт подтверждает, что страхование является максимально экономичной и рациональной системой защиты интересов человека. Страхование служит важным элементом макро- и микроэкономического механизмов развития и регулирования социальных процессов, призванным не только компенсировать социальные издержки рыночной экономики, но и стимулировать ее развитие, придавая ей социально-ориентированный характер.

В последнее время российское общество страдает многочисленными социальными болезнями. Рост социальной напряженности, снижение уровня жизни населения, терроризм и возрастание числа рисков, угрожающих обществу и человеку, ущемление возможностей самореализации, вредные условия труда, невозможность получения качественной медицинской помощи – вот неполный перечень проблем, требующих общественных форм защиты и усиления социальной безопасности.

Страхование как социальный институт в динамично развивающемся обществе обладает достаточным потенциалом для успешного решения задач усиления социального благосостояния, обеспечения социальной безопасности, защиты экономических интересов россиян и формирования чувства уверенности в завтрашнем дне у различных социальных слоев населения.

В современном обществе приоритетная роль системы страхования выражается в обеспечении социальной безопасности и компенсации потенциальных социальных опасностей и угроз: посягательство на жизнь, права на труд и его оплату, лечение, доступное образование и отдых. Данные виды страховых услуг становятся все более приоритетными для населения, но в силу отсутствия финансовых возможностей фактически реализуются недостаточно в системе страхования.

Одним из важнейших сегментов страхового рынка, который является системообразующим элементом в обеспечении социальной безопасности, выступает медицинское страхование. Данный вид страхования оказывает значительное влияние на продолжительности жизни населения и как следствие на уровень и качество жизни.

При рассмотрении международного опыта медицинского страхования необходимо уделить внимание системе здравоохранения в Германии, так как на сегодняшний день она является одной из наиболее эффективных в мире. Основным достоинством данной системы является способность обеспечить медицинскими услугами большинство граждан страны. Средства перераспределяются от молодых и здоровых к пожилым и больным членам общества.

Выделяют больничные кассы, а также так называемые эрзац-кассы, которые занимаются страхованием людей с высокими доходами, для которых в силу существования предела доходов не предусмотрено участие в ОМС. В отличие от больничных касс эрзац-кассы не получают государственных дотаций.

Таким образом, система обязательного медицинского страхования представляет собой предпочтительный вариант получения медицинской помощи для людей с невысоким уровнем доходов, для семей с детьми с единственным источником дохода, а также для пожилых людей.

Дополнением ОМС в Германии является добровольное медицинское страхование, которое распространяется на граждан, которые в силу высоких доходов или профессиональной деятельности не подлежат ОМС, а также на тех лиц, которые имеют средства и желание получать дополнительную помощь. Существование в стране двух различных форм страхования по болезни стимулирует конкуренцию на рынке медицинских услуг.

Можно выделить ряд положительных характеристик, которые были бы применимы на практике в России с учетом национальных особенностей страны.

В первую очередь необходимо заложить в основу страховой системы принцип участия граждан, предприятий и предпринимателей в финансировании охраны здоровья напрямую или с помощью участия страховых медицинских организаций.

Кроме того, на законодательном уровне необходимо повысить социальные гарантии защищенности граждан в оказании им медицинской помощи, дополнить средства, выделенные из бюджета на здравоохранение, определить их строго целевое предназначение и более продуктивное использование, гарантировать защиту прав в получении медицинской помощи.

Учет этих и других положений позволит улучшить качество предоставления медицинской помощи гражданам и будет способствовать дальнейшему развитию медицинского страхования в России.

Эффективным инструментом для обеспечения социальной защищенности населения является страхование жизни. Особое внимание необходимо уделить накопительному страхованию жизни, которое в развитых странах наряду с другими программами страхования обеспечивают экономическую стабильность общества, мобилизуя сбережения в виде страховых премий и переводя их в инвестиции, тем самым повышая эффективность инструмента страхования.

В нашей стране программы накопительного страхования жизни не являются распространённым продуктом. Основной причиной этого является несовершенство российского законодательства. Согласно нормам ст.942 ГК РФ в договоре страхования должен быть указан размер страховой суммы, а для продуктов накопительного страхования жизни характерна переменная

страховая сумма, которая зависит от текущей доходности по инвестиционным паям.

В Европе удельный вес страхования жизни составляет 47%, в азиатских странах – 77%, в Северной Америке – 42%, а в России только 5,3%. Причиной таких различий является то, что страхование жизни наиболее интенсивно развивается в странах с невысоким уровнем государственной социальной защиты, где люди сами должны решать вопрос собственного пенсионного обеспечения.

Рассматривая опыт Швейцарии, чей рынок отличается высоким уровнем конкурентоспособности, можно выделить, что весьма широко распространен страховой аннуитет. Страховой аннуитет представляет собой форму страхового вклада, которая приносит страхователю фиксированный пожизненный доход. Согласно, швейцарскому законодательству страховые полисы, в том числе и аннуитеты, находятся вне притязаний кредиторов, они неприкосновенны даже в случае банкротства клиентов. Удельный вес данных продуктов в структуре портфеля страхования жизни в 2012 г. составляет 68%.

Зарубежный опыт показывает, что развитие программ накопительного страхования приносит выгоду, как для экономики страны, так и придает уверенность населения в будущем, что влияет на социальную безопасность.

Еще одним фактором, влияющим на социальную защищенность граждан, является безработица. При отсутствии дохода и сбережений население испытывает острую нехватку средств для проживания. Именно для обеспечения стабильности в обществе и повышения социальной безопасности необходимо использовать такой инструмент как страхование безработицы. Развитие национальных систем социальной защиты безработных граждан и международных стандартов оказания подобной помощи обусловлено тем, что безработица как явление экономическое и социальное входит в группу социальных рисков.

В настоящее время в России действует система защиты населения от безработицы, которая носит социально-ориентированный характер, однако из нее изъят основной компонент – страхование безработицы, которое существует во всех развитых странах. Функционирует базовое социальное пособие, которое выплачивается из федерального бюджета.

На сегодняшний день страхование на случай потери основного места работы остается довольно новым и нераспространенным страховым продуктом. Хотя в Европе довольно долгое время применяется подобный опыт. Там, в Швеции этим занимаются частные страховые компании, во Франции – два коммерческих фонда, которые страхуют от безработицы. Однако в России подобные страховые услуги могут предложить не все страховые компании. По мнению страховщиков, страхование от безработицы – это прерогатива государства, которое в свою очередь должно создавать специальные фонды для безработных.

Рассматривая зарубежный опыт страхования безработицы, можно выделить следующее: сегодня социальное страхование от безработицы во многих европейских государствах обязательное. Взносы осуществляют работодатели и трудоспособное население вплоть до пенсионного возраста. Потеряв постоянный доход, безработный получает довольно внушительную сумму. Так, например, в Швейцарии до 70% средней заработной платы, примерно столько же выплачивают в Германии, Португалии и Бельгии. В Великобритании же закон позволяет страховаться на случай увольнения по инициативе работодателя или сокращения дохода. В Швеции страхование безработицы осуществляется по желанию. Около 2/3 работающего населения делают страховые взносы в добровольные фонды, чтобы обезопасить себя. Однако самые гибкие условия страхования безработицы в США. При расчете выплат учитываются различные факторы такие как, уровень заработной платы, стаж, вид деятельности и т.д.

Таким образом, рост социальной напряженности, снижение уровня жизни населения, возрастание числа рисков, угрожающих обществу и человеку, ущемление возможностей самореализации, вредные условия труда, невозможность получения качественной медицинской помощи – перечень проблем, требующих общественных форм защиты и усиления социальной безопасности.

Страхование обладает достаточным потенциалом для защиты населения и обеспечения социальной безопасности в целом. Для повышения эффективности страхования как инструмента обеспечения социальной безопасности необходимо использовать международный опыт, адаптированный к российской действительности.

#### **Использованные источники:**

- 1 Алексеева О.В. Страхование как механизм обеспечения социальной безопасности и экономических интересов россиян
- 2 Коновалова Н.П. Проблемы социального страхования в России и возможные пути решения// Журнал «Вестник Томского государственного университета» №292. 2006.
- 3 Номоконова З.П. Сравнительная характеристика медицинского страхования в России и зарубежных странах. 2010.
- 4 Юленкова И.Б [и др.]; Страхование предпринимательской деятельности в условиях инновационного развития экономики: теория, методология, практика: Монография / Под общ. ред. И. Б. Юленковой // - Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2012. - 76 с.

*Юленкова И.Б., к.э.н.  
доцент  
кафедра финансы и кредит  
Щукина Н.И.  
студент 5 курса  
специальность «Финансы и кредит»  
ФГБОУ ВПО "МГУ им. Н.П. Огарёва"  
Россия, г. Саранск*

## **НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

### **Аннотация**

В данной статье рассматривается зарубежный опыт в сфере негосударственного пенсионного страхования, эффективное использование которого будет способствовать положительному экономическому эффекту и решению проблемы увеличивающейся нагрузки на бюджет в условиях реформирования пенсионной системы Российской Федерации.

**Ключевые слова:** негосударственное пенсионное страхование, негосударственный пенсионный фонд, обязательное пенсионное страхование, дополнительное пенсионное страхование, смешанная модель.

Повышение доли граждан пенсионного возраста и обязательная выплата возрастающих с каждым годом пенсионных пособий ведет к повышению социальной нагрузки на бюджет государства и создает острую социально-экономическую проблему многих стран. В этой связи наряду с государственными пенсионными фондами стали появляться негосударственные (далее НПФ), которые также достаточно успешно функционируют в зарубежных странах.

В странах с рыночной экономикой получили распространение три основных института пенсионного обеспечения: государственная социальная поддержка, обязательное страхование пенсии и добровольное пенсионное страхование. Сочетание данных компонентов позволяет создавать различные комбинации моделей пенсионных систем. По мнению специалистов для повышения надежности страхования и минимизации различных рисков крайне важно задействовать все три составляющие в рамках одной системы пенсионного обеспечения [6].

Негосударственное пенсионное страхование позволяет обеспечить индивидуализацию страхования, основываясь на принцип накопления. В этой связи следует отметить, что использование зарубежного опыта негосударственного пенсионного страхования будет иметь успех лишь при устойчивом экономическом росте и за счет стимулирования путем налоговых льгот [3].

За рубежом роль негосударственного пенсионного страхования трудно переоценить, поскольку объем активов негосударственных фондов с

ориентацией на частных вкладчиков в странах с развитыми финансовыми рынками составляет 10-20% ВВП, причем доля домохозяйств со сбережениями в различных формах коллективного инвестирования - 50%. В Российской Федерации на 01.06.2013 года по сравнению с тем же периодом 2003 года объем активов инвестиционных фондов возрос в 67 раз, количество вкладчиков фондов и граждан, пользующихся услугами брокеров, превысило 5,2 млн. человек и 800 тыс. человек соответственно.

На примере нескольких западных стран охарактеризуем уровни функционирования негосударственного пенсионного обеспечения.

Негосударственное пенсионное страхование в Германии носит добровольный характер. Регулирование осуществляется специальным законодательством в следующих организационно-правовых формах: пенсионная система предприятий, где пенсионные активы не отделяются от собственных средств; форма, при которой пенсионные активы отделены от собственных ресурсов предприятий, а управлением занимается самостоятельная пенсионная организация или страховая компания. Однако, поскольку пенсионное страхование производится на уровне отдельной организации, это приводит к непоправимой зависимости размера пенсии от периода работы в этой компании. Взносы по страхованию жизни более чем на 8 лет исключаются из совокупного облагаемого налогом дохода.

В США большое распространение получили IRA (individual retirement account - персональные пенсионные счета). IRA открывается в страховой компании с ежегодным взносом в 2 тыс. долл., средства со счета не могут сниматься до 59,5 лет, а по достижению 79,5 лет они закрываются. Персональный счет может открываться с рождения и не облагается налогом. За последние 10 лет накопления IRA увеличились с 1 347 до 3 572 млрд долл., что характеризует их популярность. Другой вариант пенсионного страхования – аннуитеты, которые представляют собой ежегодную ренту в виде страховых выплат компании по страхованию жизни. Аннуитеты на период с 2003 по 2013 гг. возросли с 1 359 до 2 854 млрд долл. [7].

Отличительная черта Франции заключается в обязательности всего частного сектора экономики и нефондируемости при аккумуляции и распределении средств, учитывая, что система дополнительного пенсионного страхования на уровне государства имеет собственные резервы, распределяемые и используемые в установленном порядке. Такая система обеспечивает гибкость в области сохранности права на получение пенсии на все время работы, что позволяет облегчить процесс смены рабочего места, в условиях не присущих для большинства зарубежных стран. [1].

В Канаде на предприятиях предусмотрены коллективные пенсионные планы, осуществляющие страхование за счет взносов работников и работодателей. Условия для вовлечения в инвестиционный процесс длинных денег создаются благодаря накопительной системе формирования резервов, что обеспечивает высокий уровень социальной защиты и существенный

прирост сбережений. В Австралии, Швейцарии пенсионные системы, финансируемые работодателями, являются обязательными [2].

Негосударственное пенсионное страхование в Нидерландах получило широкое распространение через страховые компании, оно создается на основе коллективных соглашений или по инициативе работодателей.

Также, в Великобритании работодатели имеют возможность либо уплачивать взносы в страховую компанию, либо учредить собственный пенсионный фонд. Корпоративные планы охватывают более 50% рабочих и общий объем пенсионных взносов составляет около 10 млрд. фунтов стерлингов в год. Обеспечение пенсии поощряется Правительством Великобритании, используя персональные пенсионные планы взамен корпоративным. Граждане, заключившие договор дополнительного пенсионного страхования имеют возможность снизить размер взносов по социальному страхованию, также в целях стимулирования негосударственного пенсионного страхования правительство ввело налоговые льготы [1].

В Российской Федерации используется опыт чилийской пенсионной системы, которая признана самой новаторской в мире.

Выделим основные направления трансформации систем пенсионного страхования зарубежных стран:

1) сосуществование государственной и негосударственной систем пенсионного страхования, дополняя друг друга и обеспечивая достаточный уровень выплат гражданам после выхода на пенсию;

2) контроль за деятельностью негосударственных пенсионных фондов со стороны государства;

3) при добровольном инвестировании собственных средств в негосударственные пенсионные фонды в большинстве стран устанавливаются налоговые льготы;

4) низкие ставки по управлению активами для управляющих компаний.

Практика развития и становления системы негосударственного пенсионного страхования показывает, что в США при тарифе пенсионного взноса в 12% средняя государственная пенсия составляет 40% от средней заработной платы, в Германии 19% тариф и 50% пенсия, а в Российской Федерации при 26% тарифа – 30% заработной платы.

Задачи перехода на новые пенсионные схемы к 2020 году подробно изложены в документах Европейского союза. Существует предположение, что к этому времени произойдет снижение 84% пенсионных выплатах солидарной системы на 20%, увеличение накопительного компонента с 12% до 29% и втрое возрастет доля негосударственного пенсионного страхования до 4,5%.

Изучив опыт зарубежных стран, выявим наиболее эффективные механизмы государственной и негосударственной пенсионных программ:

— Реформирование налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц в пользу исключения из нее суммы инвестиций физических лиц в негосударственные фонды, отчисляемые из заработной платы или иных доходов, а также суммы доходов, начисляемых на пенсионные счета граждан в НПФ.

— Реализация механизмов Плана Ристера, которые повышают уровень пенсионного обеспечения граждан, при трудностях в финансировании расходов системы обязательного пенсионного страхования. В 2030 году коэффициент замещения средней пенсии и средней зарплаты в Германии будет составлять 65% против 67% в 2013 году. Намечающееся падение обязательного пенсионного страхования планируется компенсироваться именно благодаря подходам этой системы.

— Внедрение программ возможности альтернативного выбора участия в программах государственного или негосударственного пенсионного страхования.

— Использование успешно реализованных и распространенных пенсионных программ в качестве обязательных.

— Автоматизация пенсионных услуг. В момент выхода на пенсию, работники, прекращающие участие в пенсионных фондах, открыв специальный счет переводят на него все свои накопления.

— Освобождение от уплаты налога на прибыль работодателей, осуществляющих отчисления в негосударственные пенсионные планы.

— Обеспечение возможности НПФ самостоятельно инвестировать накопленные пенсионные резервы.

— Оказание помощи пенсионерам в выборе негосударственного пенсионного фонда путем создания независимых финансовых бюро.

Таким образом, выделим особенности формирования систем страхования пенсий, присущих рассмотренным странам: сложность организации из-за наличия подсистем обязательного и дополнительного пенсионного обеспечения на основе страховых принципов; при потере трудоспособности, обязательное страхование возмещает часть среднего уровня доходов, гораздо больший размер пенсии обеспечивается за счет дополнительного страхования; проблема повышения пенсионного возраста населения в большинстве европейских стран; существенная трансформация пенсионных систем в области негосударственного пенсионного страхования.

Несмотря на проявления финансовой неустойчивости в российской экономике, динамика роста числа негосударственных пенсионных фондов остается стабильной и свидетельствует о высокой заинтересованности населения в дополнительных негосударственных формах пенсионного страхования. Мировой опыт показывает, что эволюция пенсионных систем идет от государственной к смешанной и далее – к частной модели. Поэтому в условиях реформирования пенсионной системы России не имеет смысла

прохождение того же пути, что прошел Запад и необходимо уже сейчас переходить к негосударственным моделям с участием страховых компаний.

**Использованные источники:**

1. Дегтярь Л.С. Пенсионные реформы в развитых странах: новейшие тенденции и выводы для России // Проблемы прогнозирования. 2012. № 2. С. 101-111.
2. О пенсионном обеспечении в странах Содружества // Общество и экономика. 2010. № 2. С. 150-159.
3. Попов А.А. Пенсионные системы США и России: эволюция и попытка реформ //США-Канада: экономика, политика, культура. 2011. №3. С. 3-23; №4. С. 35-45.
4. Сиваков Д. Негосударственные пенсионные фонды: публику просят не беспокоиться //Эксперт. 22 декабря 2011. С.36.
5. Хинц Р. Частные пенсии в США и их регулирование // Пенсия. 2012. №12, С.55.
6. Юленкова И. Б., Натальин А. А. Активизация роли страхования в инновационной экономике финно-угорских территорий (На примере Республики Мордовия) //Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2013. № 3 (27). С. 27-34
7. Brooks R. What will happen to financial markets when baby boomers retire. IMF, 2010.

*Юленкова И.Б., к.э.н.  
доцент  
Стешин А.С.  
студент 5 курса  
Мордовский государственный  
университет им. Н.П. Огарёва  
Россия, г. Саранск*

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ  
СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ  
К ВТО**

*В статье рассмотрены актуальные проблемы и перспективы развития страхового рынка в современных условиях и проведен анализ основных преимуществ и существенных недостатков для страховой отрасли от присоединения России к ВТО.*

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страхование жизни, либерализация страхового рынка, ВТО.

В 2012 году завершилась процедура вступления нашей страны во Всемирную Торговую Организацию. В июле президент Владимир Путин подписал федеральный закон "О ратификации Протокола о присоединении РФ к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой

организации от 15 апреля 1994 г." Спустя 30 дней, Российская Федерация стала ее полноправным членом.

Это событие, безусловно, связано с постепенным открытием национального страхового рынка для иностранных страховщиков. Основными направлениями либерализации страхового рынка в соответствии с условиями Всемирной торговой ассоциации являются:

- национальный режим или отсутствие дискриминации в отношении иностранных участников рынка;
- увеличение квоты для иностранного участия нерезидентов в совокупном уставном капитале страховой компании;
- возможность открытия прямых филиалов зарубежными страховыми компаниями;
- введение свободного режима для авиа, морского и транспортного страхования;
- отказ от субсидий и грантов для создания неконкурентных преимуществ.

Эксперты до сих пор не могут дать однозначного ответа на то, к чему же приведет такая либерализация для страховщиков России. Существует множество прогнозных сценариев развития: от самых разрушительных, до весьма позитивных.

Независимое рейтинговое агентство «Эксперт РА», провело исследование и составило прогноз, выделив 3 возможных сценария развития российского страхового рынка до и после его либерализации в рамках ВТО [1]:

- Сценарий I. Согласно этому сценарию еще до внешней экспансии российских страховых компаний и прихода иностранных в форме филиалов будет сформирован сильный страховой рынок. В этом случае после либерализации рынка доля иностранцев (филиалов и branchers) в совокупных страховых взносах стабилизируется на уровне 50%, а среди лидеров рынка будут присутствовать 5-6 российских компаний.

- Сценарий II. Постепенное вытеснение с рынка национальных игроков, не сумевших повысить собственную конкурентоспособность. По второму сценарию рыночная доля иностранных компаний будет колебаться от 60 до 70%, а среди десятки лидеров страхового рынка будут преобладать иностранные страховщики.

- Сценарий III. Полный переход национального страхового рынка под контроль иностранных структур. Этот сценарий маловероятен, так как за последние 7-10 лет на российском страховом рынке сформировался целый ряд сильных национальных игроков. Реализация сценария возможна лишь при создании на законодательном уровне значительных преференций для иностранных. В этом случае рыночная доля иностранцев может достигнуть 80%, а в топ-10 российского страхового рынка останется лишь 2-3 национальные страховые компании.

Графически вышеуказанные сценарии представлены на рисунке 1.

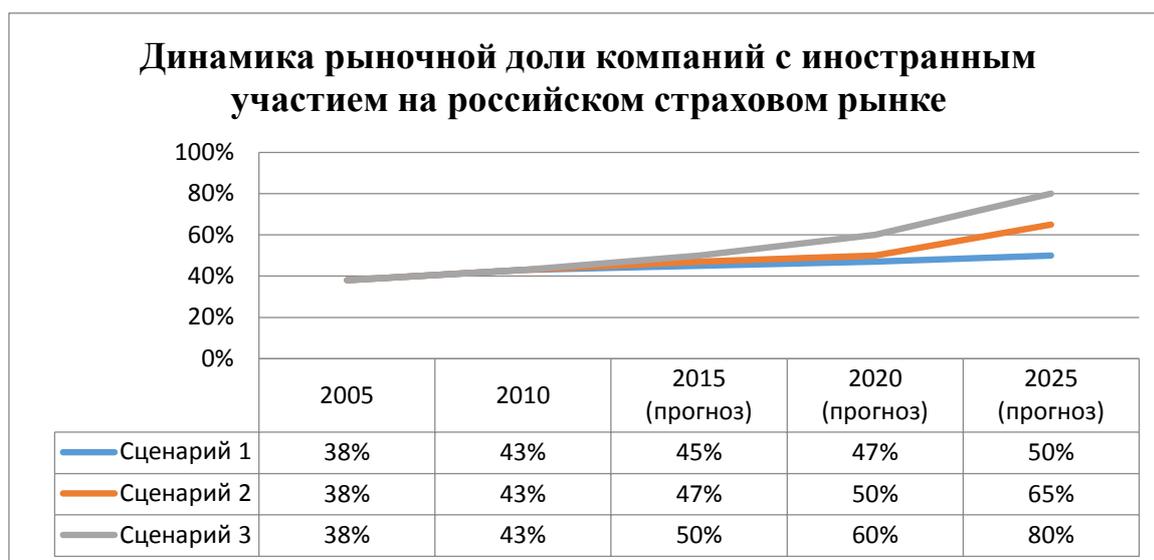


Рисунок 1 Динамика рыночной доли компаний с иностранным участием на российском страховом рынке

Вне зависимости от действительного развития событий наибольшую рыночную долю иностранные страховые компании, скорее всего, получают в сегменте страхования рисков иностранных компаний, работающих в России, а также на едва формирующемся рынке страхования жизни, и именно последнее является наибольшей угрозой, если не будут выдвинуты некоторые законодательные ограничения [4].

Подобное отношение к страхованию жизни связано с тем, что этот вид страхования представляет особый стратегический интерес как для любой страховой компании, так и для Правительства России в целом.

Обратим внимание на динамику аккумуляции годовых взносов по страхованию жизни за период с 2007 по 2012 гг, которая представлена на рисунке 2.



Рисунок 2 Динамика аккумуляции годовых взносов по страхованию жизни, 2007-2012 гг.

Необходимо отметить заметное оживление рынка страхования жизни, сбор премий по этому виду страхования быстро набирает обороты. Сегмент страхования жизни является на данный момент одним из наиболее быстрорастущих, что обусловлено изменением концепции ведущих страховых компаний и их переориентацией на работу с так называемыми «длинными деньгами».

В то же время российское законодательство пока еще запрещает иностранным компаниям предоставлять подобный вид услуг.

Отметим, что российский рынок страхования жизни заметно активизировался по сравнению с предыдущими годами. Средний рост объемов собранных премий по данному виду страхования в целом за период с 2011 года у представленных компаний составил 56,9 %, что свидетельствует о уже начавшейся подготовке к возможному вливанию иностранных компаний в данный сегмент рынка. Сумма собранных премий двадцаткой лидеров за 2012 год составила 45 984 726 тыс. руб. Наибольшую активность по сравнению с 2011 годом проявила компания Ренессанс Страхование, которая собрала взносы на 7 240 319 тыс. руб., продемонстрировав рост, который составил 702,8 %.

Вместе с этим растет и доля страхования жизни в общих взносах по всем видам страхования, данная динамика отражена на рисунке 3.



Рисунок 3 Доля страхования жизни в общих страховых взносах, 2007-2012 гг.

Тем не менее, несмотря на заметную активизацию, без вмешательства государственных структур, присоединение России к Всемирной торговой организации имеет потенциальную угрозу для национального страхового рынка, а в частности для рынка страхования жизни. Располагая огромными средствами, иностранцы могут позволить себе первое время демпинговать и предлагать более выгодные условия, нежели российские страховщики, что, в конечном счете, может привести к захвату этого сегмента иностранными компаниями и выводу значительных средств из экономики России.

Следует отметить, что в полной мере открытых страховых рынков в мире не существует. Страны, являющиеся членами ВТО, выдвигают различные требования в области страхового надзора за иностранными страховщиками и структурами, в которых они принимают участие. Так, ведение операций по обязательному страхованию запрещено иностранным страховщикам в Словакии, Австралии, Канаде, Чешской республике, Финляндии, Болгарии и Республике Корея. Помимо этого две последних страны также ограничивают страхование жизни иностранными компаниями [3].

В отдельных странах режим доступа иностранных компаний формально беспрепятствен, именно такую картину можно наблюдать, к примеру, в Китае. Однако существуют разнообразные барьеры на уровне подзаконных актов, что делает почти невозможным реальное вхождение иностранных страховщиков на рынки. Используются также дифференцируемые ставки налогообложения национальных и иностранных страховщиков. По данным 2012 года в общей сложности на долю нерезидентов в Китае приходится лишь 8% страхового рынка.

Исходя из вышесказанного, обозначим основные преимущества и недостатки вступления в ВТО для российского страхования. К преимуществам следует отнести:

- аккумулярование иностранных инвестиций для всестороннего развития страховой инфраструктуры;
- повышение емкости и капитализации российской страховой отрасли за счет иностранных инвестиций;
- повышение качества страховых услуг, а так же снижение издержек на их предоставление;
- использование иностранных передовых страховых технологий и «know-how»;
- значительная активизация деятельности российских страховых компаний вследствие высокой конкуренции;

Существенными недостатками являются:

- снижение капитализации отрасли в целом за счет отвлечения большей части финансовых потоков на зарубежное перестрахование;
- уход на международные финансовые рынки значительной доли внутренних инвестиционных ресурсов, аккумулированных через страхование;
- сокращение занятости высококвалифицированного и управленческого персонала в страховой сфере;
- ценовой демпинг иностранных страховых компаний, которому неподготовленный национальный рынок не в состоянии противостоять;
- сокращение степени национального контроля над страховыми резервами и инвестиционными средствами;

– высокая чувствительность к колебаниям мирового финансового рынка, а также международным финансовым спекулятивным операциям.

Тем не менее, при либерализации страхового рынка России выигрывают страхователи. С приходом новых игроков на рынок России будут появляться и новые страховые продукты. В условиях жесткой конкуренции будет наблюдаться снижение стоимости страхования.

Страховой рынок РФ всегда был в высокой степени открытым для зарубежных страховых компаний, и компании заинтересованные в ведении бизнеса на территории России, так или иначе, уже давно присутствуют на национальном рынке. Кроме того, в тот момент, когда прямые филиалы иностранных компаний реально начнут функционировать в РФ (а произойдет это не раньше чем через 7 лет), к ним будут предъявлены жесткие требования в части уплаты налогов и формирования резервов, а так же размеров УК и собственных средств.

Таким образом, современный этап развития российского страхового рынка характеризуется неопределенностью будущего и неотвратимостью обширного преобразование страховой отрасли в России.

Для отражения возможных негативных явлений, способных оказать существенное влияние на страховой рынок России, необходимо:

На макроуровне, во-первых, Правительству РФ следует внести ясность в вопрос о принятых на себя Россией обязательствах в рамках вступления в ВТО, касающихся страхового рынка и донести эту информацию до национальных страховщиков, а во-вторых, существенно проработать нормативно-правовую базу.

На микроуровне национальным страховым компаниям необходимо закрепиться в еще только развивающемся сегменте страхования жизни, а так же упрочнить позиции в ставших уже традиционными для российских страховых компаний отраслях.

#### **Использованные источники:**

1. Комлева Н., Самиев П., Янин А. «Последствия вступления в ВТО для российского страхового рынка. Стратегия 2021». Рейтинговое агентство Эксперт РА. Аналитический обзор (3'2012). – Москва, март 2012г.
2. Об организации страхового дела в Российской Федерации: Федеральный Закон Российской Федерации: [Принят Государственной Думой 27 ноября 1992 года]. № 4015-1 (ред. от 27 июля 2013 года) // Справочно-правовая система Гарант (дата обращения: 05.11.2013г.).
3. Сероджева М. «Что принесет рынку новый закон о страховании» [Электронный ресурс]: [Прогноз финансовых рисков] / М. Сероджева. – Режим доступа: <http://bre.ru/risk/19161.html>. - (дата обращения: 05.11.2013г.).
4. Фомин И.В., Гуров А.В. «Иностранные страховые компании». Экспертный союз. №5 (9'2012): журнал / Издательство СПбГПУ. – СПб., сентябрь 2012г.
5. Страхование предпринимательской деятельности в условиях

инновационного развития экономики: теория, методология, практика: монография / И.Б. Юленкова, С.М. Макейкина, А.А. Натальин, А.В. Тарадаева; под общ. ред. доц. И.Б. Юленковой. / Издательство Мордовского ун-та. – Саранск, 2012г.

6. И.Б. Юленкова. «Актуальность государственной поддержки предпринимательства как важнейшее условие социально-экономического развития в современной истории». Бизнес. Образование. Право. / Вестник Волгоградского института бизнеса. №2 (2012г.): журнал / Издательство ВИБ, 2012г.

*Яковлева Н.А., к.э.н.  
доцент  
Блынская Е.С.  
студент 3-го курса  
ОГАУ  
Россия, г.Орел*

### **АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация: В данной статье приведен анализ изменения себестоимости зерновых и зернобобовых культур в Орловской области с помощью таких статистических методов как построение и анализ рядов динамики и вариационного ряда, индексный метод, метод статистических группировок, дисперсионный и корреляционно-регрессионный анализ. Рассматриваются важнейшие показатели себестоимости и затрат. В целом приведено исследование влияния факторов на себестоимость продукции и пути снижения затрат.

Ключевые слова: себестоимость, анализ, методы, снижение, затраты, колеблемость.

Себестоимость – важнейший финансовый показатель деятельности предприятия. Он служит основой для расчета многих других финансовых показателей. От величины себестоимости, в конечном счете, зависит прибыль предприятия. Снижение себестоимости приводит к уменьшению цены готовой продукции, а это, в свою очередь, способствует минимизации затрат в тех отраслях, где применяется данная продукция. Изучение себестоимости является актуальной темой в современных условиях[4].

С помощью метода динамических рядов выявлены основные тенденции изменений показателей себестоимости зерна в Орловской области: за период 2007-2013 гг. ежегодно происходило колебание себестоимости 1 ц зерна, что связано с изменением объема произведенной продукции за эти годы. Себестоимость 1 ц зерна к 2013 году составила 616,14 рублей, в то время как в 2006 году она была равна 418,25 рублей.

Для измерения основной тенденции динамики были использованы следующие методы: способ укрупнения периода, метод скользящей средней,

выравнивание по среднегодовому абсолютному приросту, аналитическое выравнивание[1]. Вычисления показали, что наиболее надежным является метод аналитического выравнивания способом наименьших квадратов, использование которого позволило установить, что средний размер себестоимости 1 ц зерна за изучаемый период составил 345,63 руб. и за период с 2006–2013г. размер себестоимости 1 ц зерна в Орловской области ежегодно увеличивался в среднем на 31,77 руб. Колеблемость себестоимости 1 ц зерна в Орловской области является не сильной и составляет 15,72%, т.е. ежегодно себестоимость 1 ц зерна отклоняется от среднего многолетнего уровня в среднем на 15,72%.

На основе уравнения прямой линии можно сделать прогноз себестоимости 1 ц. Из точечного и интервального прогнозирования следует, что в дальнейшем среднегодовой размер себестоимости 1 ц зерна в Орловской области будет иметь тенденцию к росту. Данную тенденцию следует оценить как положительную. Размер себестоимости 1 ц зерна в 2014г. будет находиться в интервале от 444,05 руб. до 653,98 руб.

Использование индексного метода анализа показало, что затраты в отчетном году, по сравнению с базисным, увеличились на 2% или на 226063 тыс. руб. Причем, за счет изменения себестоимости по отдельным видам продукции, они снизилась на 3% или на 32717 тыс. руб., а за счет изменения объема производства зерна затраты снизились на 21% или на 10749 тыс. руб. Объем производства продукции в отчетном году, по сравнению с базисным снизился на 45% или на 10807 тыс.руб.

При построении и анализе вариационного ряда по себестоимости 1 ц зерна получили, что коэффициент вариации показывает, что отклонение себестоимости 1 ц зерна в группе хозяйств Орловской области от среднего уровня составляет в среднем 31,60%, что свидетельствует о сильной вариации.

При изучении влияния основных показателей на себестоимость 1 ц зерна можно заметить, что большое влияние на увеличение уровня затрат на 1 га и прибыли наблюдается прямая зависимость, так как с увеличением урожайности зерновых культур с 12,61 ц с 1 га. Затраты на 1 га и убыток составили соответственно 15,68 тыс. руб. и 9,77 тыс. руб.

Для изучения влияния различных факторов на себестоимость зерна в сельскохозяйственных предприятиях Орловской области был использован метод статистических группировок[5]. Были построены группировки по следующим факторным признакам: энергообеспеченность, урожайности зерновых культур, затраты труда на 1 га[5]. По результатам группировок было выявлено, что с увеличением уровня обеспеченности энергетическими мощностями урожайность растет. Так в 3 группе хозяйств с уровнем обеспеченности от 4,02–5,90 урожайность зерновых культур больше, на 78% выше, чем в 1 группе. Хозяйства имеют урожайность 60% , т. е 84%, ниже на 16% ниже среднего уровня равного 22,47. Увеличение

энергообеспеченности вызвало рост затрат на 1 га посева. Результаты группировки по урожайности показали, что с увеличением уровня обеспеченности задач урожайность растет. Так в 4 группе хозяйств с уровнем обеспеченности от 26,06 до 31,46 урожайность зерновых культур больше на 78%, чем в 1 группе. Между прямыми затратами труда на 1 га и уровнем рентабельности наблюдается обратная зависимость, так как при уменьшении затрат на 1 га уровень рентабельности снизился на 17,93%.

Результаты дисперсионного анализа показали что, присутствует существенное влияние себестоимости 1 ц зерна на урожайность. Расхождение средних величин по группам существенна и различие урожайности по группам вызвана различием себестоимости 1 ц зерна. Далее был проведен корреляционно-регрессионный анализа зависимости себестоимости 1-го центнера зерна от урожайности зерна в хозяйствах Орловской области. Коэффициент регрессии показывает, что при увеличении урожайности зерна в среднем себестоимость 1-го центнера зерна снижается на 7,60 руб. Коэффициент эластичности свидетельствует, что в среднем по совокупности себестоимость 1 ц зерна уменьшится на 0,34% при увеличении урожайности зерна на 1 % от своего среднего значения. Коэффициент корреляции равен 0,34, что свидетельствует об обратной слабой связи, т.е. с увеличением урожайности зерна себестоимость 1 ц зерна будет 0,34% снижаться. Коэффициент детерминации свидетельствует, что себестоимость 1-го центнера зерна на 11,32% объясняется вариацией урожайности зерна, а остальные 88,68% вариации результативного признака обусловлены другими, не включёнными в модель факторами.

Основным направлением в работе хозяйства по снижению себестоимости 1ц зерна должны стать меры по снижению затрат на производство продукции, внедрению новых технологий производства зерна[3].

Немалое значение в снижении себестоимости зерна следует уделять:

- сокращение материальных затрат;
- снижение норм расхода и технологических потерь;
- изменение структуры продукции;
- повышение производительности труда;
- сокращение административно-управленческих расходов, предназначенных для содержания и обслуживания аппарата управления.

#### **Использованные источники:**

1. Афанасьев В. Н. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник / В. Н. Афанасьев, М. М. Юзбашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – 2010. – 320 с.
2. Яковлева Н.А. Оценка устойчивости и эффективности производства сельскохозяйственных культур в Орловской области / Т.И. Гуляева, Н.А.Яковлева, О.В.Сидоренко, Н.Ю. Тресцина// Вестник ОрелГАУ.-2009 г.- №6.-с. 14-19.-0,64 п.л.

3. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы: утв. Постановлением Правительства Рос. Федерации от 14.06.2007 г. № 446 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. – М., 2007. – Режим доступа: [http://www.mcx.ru/images/download.html?pi\\_id=5173](http://www.mcx.ru/images/download.html?pi_id=5173).
4. Себестоимость. Расчет и анализ себестоимости [Электронный ресурс] – М., 2010. – Режим доступа: [http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/economistu/financial\\_management/132-528132.html](http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/economistu/financial_management/132-528132.html).
5. Себестоимость продукции – анализ затрат на производство продукции [Электронный ресурс] – М., 2007. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/sebestoimost-produkcii.html>.

*Яковлева Н.А., к.э.н.  
доцент  
Сунозова О.А.  
студент 3го курса  
ОГАУ  
Россия, г.Орел*

### **ПРОИЗВОДСТВО КАРТОФЕЛЯ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Аннотация: В статье представлено производство картофеля на примере Орловской области. Дана оценка урожайности картофеля за 2005–2013г. Проведенный анализ современного уровня и тенденций изменения урожайности картофеля позволяет сделать прогноз о возможности дальнейшего роста ее величины.

Ключевые слова: экономический рост, эффективность производства, картофель, абсолютный прирост, урожайность, динамика, колебания, прогнозы.

Экономический рост – критерий развития общества. Это итог хозяйственной деятельности государства, показатель его благополучия и гарант экономической независимости. Эффективность производства – это экономическая категория, отражающая сущность процесса расширенного производства[5].

Повышение темпов экономического роста, выбор теоретических подходов к обеспечению его устойчивости – актуальная проблема для общества и АПК. В современных условиях обеспечение экономического роста отраслей АПК становится первоочередной и чрезвычайно важной задачей [4].

Экономический рост проявляет себя как общая тенденция развития на долгосрочном временном интервале. Эта тенденция прокладывает путь через циклические колебания экономической активности и связанные с ней

изменения объема национального производства, доходов, инвестиций, занятости, цен и т.д.[2].

Оценку эффективности производства осуществим на примере урожайности картофеля в Орловской области. Среднегодовой прирост урожайности в этот период составил 39,2%.

С помощью аналитического выравнивания методом наименьших квадратов, сущность которого заключается в том, что отыскивается аналитическая формула кривой, которая наиболее точно отражает основную тенденцию изменения уровней в течение периода, установим тенденцию динамики урожайности картофеля в Орловской области за 2005 –2013 гг. Уравнение тренда имеет вид:

$$\tilde{y}_t = a + b * t, \quad (1)$$

где  $\tilde{y}_t$ - теоретический уровень ряда, рассчитанный по уравнению;

a – уровень ряда, принятый за базу отсчета;

b – среднегодовой абсолютный прирост в теоретическом ряду;

t – порядковый номер периодов или моментов времени[5].

В нашем случае уравнение тренда принимает вид:  $\tilde{y}_t = 128,01 + 0,18t$ .

За период с 2005–2013г. размер урожайности картофеля в Орловской области ежегодно увеличивался в среднем на 0,18ц/га. Средний размер урожайности картофеля за изучаемый период составил 128,01ц/га.

На рисунке изображены фактический и выровненный по уравнению тренда уровни урожайности картофеля в Орловской области.

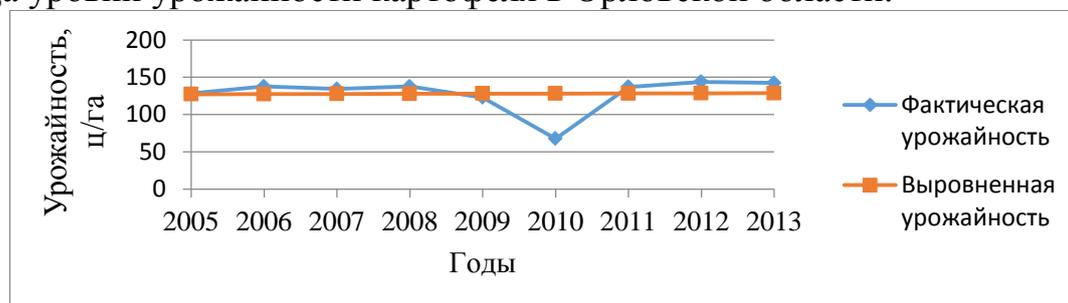


Рисунок 1 – Динамика урожайности картофеля в Орловской области

Анализ динамики урожайности картофеля и вспомогательные расчеты для определения параметров уравнения и расчета показателей колеблемости представлены в таблице.

Таблица 1 – Анализ урожайности картофеля в Орловской области за 2005–2013 г.

Годы	Урожайность, ц/га	Аналитическое выравнивание по уравнению прямой линии					
		t	t <sup>2</sup>	y <sub>i</sub> t	$\tilde{y}(t)$	y <sub>i</sub> - $\tilde{y}_t$	(y <sub>i</sub> - $\tilde{y}_t$ ) <sup>2</sup>
2005	128,4	-4	16	-513,6	127,3	1,1	1,2
2006	137,7	-3	9	-413,1	127,5	10,2	104,5
2007	134,3	-2	4	-268,6	127,7	6,6	44,2

2008	137,6	-	1	-137,6	127,8	9,8	95,4
2009	122,9	0	0	0	128,0	5,1	26,1
2010	67,7	1	1	67,7	128,2	60,5	3659,0
2011	137,1	2	4	274,2	128,4	8,7	76,3
2012	143,9	3	9	431,7	128,5	15,4	235,7
2013	142,5	4	16	570	128,7	13,8	189,8
Итого	1152,1	0	60	10,7	1152,1	131,2	4432,2

\*Таблица составлена по данным Орелстата [1].

Для оценки колеблемости динамики урожайности картофеля нами были рассчитаны абсолютные и относительные показатели колеблемости: размах вариации, среднее линейное отклонение, среднее квадратическое отклонение, коэффициент колеблемости. Так, разница между максимальным и минимальным размером урожайности картофеля в Орловской области за период с 2005 – 2013 гг. составила 76,2ц/га; размер урожайности отклоняется от уровня тренда в среднем на 25,2ц/га или на 19,7%. В соответствии с рекомендациями профессора М.М. Юзбашева, если  $v \leq 20$ , то колебания урожайности картофеля в Орловской области можно оценить как умеренные [3].

Коэффициент корреляции Ч. Спирмена показывает, что размер урожайности картофеля в Орловской области имеет низкий устойчивый рост, равный 38%. Однако, при значительных колебаниях ежегодных уровней по сравнению со средним за период уровнем в целом в Орловской области наблюдается рост урожайности картофеля.

Построенный интервальный прогноз позволяет сделать вывод о том, что в дальнейшем среднегодовой размер картофеля в Орловской области будет иметь тенденцию к росту. Размер урожайности картофеля в 2014г. будет находиться в интервале от 79,5 до 178,3ц/га. Размер урожайности картофеля в 2015г. будет находиться в интервале от 79,6 до 178,6ц/га.

Таким образом, результаты проведенного статистико-экономического анализа свидетельствуют о получении в будущем при сохранении существующей тенденции динамики довольно высоких урожаев картофеля. Экономическая эффективность картофелеводства в значительной степени определяется возможностью применения современных промышленных технологии, обеспечивающих высокий уровень механизации возделывания и уборки, использование высокопродуктивных сортов, внедрение прогрессивных форм организации труда.

#### **Использованные источники:**

1. Борисовская Т.А. Экономическая теория: Краткий курс: Учебник. / Т.А. Борисовская, М.З. Ильчиков, В.Д. Камаев. – М.: КноРус, 2007. 384 с.
2. Лавров Е.И. Экономический рост: теории и проблемы: учебное пособие. / Е.И. Лавров, Е.А. Капогузов. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2006. – 214 с.
3. Статистика: учебник / Под ред. И. И. Елисеевой, М.М. Юзбашев. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2011. – 565 с.

4. Яковлева Н.А. Статистико–экономический анализ картофелепроизводства в Орловской области. // 3-я Международная (заочная) научно–практическая конференция «Стратегия социально–экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты» (28 ноября 2013г.) ред кол.: Горохов А.А. (отв. Ред.); Юго–Запад гос. Ун-т, Курск, 2013 г.
5. <http://orel.gks.ru>

**Яковлева Р.Р.**  
*учитель технологии*  
**Средняя общеобразовательная школа №183**  
**Балашов А.М., к.т.н.**  
*доцент*  
**Новосибирский государственный**  
**педагогический университет**  
**Россия, г. Новосибирск**

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ УЧАЩИХСЯ**

*Данная статья посвящена организации проектной деятельности обучающихся в образовательной области «Технология». В статье рассматриваются основные положения метода проектов, история его возникновения, этапы работы над проектами, особенности использования в технологической подготовке школьников, показаны основные результаты работы.*

*Ключевые слова: мотивация, педагогическая технология, проект, проектная деятельность, профессиональное самоопределение, самообразование, творчество.*

Одной из основных задач модернизации образования является подготовка учащихся к профессиональному самоопределению, формирование у них качеств, обеспечивающих успешность личностного, профессионального и карьерного роста.

Особыми возможностями в решении этой задачи обладает образовательная область «Технология». В современном понимании технология – это область знаний, методов и средств преобразующей деятельности людей по созданию материальных и духовных ценностей.

Главными целями образовательной области «Технология» является развитие учащихся, освоение ими способов познания и преобразовательной деятельности, обеспечение профессионального самоопределения и подготовка учащихся к самостоятельной трудовой жизни в условиях рыночной экономики. Разнообразие содержательных компонентов образовательной области «Технология» в значительной степени способствует формированию положительной мотивации к учению, развитию творческих способностей учащихся. Для осмысленного освоения знаний и умений учащимся необходима собственная познавательная

деятельность. Активизация её - важнейшая задача учителя. В настоящее время от учителя требуется не только дать ученикам образование в виде системы знаний-умений-навыков, но необходимо активно развивать навыки самообразования, самостоятельного принятия решений, творческие и познавательные способности обучающихся, воспитывать всесторонне развитую личность. Самостоятельная деятельность совершенствует навыки самоконтроля. В связи с этим, в процессе работы необходимо широко использовать современные педагогические технологии, в частности технологии развивающего, проблемного обучения, исследовательские методы, проектную деятельность обучающихся и др.

Одной из таких педагогических технологий, которой принадлежит ведущее место в арсенале мировой и отечественной педагогической практики, является метод проектов. Метод проектов занимает особое место в обучении школьников технологии и составляет основу проектного обучения, смысл которого заключается в создании условий для самостоятельного освоения школьниками учебного материала в процессе выполнения проектов. Под проектом понимается самостоятельная творческая работа учащегося, выполненная от идеи до ее воплощения в жизнь под контролем и при консультационной помощи учителя. При этом важно, чтобы тема проекта отвечала возможностям и склонностям школьника, а полученный результат оказался практически значимым, востребованным. Для этого, начиная с младших классов, учащиеся должны участвовать в выявлении потребностей общества, школы, семьи в той или иной продукции или услугах, оценке имеющихся для их реализации технологических возможностей и экономической целесообразности работы; выдвижении идей проекта, разработке конструкций и технологий изготовления изделия. Концепция образовательной области «Технология» предусматривает обязательное использование, наряду с традиционными, методов развивающего обучения и в первую очередь метода проектов.

Метод проектов первоначально возник во второй половине XIX века в сельскохозяйственных школах США. Американский философ и педагог Дж. Дьюи и его ученик В.Х. Килиатрин работали над методом проблем, связывая его с гуманистическими идеями в образовании. Дж. Дьюи предлагал строить обучение на концепциях “прагматической педагогики”, показывая обучающимся их личную заинтересованность в приобретаемых знаниях, которые могут и должны пригодиться им в жизни, в практической деятельности. Для этого необходима проблема, взятая из реальной жизни, интересная и значимая для учащегося, для решения которой ему необходимо приложить как уже имеющиеся знания, так и обрести в результате поиска новые [7]. Учитель же подсказывает источники информации и направляет мысли в нужную сторону, становясь консультантом и помощником обучающихся. Школа представляется как активная жизнедеятельность в настоящем, а не подготовка к будущему [4]. «Все, что я познаю, я знаю,

для чего это мне надо и где и как я могу эти знания применить», - вот основной тезис понимания метода проектов, который активно развивается в США, Великобритании, Финляндии, Германии, Бельгии, Израиле и других странах в силу рационального сочетания практических и теоретических знаний и их практического применения.

В России основы проектного метода обучения разрабатывались практически параллельно с американскими. Небольшая группа педагогов-исследователей под руководством С.Т. Шацкого работала по проблеме внедрения данного метода в практику обучения, начиная с 1905 года. По его мнению, индивидуальный подход в обучении заключался в том, что здесь можно «...нащупать для каждого ученика в отдельности наиболее целесообразный для него темп и способ работы».

Дальнейшим развитием метода проектов занимались Крупенина М.В., Шульгин В.Н., Игнатьев Б.В. и другие. В 1920-х гг. часто использовали бригадно-лабораторную форму организации учебных занятий по методу проектов [2]. По мнению педагогов 1920-х гг., проектный метод вносит разнообразие в учебную работу, развивает интерес к учению, стимулирует учащихся к творческому поиску, самостоятельному исследованию, преобразованиям, способствует воспитанию у учащихся инициативности, коллективизма, развитию умений и навыков планирования и организации труда, распределения сил и средств и т.д.

Но в СССР в 1931 году этот метод был запрещен постановлением ЦК ВКП (б) от 05.09.1931 г. «О начальной и средней школе» [1]. С конца 80-х годов прошлого столетия метод проектов стал вновь возрождаться в системе отечественного образования.

В настоящее время проектная деятельность является самостоятельным видом деятельности, которая основана на более гибкой организации процесса обучения учащихся, и успешное овладение которой возможно в процессе специально организованного обучения. В результате проектной деятельности полнее обеспечиваются современные требования к развитию личности обучающихся, учитываются их индивидуальные интересы и способности, выполняются и осваиваются ими не только конкретные трудовые действия, но и в системе решаются разнообразные конструкторско-технологические и технологические задачи. Такой тип деятельности представляет обучающимся широкое поле новой для него деятельности и тем самым способствует появлению широкого круга интересов, вооружает их универсальным умением решения различных проблем, оказывая воздействие на формирование идеалов, убеждений и мировоззрений личности.

Таким образом, что метод проектов открывает перед каждым, школьником возможности проявить себя, выявить свои способности, наметить будущую профессиональную деятельность. Проще говоря, школьнику представляются возможности самому попробовать и испытать

себя в разных сферах, выявить что-то близкое и интересное и сконцентрировать на этом свои желания, силы, способности. Это позволяет включить в учебный процесс самое важное: активность, интерес и сознательную самореализацию главного участника – обучаемого. И, самое важное: вся деятельность школьника ориентируется на формирование его мышления, в основе которого лежит личный опыт. Он сам разделяет ответственность за собственное развитие, уровень подготовки к самостоятельной деятельности в будущем [6]. Данная педагогическая технология играет важную роль в решении одной из главных проблем современного российского образования - в уменьшении отрыва школы от реальной жизни и позволяет достичь оптимального сочетания фундаментальных и практических знаний. Степень владения проектной деятельностью, ее качественными характеристиками является показателем проектной культуры человека.

Использование метода проектов в учебном процессе приводит к изменению позиции учителя. Из носителя готовых знаний он превращается в консультанта и помощника учеников, который руководит творческой деятельностью учащихся, но делает это ненавязчиво. Главной задачей учителя является развитие учащихся, формирование у них поисковых, исследовательских, творческих и проектных умений и навыков, ориентация их на самостоятельный поиск информации, постановка проблем, требующих разрешения на основе самостоятельно полученных знаний. Осваивая технологию проектирования, обучающиеся под руководством педагога учатся самостоятельно мыслить, устанавливать причинно-следственные связи, находить и решать проблемы, используя для этого знания из разных областей, применять полученные знания для решения конкретных практических задач. Работа над проектом заставляет учащегося приобретать и усваивать знания не сами по себе, а для достижения целей каждого этапа, при этом обучающиеся становятся активными участниками процесса обучения. Поэтому процесс усвоения знаний проходит учащимися без всякого нажима сверху и обретает личностную значимость.

Метод проектов всегда ориентирован на самостоятельную деятельность обучающихся: индивидуальную, групповую, парную, которую ученики выполняют в течение определенного отрезка времени. В процессе работы над проектом учащиеся самостоятельно “добывают” знания, необходимые для разрешения проблем, поставленных преподавателем, и на их основе формируют свои навыки и умения, которые останутся с ним на долгие годы. Это является основой индивидуализации при компетентностном построении содержания образования, так как дает возможность выбора индивидуальной траектории продвижения при усвоении содержания образования, развитии навыков самообразования и

творческих способностей, активизации познавательной активности и формировании профессиональных и ключевых компетенций.

При этом важно, чтобы тема проекта отвечала возможностям и склонностям школьника, а полученный результат оказался практически востребованным. Для этого, начиная с младших классов, учащиеся должны участвовать в выявлении потребностей общества, школы, семьи в той или иной продукции или услугах, оценке имеющихся для их реализации технологических возможностей и экономической целесообразности работы; выдвижении идей проекта, разработке конструкций и технологий изготовления изделия.

Использование метода проектов позволяет на деле реализовать деятельностный подход в технологической подготовке учащихся и интегрировать знания и умения, полученные ими при изучении различных учебных дисциплин на разных этапах обучения. У обучающихся должна выработаться и закрепиться привычка к анализу потребительских, экономических, экологических и технологических ситуаций, способность оценивать идеи исходя из реальных потребностей, материальных возможностей и умений выбирать наиболее технологичный, экономичный, отвечающий требованиям дизайна способ изготовления объекта проектной деятельности (продукта труда) [3].

В проектном процессе выделяют шесть основных этапов, которые описаны в таблице №1.

Таблица №1 - Алгоритм разработки проекта

Этапы	Задачи	Деятельность проектной группы	Деятельность научно-методической группы
Начальный	Определение проблемы (темы). Выбор группы участников.	Уточнение имеющейся информации, обсуждение задания.	Мотивация проектирования, помощь в определении актуальных проблем. объяснение цели проекта.
Планирование	Анализ проблемы. Определение источников информации. Постановка задач и выбор критериев оценки результатов. Составление плана деятельности и распределение ролей в команде.	Формирование задач, накопление информации. Выбор и обоснование критерия успеха.	Помощь в анализе и синтезе (по просьбе группы). Наблюдение.

Принятие решения	Сбор и уточнение информации. Обсуждение альтернатив. Выбор оптимального варианта. Уточнение планов деятельности и необходимого оборудования, принадлежностей и приспособлений	Работа с информацией. Синтез и анализ идей.	Наблюдение. Консультации.
Выполнение	Выполнение проекта	Работа над проектом, его оформление.	Наблюдение, советы (по просьбе группы)
Оценка результатов	Анализ выполнения проекта, достигнутых результатов (успехов, неудач).	Участие в коллективном анализе проекта и самооценке.	Наблюдение, направление процесса анализа (если необходимо)
Защита проекта	Подготовка к защите. Обоснование процесса проектирования. Объяснение полученных результатов, их оценка.	Защита проекта. Участие в коллективной оценке результатов проекта.	Участие в коллективном анализе и оценке результатов проекта.

Особенно важным этапом является представление полученных результатов. Защита творческого проекта и ответы на задаваемые вопросы заставляют обучающихся посмотреть на свою работу со стороны, восстановить в памяти всю цепочку действий, проанализировать основные результаты и выделить новизну и практическую значимость.

При оценке проекта учитываются как сложность и качество выполнения изделия, полнота пояснительной записки, аккуратность и точность выполнения графических элементов – рисунков, диаграмм, схем, чертежей, так и уровень самостоятельности выполнения проекта, степень владения информацией при защите, умение грамотно ответить на задаваемые вопросы и отстоять принятые в проекте решения.

В настоящее время проекты классифицируются по следующим критериям:

- по составу участников – индивидуальные и групповые проекты;
- по целевой установке;
- по тематике;
- по срокам реализации (по продолжительности) проекты бывают краткосрочными (одно или несколько занятий), средней продолжительности, долгосрочные (на учебный год).

Основной целью проектного метода в школе является развитие свободной творческой личности учащегося, поэтому в такой деятельности

основной подход: «Подумай, вообрази, поразмысли, каким путём и какими средствами это можно было бы выполнить». Иными словами, необходимое знание и правильные ответы на возникающие вопросы обучающимся нужно добывать самостоятельно – именно этому и надлежит учить в первую очередь (проблемные ситуации). А лучший способ такого учения – заняться разработкой и осуществлением того или иного учебного проекта. Коренное свойство проектности – целевая направленность на нечто оригинальное, новое.

Метод проектов актуален и очень эффективен. Он дает учащемуся возможность экспериментировать, синтезировать полученные знания. Развивать творческие способности и коммуникативные навыки, что позволяет ему успешно адаптироваться к изменившейся ситуации школьного обучения. Метод проектов используется в работе с учениками начиная с младшего школьного возраста. Он позволил определить задачи обучения, сформировать предпосылки учебных и исследовательских умений и навыков в соответствии с основными линиями развития [3].

Работа над творческим проектом позволяет учащимся закрепить и углубить знания и умения, полученные как в процессе изучения технологии, так и при изучении других дисциплин. В частности, в средних классах большую возможность для этого открывает изучение раздела «Технология обработки ткани». При выполнении проекта по изготовлению швейных изделий акцент делается на выборе рациональной последовательности обработки конкретного вида изделия, контроля качества продукции, а также расчета себестоимости изделия и маркетинговых исследований. В частности, это выбор фасона, который может пользоваться спросом у потенциального потребителя, анализ возможных путей снижения себестоимости изделия, цена изделия при реализации, выяснение возможности сбыта.

Разумеется, самостоятельность школьников при выполнении проекта имеет относительный характер. Для обеспечения успеха им на каждом из этапов проектирования необходима тактическая помощь учителя: и в оценке своих сил и имеющихся возможностей, и в актуализации нужных знаний и умений, и в поиске недостающей информации, и в изготовлении, и в оценке готового изделия.

*В результате работы за прошедшие годы в средней школе №183 было реализовано значительное количество проектов, имеющих учебное и практическое значение, в которых участвовало значительное количество учеников и педагогов, а также принимали участие родители, жителей микрорайона школы и городской общественности. Многие проекты, выполненные в школе, тесно связаны с технологической тематикой и отличаются своей самобытностью, разнообразием техник и жанров исполнения, в частности:*

- художественная обработка текстильных материалов (рук. Яковлева Р.Р.);
- роспись по дереву (рук. Яковлева Р.Р., Дьяконов Е.Л.);
- оригинальное шитье, вязание и бисероплетение (рук. Яковлева Р.Р.);
- уникальные коллажи и элементы декора интерьера (рук. Яковлева Р.Р., Сунтеева Н.Н., Чернышова Г.В.);
- интересные идеи из нетрадиционных материалов (рук. Яковлева Р.Р.);
- моделирование (рук. Яковлева Р.Р.);
- проект «Ода Спорту» (рук. Яковлева Р.Р., Кобзева Л.А., Сунтеева Н.Н., Чернышова Г.В.);
- проект «Мир вокруг большой и разный», посвященный 120-ю города Новосибирска (рук. Яковлева Р.Р., Кобзева Л.А., Сунтеева Н.Н., Чернышова Г.В.);
- проект «Жизнь прекрасна, когда она безопасна» (рук. Яковлева Р.Р., Сунтеева Н.Н., Чернышова Г.В.);
- дизайнерский проект по сказке «Золушка» (рук. Яковлева Р.Р., Кобзева Л.А.);
- проекты по выполнению различных плоских и объемных аппликаций (рук. Яковлева Р.Р.).

Данные проекты являются социально значимыми. Многие проекты имеют продолжение, авторы со своими проектами участвуют в различных районных и городских конкурсах и занимают призовые места. Для большинства учеников, занимающихся проектами, характерны ответственность, активность, самостоятельность, развитость познавательных потребностей, склонность к самопознанию и самообразованию. Обучающиеся знают технологию работы с различными материалами (тканью, деревом, бисером), и умеют творчески работать с этими материалами, самостоятельны в выполнении практических заданий, умеют пользоваться информацией, в том числе находить ее по различным источникам, оформлять данные графически – составлять презентации, схемы, таблицы, выделять характерные причинно-следственные связи.

Тесное взаимодействие с обучающимися, вовлечение их в учебно-воспитательный процесс на принципах сопричастности, личностного восприятия, деятельностного подхода приводят к тому, что для обучающихся характерны позитивные изменения в динамике успеваемости. Большинству учащихся нравится технология, что подтверждается анкетированием, их высказываниями и мнением, уровнем успеваемости, участием ребят во внеклассных мероприятиях по технологии и смежным дисциплинам на уровне школы, района, города и области. Наибольшую ценность по этим предметам представляют межпредметные проекты, реализуемые во внеклассной деятельности, так как формируют опыт решения комплексных проблем, имеющих социальную значимость.

По результатам анкетирования учащихся в 9-х классов, технология входит в пятерку предпочитаемых предметов, среди причин ученики отмечают следующее:

считают, что технология нужна в жизни	79%
учитель внимателен к ученикам	71%
учитель преподает интересно и понятно	59%

Настроение, с которым ученики посещают уроки технологии иллюстрирует диаграмма, показанная на рисунке №1.

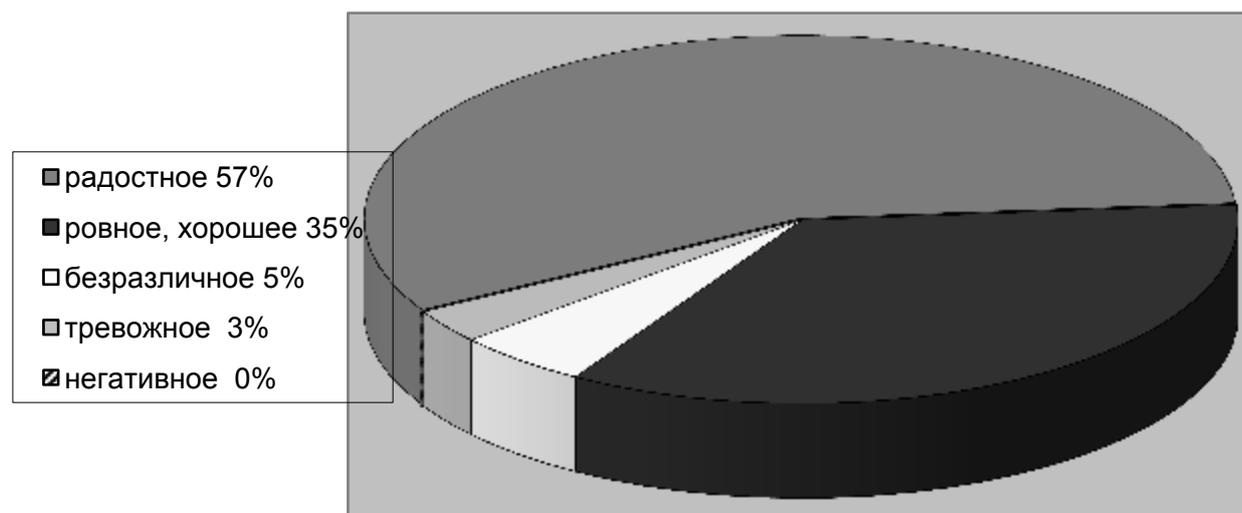


Рисунок №1. Настроение учащихся на уроках технологии

Основными результатами применения технологии проектной деятельности в средней школе №183 являются:

- целеустремленность, активность, стремление у обучающихся к созидательной деятельности;
- сформированные познавательные интересы, любознательность, широта кругозора;
- победители на различных олимпиадах и конкурсах, активное участие обучающихся в социально-значимых проектах;
- высокая общая культура;
- открытость, коммуникабельность и возможность сотрудничества с любыми людьми – новеньким учеником, учителем, родителем, лектором;
- широта интересов, участие в художественной самодеятельности, творчество;
- участие в общественно значимых проектах, различных детских и молодежных организациях города;
- профессиональное самоопределение – именно при выполнении творческого или исследовательского проекта обучающиеся задумываются над такими вопросами: на что я способен, где применить свои знания, что надо еще успеть сделать и чему научиться, чтобы не оказаться лишним во взрослой жизни;

- успешное поступление учащихся в техникумы и колледжи;
- уважительное отношение к труду учителей, некоторые ученики после окончания 9-го класса поступают в педагогические колледжи и далее в педуниверситет и после окончания приходят работать в школу;
- стремление помочь школе после выпуска: беседы, профориентация, помощь в работе с «трудными», спонсорская помощь.

Проектный метод ориентирован на творческую самореализацию развивающейся личности, развитие мышления, в основе которого лежит личный опыт, воли, находчивости и целеустремленности. Ведение уроков методом творческих проектов позволяет выявить и развить творческие возможности и способности обучающихся, научить решать новые нетиповые задачи, выявить деловые качества работника нового типа.

Таким образом, метод проектов – это гибкая и весьма адаптируемая педагогическая технология, которая позволяет увеличить эффективность образовательного процесса, приблизить обучение к решению конкретных практических задач, реализует деятельностный подход в обучении и дает возможность синтезировать полученные из разных областей знания. Проектная технология позволяет у учеников создавать ситуацию успеха, ориентировать их на развитие успешности в жизни, способствует самореализации, развитию коммуникативных навыков, личностному росту обучающихся и содействует выполнению одной из главных задач модернизации образования – ликвидации значительного отрыва современного образования от практической жизни.

#### **Использованные источники:**

1. Анофрикова С.В. Не учить самостоятельности, а создавать условия для ее проявления. // Физика в школе.- №3, 1995. -38-46с.
2. Ворончихина И.Г. Возможности личностного подхода в рамках Дальтон-плана и метода проектов в 20-е гг. XX века // Философия отечественного образования: история и современность: Сб. материалов Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 60-летию Великой победы.- Пенза: РИО ПГСХА, 2005.- 38-41с.
3. Кругликов Г. И. Методика преподавания технологии с практикумом: Учебное пособие для студентов высших педагогических учебных заведений. – М., Издательский центр «Академия», 2002. – 251 с.
4. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: Учебное пособие для студентов педагогических вузов и системы повышения квалификации педагогических кадров / Под. ред. Е.С. Полат.- М., Издательский центр Академия, 1999.
5. Рязанова В.Н. Метод проектов – приоритетная технология обучения в профильной школе. //Современные системы и технологии обучения. Сборник материалов областной научно-практической конференции – Тамбов, ТОИПКРО, 2004. с. 122-125.

6. Сергеев И.С. Как организовать проектную деятельность учащихся: Практическое пособие для работников общеобразовательных учреждений.- М., Аркти, 2004.
7. Современная гимназия: взгляд теоретика и практика/ Под. ред. Е.С. Полат.- М., 2000.
8. Столяров Ю.С. Техническое творчество учащихся. – М., 1989.
9. Хотунцев, Ю. Л., В.Д.Симоненко. Сборник программ по технологии. – М., Издательский центр «Академия», 2002 – 260 с.

*Яковлева Н.А., к. э. н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО ОрелГАУ  
Россия, г. Орел*

### **МНОГОФАКТОРНАЯ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННАЯ МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ**

Одним из ключевых показателей производства картофеля является валовой сбор, на величину которого оказывают воздействие многие факторы, степень влияния которых позволяет оценить многофакторный корреляционно-регрессионный анализ. Удобнее всего осуществлять такой анализ с использованием различных пакетов прикладных программ, среди которых следует отметить MS Excel и STATGRAPHICS. Для проведения многофакторного корреляционно-регрессионного анализа производства картофеля определим исходные данные, оформим их в таблице:

Валовой сбор – зависимая переменная  $Y$ , тыс.т.

Объясняющие переменные:

$X_1$  – начисленная за год заработная плата с/х работникам, тыс. руб.;

$X_2$  – среднегодовая численность с/х работников, чел.;

$X_3$  – энергообеспеченность, л.с. на 100 га с/х угодий;

$X_4$  –доля трактористов-машинистов в общей численности с/х работников%.

Первоначально в модель включим все факторы, воспользуемся инструментом Множественная регрессия в STATGRAPHICS, полученные результаты отразим в таблице.

Таблица 1 – Результаты регрессионного анализа модели с 4 объясняющими переменными

Parameter	Estimate	Standard Error	T Statistic	P-Value
CONSTANT	9,38021	11,216	0,836325	0,4134
Col_2	-0,000450149	0,000134357	-3,35039	0,0034
Col_3	0,0958994	0,0243887	3,93212	0,0009
Col_4	0,0344132	0,0328693	1,04697	0,3082
Col_5	-0,309539	0,384677	-0,804673	0,4310

Таблица 2 – Результаты дисперсионного анализа модели с 4 объясняющими переменными

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	5234,84	4	1308,71	6,43	0,0019
Residual	3865,87	19	203,467		
Total (Corr.)	9100,71	23			

При этом получена следующая регрессионная статистика:

R-squared = 57,5212 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 48,5783 percent

Standard Error of Est. = 14,2642

Mean absolute error = 7,81926

Durbin-Watson statistic = 2,0167 (P=0,5565)

Lag 1 residual autocorrelation = -0,0107049

Уравнение полученной модели выглядит следующим образом:

$$\hat{Y} = 9,38021 - 0,000450149X_1 + 0,0958994X_2 + 0,0344132X_3 - 0,309539X_4$$

Каждый из коэффициентов, интерпретируется как величина изменения валового сбора при условии, что данный фактор изменяется на принятую единицу измерения, а остальные факторы остаются постоянными при средних уровнях.

Так, коэффициент условно чистой регрессии  $b_1$  означает, что при увеличении начисленной за год заработной платы с/х работников на 1 тыс. руб. и при неизменности среднегодовой численности с/х работников, доли трактористов-машинистов и энергообеспеченности, валовой сбор картофеля снизится в среднем на 0,00045 тыс. т или 4,5 ц. Коэффициент  $b_2$  означает, что при увеличении среднегодовой численности с/х работников на 1 чел., валовой сбор увеличится на 0,0958994 тыс. т. Коэффициент  $b_3$  означает, что при увеличении энергообеспеченности на 1 л.с. на 100 га, валовой сбор картофеля увеличится на 0,0344132 тыс. т. При увеличении доли трактористов-машинистов в общей численности с/х работников на 1%, валовой сбор увеличится на 0,309539 тыс.т.

Рассчитаем среднее квадратическое отклонение для каждой переменной с помощью функции СТАНДОТКЛОН в MS Excel.

$$G_{x1}=104078,7; G_{x2}=573,5; G_{x3}=92,4; G_{x4}=8,3; G_y=19,9$$

Рассчитаем бета-коэффициенты:

$$\beta_1 = 0,000450149 \times \frac{104078,7}{19,9} = 2,354$$

$$\beta_2 = 0,0958994 \times \frac{573,5}{19,9} = 2,764$$

$$\beta_3 = 0,0344132 \times \frac{92,4}{19,9} = 0,160$$

$$\beta_4 = 0,309539 \times \frac{8,3}{19,9} = 0,129$$

Интерпретация бета-коэффициентов такова: при изменении фактора  $X_1$  на одно его среднее квадратическое отклонение от средней величины и при постоянстве других факторов результивный признак отклонится от своего среднего уровня на 2,354 его среднего квадратического отклонения. Остальные коэффициенты интерпретируются аналогично. Так как все стандартизированные коэффициенты выражены в одинаковых единицах измерения, в  $B_y$ , они сравнимы между собой, и можно сделать вывод, что на вариацию валового сбора картофеля сильнее всего повлияла вариация годовой начисленной заработной платы с/х работникам и среднегодовая их численность. В наименьшей степени влияет доля трактористов-машинистов. Так как Р-значение в таблице дисперсионного анализа ниже 0,05, то между переменными, включенными в модель существует статистически значимая связь с уровнем вероятности 95,0%

Коэффициент множественной детерминации ( $R^2$ ) показывает, что модель объясняет вариацию валового сбора на 57,5%. Скорректированный коэффициент множественной детерминации ( $R^2_{\text{скор}}$ ), который является более надежным, равняется 48,6%. Согласно критерию Дарбина-Уотсона, при уровне вероятности 95% в модели нет автокорреляции.

Поскольку при факторе  $X_4$ , Р-значение выше, чем у остальных факторов, и превышает допустимый предел, равный, 0,05, данный фактор необходимо исключить из модели, т.к. при уровне вероятности 95% он является статистически незначимым.

Таблица 3 – Результаты регрессионного анализа модели с 3 объясняющими переменными

Parameter	Estimate	Standard Error	T Statistic	P-Value
CONSTANT	1,70602	5,85057	0,291598	0,7736
Col_2	-0,000442475	0,000132832	-3,33109	0,0033
Col_3	0,0961987	0,0241701	3,98008	0,0007
Col_4	0,0314069	0,0323672	0,970332	0,3435

Таблица 4 – Результаты дисперсионного анализа модели с 4 объясняющими переменными

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	5103,09	3	1701,03	8,51	0,0008
Residual	3997,61	20	199,881		
Total (Corr.)	9100,71	23			

При этом получена следующая регрессионная статистика:

R-squared = 56,0736 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 49,4846 percent

Standard Error of Est. = 14,1379

Mean absolute error = 7,91595

Durbin-Watson statistic = 2,02402 (P=0,5223)

Lag 1 residual autocorrelation = -0,0126305

Уравнение данной модели имеет вид:

$$\hat{Y} = 1,70602 - 0,000442475X_1 + 0,0961987X_2 + 0,034069X_3$$

Коэффициент множественной детерминации равен 56,1%, при этом незначительно ниже коэффициента, полученного при анализе модели с 4 объясняющими переменными, следовательно, удаление фактора  $X_4$  не ухудшило качество модели, поскольку скорректированный коэффициент множественной детерминации ( $R^2_{\text{скор}}$ ) выше, чем в предыдущем случае и равняется 49,5%. Сравнивая P-Значение при различных факторах, можно заметить, что при переменной  $X_3$  оно превышает допустимый предел, соответственно, данный фактор следует исключить из модели.

Таблица 5 – Результаты регрессионного анализа модели с 2 объясняющими переменными

Parameter	Estimate	Standard Error	T Statistic	P-Value
CONSTANT	5,71001	4,14173	1,37865	0,1825
Col_2	-0,000450954	0,00013236	-3,40703	0,0027
Col_3	0,0984922	0,0240207	4,10031	0,0005

Таблица 6 – Результаты дисперсионного анализа модели с 2 объясняющими переменными

Source	Sum of Squares	Df	Mean Square	F-Ratio	P-Value
Model	4914,9	2	2457,45	12,33	0,0003
Residual	4185,81	21	199,324		
Total (Corr.)	9100,71	23			

При этом получена следующая регрессионная статистика:

R-squared = 54,0056 percent

R-squared (adjusted for d.f.) = 49,6252 percent

Standard Error of Est. = 14,1182

Mean absolute error = 8,16023

Durbin-Watson statistic = 2,15482 (P=0,6466)

Lag 1 residual autocorrelation = -0,0801902

Уравнение данной модели имеет вид:

$$\hat{Y} = 5,71001 - 0,000450954X_1 + 0,0984922X_2$$

Множественный коэффициент детерминации равен 54,0%, а скорректированный равен 49,6%. Это означает, что вариация валового сбора картофеля в Орловской области на 49,6% обусловлена вариацией среднегодовой численности с/х работников и начисленной за год заработной платы. Полученное нами уравнение является статистически значимым и надежным, модель достаточно пригодная, так как скорректированный  $R^2$  достаточно близок к 50%.

*Ярмонова Е.Н., к.ю.н.  
доцент, зав. кафедрой правовых дисциплин  
филиал ФГБОУ ВПО «КубГУ»  
Россия, г. Армавир*

## **ИМУЩЕСТВЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВДОВ НА РУСИ В ПЕРИОД IX ДО XV ВЕКА**

Правовое положение вдовы в России в период с IX по XV века можно охарактеризовать путем анализа имущественного положения вдов. В рассматриваемый период положение любого члена русского общества и в первую очередь наименее обеспеченные слои населения. Христианская церковь рассматривала вдов как лиц, которые находились под ее защитой. Вдовы в соответствии с Уставом о церковных судах передавались под покровительство церкви с другими убогими лицами и сиротами. В древнейшие времена вдова, лицо эмансипированное, подпадала в силу этого под опеку церкви; в церковных уставах вдовы исчисляются в разряд людей церковных[1].

Вдова могла и сама выступать в качестве опекуни над малолетними детьми после смерти мужа. Законы Русской Правды об опеке так же имели ряд особенностей. Со времени введения христианства на Руси порядок опеки определялся по Номоканону, но с победой русских юридических обычаев над обычаями римско-византийскими были изданы новые законы об опеке. По закону Русской Правды устанавливали следующий порядок опеки: опека над малолетними детьми и имуществом, принадлежащим им, назначалась только в том случае если у них в живых не было ни отца, ни матери, или когда мать их во второй раз выходила замуж. Если же она не вступала во второе замужество то относительно детей вполне заменяла мужа, и обладала всеми его правами и становилась главой семейства - дети не могли выходить из ее повиновения даже и в том случае, если она оставляла дом первого своего мужа и выходила замуж второй раз, но тогда опекунами назначались или родственники отца, или второй, муж матери. Это видимо, во многом связано с той важной ролью которую играла женщина в обществе по обычаям, действовавшим на Руси до принятия Русской Правды. Д. И. Беляев пишет в своей работе «Дети по старому Русскому обычаю и закону не могут выходить из полного повиновения матери вдовы до самой ее смерти, для них совершенно заступает на место отца.»[2] По Русской Правде положение женщины, когда она становится главой семьи, описано П. Цитович следующим образом: «У матери в таком случае оказывается полный, неограниченный больше, семейный авторитет; семья не разложится, если это не угодно будет матери; она станет сдерживать в целом дом мужа своего, т.е. и прежний персонал семьи и прежнюю совокупность имущественных отношений, связанных во-едино своею принадлежностью этой семье, главой которой прежде был мужчина, а теперь является женщина.»[3] При этом мать по Русской Правде не является ответственной

за имущество перед детьми. Только при вступлении во второй брак мать должна была возместить те имущественные потери, которые понесли дети во время ее опекуинства. «Аже жена ворчеться седети по мужи, а растерять добыток и поидеть за муж, то платити ей все детем»[4]. При замужестве вдовы и передачи имущества покойного опекунам такая передача осуществлялась перед свидетелями, которые назначались от самого общества. Опекун прекращалась с достижением опекаемыми такой зрелости, когда сами собой «печеловати»[5]. По окончании опеки, когда дети вырастут, опекун обязывался сдать это имение тоже при свидетелях, и если что-либо из него затрачивалось опекунами, то опекуны обязаны были уплатить утраченное по опеке. Но до окончания воспитания детей, во время управления их имениями, опекуны пользовались всеми доходами, получаемыми с земли и со всего имения. Интересный пример поведения отчима, растратчика имущества пасынка содержится в берестяной грамоте № 112 (XIII)[6]: «кою Лар оу... пояле исполовницу мою, телицоу вода...[?] т... о племени мои ли ти тяжа, а поеди во городо хоняжи на тои грамоте господни.» Объяснение, которое дает Л.В. Черепнин, сопоставляя текст грамоты с нормами законодательства вполне убедительно доказывает, что речь в грамоте идет о опекуне, которым скорее всего является или близкий родственник или что скорее всего отчим, так как наряду с ним упоминается «осподине» - «госпожа», видимо мать, вышедшая второй раз замуж[7]. На практике нормы древнерусского законодательства, судя по тому, что мы видим, в грамоте №112 видим обращение за защитой прав в судебно-административные органы, действовали.

Это положение дополняло Судный закон, в котором говорилось только об опеке и наследстве по завещанию; об опеке по закону в нем не упоминалось. Законы об опеке, составленные в дополнение Судного Закона, заимствованы из исконных русских обычаев. Опекун над малолетними детьми назначалась по Русской Правде только в том случае, когда мать их снова выходила замуж; по римским же законам и над самой матерью назначалась опека. Такой порядок существовал во всей Западной Европе, где женщина постоянно находилась под опекой отца, мужа или же старшего сына, и законодательство западноевропейских государств во взгляде на женщину резко отличалось от древнерусского законодательства. В Италии мужчины часто включали в свои завещания условия об утрате всего имущества, завещанного женщине в случае если она второй раз выходила замуж. Естественно это положение, да и отношение к вопросу вторичного замужества вдов и вдовцов со стороны церкви осложняли возможности женщин вторично выйти замуж. В то же время во многом положение женщины зависит от ее личностных особенностей, ее достатка и социального положения. И если, как правило, говоря о положении женщины в Италии X-XIII вв. мы останавливаемся на том что это женщины не обладающие в течении всей своей жизни дееспособностью в полном объеме

и находящиеся под опекой отцов, братьев, мужей и даже взрослых сыновей, все же мы видим примеры когда женщины отстаивают свои имущественные права, и даже оставляют свое имущество в наследство мужу до тех пор, «пока он будет оберегать мое ложе»[8]. В то же время если мы говорим о Португалии XII в. то здесь законы высказывают однозначно положительное отношение к вступлению во второй брак как для вдовцов так и для вдов[9].

Следует также помнить, что в соответствии с Русской Правдой вдова могла сама определить своего наследника, при чем им мог быть как ее сын так и дочь, как от первого брака так и от второго, а в ряде случаев ее боковые родственники или даже иные лица[10]. Важные черты правового положения женщин в Древней Руси можно увидеть, если рассмотреть факт усыновления вдовой Феодосьей Тимошки[11]. Вдова Федосья с благословения церкви усыновляет Тимошку и потом делает его своим наследником и наследником своего умершего мужа. Этот пример показывает высокий социальный и правовой статус женщины, дающей ей возможность самостоятельно усыновлять и фактически самостоятельно распоряжаться судьбой своего имущества, а также имущества, оставшегося после смерти мужа, если он не оставил конкретных распоряжений на этот счет, или жена после смерти мужа увеличила семейное имущество. Необходимо обратить внимание на то, что наследование по Русской Правде является наследованием по закону, вполне возможно, что такой порядок наследования мог быть изменен и отец мог оставить наследство дочери, равное как и сыновьям, или даже в обход прав сыновей. С.М. Соловьев приводит следующий пример составления завещания в пользу княгинь-вдов и их дочерей князем Владимиром Андреевичем в XV в.: «Если бог отнимет кого-либо из моих сыновей и останется у него жена, которая не пойдет замуж, то пусть она с своими детьми сидит в уделе мужа своего, когда же умрет, то удел идет сыну ее, моему внуку; если же останется дочь, то дети мои все брата своего дочь выдадут замуж и брата своего уделом поделятся все поровну. Если же не будет у нее вовсе детей, то и тогда пусть сноха моя сидит в уделе мужа своего до смерти и поминает нашу душу, а дети мои до ее смерти в брата своего удел не вступают никаким образом»[12]. В данном случае четко определяется право невестки владеть имуществом ее умершего мужа и не допускается покушение на это имущество даже со стороны прямых наследников завещателя. В Русской Правде, по мнению Неволина мы не найдем «запрещения кому-либо из лиц свободного звания составлять духовные завещания»[13]. И только в случае если она не оставляет завещания закон решает этот вопрос самостоятельно, при этом видимо тоже учитывает ее личные склонности и отношение к ней детей. А. Куницын по этому поводу указывает «И, в случае смерти ее без завещания, закон отдает эту часть ее тому, у кого она жила, и кто кормил ее»[14].

В более сложном положении оказывалась бездетная вдова, которая после заключения брака утратила правовую связь со своей семьей, а после

смерти мужа теряла такую связь и с семьей мужа, если таковая имелась, не приобретя новой связи через детей. Видимо, в такой ситуации мы сталкиваемся с «передачей» жены под опеку ближайшему родственнику по мужской линии или духовному лицу, что было духовенству выгодно. Но так происходило не всегда, С.М. Соловьев приводит такой пример, наследства бездетной жены за мужем всего его имущества: «Из шести сынов Симеона Гордого ни один не остался в живых; Симеон завещал весь свой удел, все свое движимое и не движимое имение жене Марии, не означив в духовной, кому все это имущество должно принадлежать по ее смерти»[15].

Статья 93 Русской Правды устанавливает наследственные права вдовы. Если вдова не выйдет еще раз замуж «сядет по муже», она получает на жизнь определенную часть имущества мужа «выдел». В Синодальном списке уточняется, откуда должна быть взята эта часть, — за счет уменьшения доли взрослых детей. Кроме того, вдова остается собственницей всего того, что было подарено мужем (украшения, одежда и пр., что можно было «возложить» — надеть на нее). Эта норма была связана со стремлением передать имущество отца сыновьям, а право вдовы на наследство могло привести к уходу его в руки нового мужа вдовы и его детей. Судьба имущества после смерти одного из супругов определяется как в Русской Правде, так и в Эклоге. Из статьи 95-й Троицкого списка мы узнаем, что в составе брачного имущества входила «своя часть жены», то есть, ее приданное, а из статьи 88-й и той же 95-й, что в состав этого имущества входила еще и часть, «что на ню мужь возложил...»[16]. Так же, анализируя имущество, принадлежащее знатым женщинам мы видим что оно не однородно. Волости, которые принадлежали княгиням, можно разделить на такие которыми они могли пользоваться в течении всей своей жизни, но не могли определить их дальнейшую судьбу или могли это сделать только в том случае, если их муж, отец или свекор, который оставил им завещание не указал в нем судьбу имущества после своей смерти или прямо указал в завещании право жены самостоятельно решить некоторые вопросы, связанные с наследством. В этом случае речь видимо о родовом имуществе, на которое женщины не имели прав собственности, но могли использовать для обеспечения себе достойной жизни и получения определенных приращений, которыми как правило могли уже распоряжаться по собственному усмотрению. Во владении княгинь могли также находиться вотчины, которыми они могли распоряжаться самостоятельно так как считали нужным, это были видимо волости принадлежащие непосредственно княгиням, которые были получены ими в приданное, приобретены за счет собственных средств и средств, которые возникали в случае удачного распоряжения их имуществом. Но С.М. Соловьев выделяет также «такие волости, которые постоянно находились во владении княгинь, назначались на их содержание; эти волости назывались княгинскими пошлыми.»[17] Пример таких волостей он приводит описывая завещание

князя Василия Дмитриевича: «Что касается сел княгинских пошлых, то они принадлежат ей, ведает она их до тех пор, пока женится сын мой, после чего она должна отдать их княгине сына моего, своей снохе, те села, которые были издавна за княгинями.» Этот и подобные примеры наводят на мысль, что в родовое имущество помимо имущества преимущественно передаваемого по мужской линии входило имущество, передаваемое исключительно по женской линии. Это имущество также не могло произвольно выходить из владения рода и не относилось к собственности какой-либо конкретной женщины, но в целом составляло женскую родовую собственность.

В Псковском и Новгородском законодательствах гражданские права женщины заметно возвышаются сравнительно с эпохой Русской Правды: имущественные права мужа и жены вполне уравниваются (П.С. Гр. Ст. 88, 89 и 91); женщина призывается к активному участию во всех действиях процесса, даже в судебных поединках (женщины против женщины: *ib.* ст. 119; в исках против мужчин на поединке женщина заменяет себя наймитом *ib.* ст. 36)[18]. Псковская судная грамота также содержит в себе нормы касающиеся порядка наследования движимого и недвижимого имущества после смерти супруга. Ст. 89 Псковской судной грамоты указывает: «А у которой жены муж помрет без рукописания и останется отчина или живот, ино жене его кормится, до своего живота, только не пойдет замуж, ино ей нет.»[19] В данном случае, видимо, нельзя говорить об ограничении брачной свободы женщины, а только о сохранении имущества семьи для членов данной семьи и вперую очередь детей.

Законодательство Московского государства также расширяет гражданскую дееспособность женщин по сравнению с Русской Правдой. По Уложению же 1649 года женщина несколько не ограничивается в своей дееспособности.[20] Уложение давало возможность женщине управлять имуществом семьи после смерти мужа. Женский пол не являлся ограничением дееспособности по русскому законодательству данного периода, но подчинение отцу или мужу в семейных отношениях отражается на имущественных правах.

Значительно расширяется к XIV-XV вв. возможность женщин владеть недвижимым имуществом и в-первую очередь землей. Примеры довольно большого недвижимого имущества находящегося во владении у женщин на различном основании мы видим, когда рассматриваем завещания знатных женщин этого времени. Таким примером можно считать завещание княгини Елены. Елена сочла нужным благословить своего господина великого князя Василия Васильевича селом Коломенским; внука своего Василия Ярославича она благословила селами: Омутским, Выходским, в Луже, селами Юрьевским, Деготским, Осеневским, Аврамовским, Михалковым, Миседским, Сосновским, в стану Московском, селом Туловским; сноху свою, жену князя Семена, Василису благословила селом Ногатинским с

лугами и городскими Ногатинцами, в Луже, селом Бубольским и Бенитским; другую сноху, жену князя Василия, Ульяну, благословила селами Битяговом и Домодедовом, а в стану (Московском), селом Танинским да селом Богоровским; внука князя Василия Ярославича благословила также селом Ковезинским в Радонеже; внуку княгиню Марью Ивановну, селом Вороновским в Дмитрове, в городе (Москве), местом под двором старым на Подоле, где были владычни хоромы, а по смерти княгини Марьи село и место князю Василию Ярославичу.[21] Необходимо учитывать, что княгини обладали также имуществом, которым они не могли распоряжаться, но могли пользоваться пожизненно и получать с них прибыль. При рациональном хозяйствовании богатые женщины могли приобрести большое количество земли самостоятельно и распоряжаться в дальнейшем их судьбой как они посчитают нужным, с учетом своих личных склонностей. Примером такой рачительной хозяйки можно считать Софью Витовтовну, мать Василия Темного, по указанию историков только 6 из 52 указанных в ее завещании волостей не были прикупками[22]. Такое большое количество прикупов может свидетельствовать о больших денежных средствах, которые могли находиться у женщин. Конечно, не все женщины могли обладать такими средствами, это как правило были женщины из привилегированных классов, знатного происхождения, но мы видим не только княгинь, обладающих большой земельной собственностью. Например, недвижимая собственность Марфы Борецкой, которая не относилась к княжескому роду была получена путем двух удачных замужеств и осуществления выгодных финансовых операций была очень значительной даже в сравнении с имуществом других зажиточных семей Новгорода. Собственницы земли как княжеского рода, так и менее знатных родов могли полностью распоряжаться своим имуществом, в приведенном выше завещании, например, княгиня большую часть оставила своему любимому внуку, то есть так как посчитала нужным сама.

При проведении сравнительного анализа положения вдов на Руси и в западноевропейских государствах, можно отметить, что русские женщины отличались большим объемом имущественных прав. Западные европейские женщины были зависимы от мужчин, как во время брака так и становясь вдовами, например «у германцев, - по утверждению В.И. Сергеевича – в силу зависимости мужа от жены, всем имуществом жены распоряжался, конечно, муж.»[23]

При оценке имущественной дееспособности вдов следует остановиться в первую очередь на том, что проанализировав законодательные акты IX-XV вв. нельзя сомневаться в существовании имущества, принадлежащего исключительно женщине, так как в обратном случае целый ряд статей действовавших в то время законодательных актов, практически утрачивают всякий смысл (например, статья об ответственности за воровство мужа у жены.) Собственное имущество у женщин, особенно привилегированного

слоя формировалось из целого ряда источников и могло быть весьма значительным, так как именно эти женщины, в отличие от дочерей смердов могли наследовать уже в соответствии с Русской Правдой. В последствии, в соответствии, например с Псковской Судной Грамотой предоставляются практически равные с мужчинами права при наследовании для всех категорий женщин. Более поздние периоды, такие как Псковская Судная Грамота предоставляют женщинам более обширные имущественные права чем Русская Правда, но проанализировав все статьи русского законодательства, можно сделать вывод о том, что такие широкие имущественные права имеют свои корни в законах языческого периода, которые не дошли до нас, но на которые имеются указания в договоре князя Олега с Византией 911 г. К окончанию рассматриваемого мной периода женщины приобретают широкие имущественные права как в сфере приобретения денежных средств, путем занятия ремеслами, ростовщичеством и получением прибыли путем использования имущества, особенно недвижимости, так и в сфере использования и распоряжения этого имущества путем различных гражданско-правовых сделок, в том числе составления завещаний. Следует отметить, что широкая имущественная правоспособность коснулась не всех женщин. В первую очередь широкими имущественными правами обладали женщины принадлежавшие к привилегированным сословиям, что объясняется их большей социальной раскрепощенностью, их «родовитостью», которая поднимала их в глазах общества и допускала в такие важные сферы жизнедеятельности, как, например, землевладение и, что наверное играло самое большое значение, огромными денежными средствами которыми они могли получить в качестве наследства, приданного, подарка и используя которые могли приобретать любое имущество. Также более широкими имущественными правами обладали, видимо жительницы Пскова и Новгорода, так как это области, которые практически не пострадали от татаро-монгольского нашествия и где не наблюдалось никаких внешних факторов тормозящих развитие имущественной правоспособности женщин. В этих местностях, женщины обладали более широкими социальными и даже некоторыми политическими правами и видимо это повлияло на создание законодательных актов, которые в большей степени, чем общерусские акты способствовали развитию женских имущественных прав. Между Новгородскими купчими XIV-XV века находится одна о покупке мужем земли у жены, ее дочери и зятя[24].

Основным из источников имущественных прав вдов является наследование. В России женщины выступали в качестве наследниц, но наличие наследников мужского рода ограничивает наследование женщин. В. Никольский рассматривая основные проблемы наследования и останавливаясь на наследовании женщин указывает: «В силу родовых понятий в течении всей нашей истории к наследованию призываются

"прежде всего и исключительно только родственники мужского пола; только эти лица и признаются поэтому наследниками, ибо только они поддерживают род и защищают общество, отечество. Женщина, назначенная по своей природе к выходу посредством замужества в чужой род, при наследниках мужского пола не наследуют, ибо она не поддерживает того рода, из которого происходит, а заводит свою особую семью в чужом роде, равно как и неспособна защищать свое отечество». В соответствии с Русской Правдой после смерти родителей дочь оставалась в их доме «ожели останется сестра въ дому» и получала содержание «кормь».

Анализируя имущественное положение вдов на Руси в период IX до XV века следует отметить, что вдовы выступали в качестве субъектов имущественных отношений, находящихся под защитой церкви и общества. Однако это не мешало вдовам обеспечивать самостоятельное осуществление и защиту не только своих прав, но и прав своих малолетних детей.

#### **Использованные источники:**

1. Владимирский-Буданов М.Ф. Обзор истории русского права. Изд. 3 с доп. Киев, Спб., 1990. С. 367
2. Беляев И. Д. О наследстве без завещания по древним русским законам до уложения царя Алексея Михайловича. М. 1858г. С. 42.
3. Цитович П. Исходные моменты в истории Русского права наследования, Харьков, 1873г. С. 109.
4. Русская Правда //// Российское законодательство X- XXвв. Т. 1. Законодательство Древней Руси под. Общей ред. О.И. Чистякова. М., 1984г. С. 71.
5. Семенов В.Е. Краткий курс лекции по истории государства и права. Ставрополь, 1994. С. 27.
6. Арциховский А.В., Борковский В.И. НГБ. 1953-1954. М., 1978. С. 42-43.
7. Черепнин Л.В. Новгородские берестяные грамоты как исторический источник. М., 1969. С.102-103.
8. Абрамсон М.Л. Семья в реальной жизни и в системе ценностных ориентаций в южноитальянском обществе X – XIII вв. // Женщина, брак, семья до начала нового времени: Демографически и социокультурные аспекты. М., 1993. С. 52.
9. Варьяш О.И. Брачное право в Португалии XII в. // Женщина, брак, семья до начала нового времени: Демографически и социокультурные аспекты. М., 1993. С. 82.
10. Ярмонова Е.Н. Правовое положение вдовы в древнерусском обществе//Закон и право. 2006. № 12. С. 107.
11. Руднев Л. О духовных завещаниях по русскому гражданскому праву в историческом развитии. Киев. 1895. С. 23.
12. Соловьев С.М. Сочинения. М., 1993. Кн. 2. Т. 4. С. 534.

13. Руднев Л. О духовных завещаниях по русскому гражданскому праву в историческом развитии. Киев. 1895. С. 21.
14. Куницын А. Наследования лиц женского пола. Харьков, 1844 . С. 70.
15. Соловьев С.М. Сочинения. М., 1993. Кн. 2. Т. 4. С. 504.
16. Пергамент О. К вопросу об имущественных отношениях супругов по древнейшему русскому праву. // Журнал Министерства народного просвещения. 1894. №11. С. 14.
17. Соловьев С.М. Сочинения. М., 1993. Кн. 2. Т. 4. С. 535.
18. Владимирский-Буданов М.Ф. Обзор истории русского права. Изд. 3 с доп. Киев, Спб., 1990. С. 367
19. Псковская судная грамота // Российское законодательство X- XXвв. Т. 1. Законодательство Древней Руси под. Общей ред. О.И. Чистякова. М., 1984г. стр. 340.
20. Дебольский Н.Н. Гражданская дееспособность по русскому праву. С.-П., 1903. С. 14.
21. Соловьев С.М. Сочинения. Кн. 2. Т. 4. С. 516.
22. Там же С. 518.
23. Сергеевич В.И. История русского права. СПб. С. 353.
24. Неволин К.А. Полное собрание сочинений. Т. 3. История российских гражданских законов. Ч. 1. введение и книга первая о союзах семейных. СПб., 1857. С. 96.
25. Скрипилев Е.А. Развитие русского права второй половины XVII - XVIII вв. М., 1992. С. 155
26. Азаревич Д. Н. Семейные имущественные отношения по русскому праву // Журн. гражданского и уголовного права. 1833. № 4.

*Яфаева Э.Г., к.э.н.  
научный руководитель, старший преподаватель  
кафедра бухгалтерского учета и анализа  
Нигматуллина Г.Р.  
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ В УЧЕТЕ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ**

**КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:** УЧЕТ, ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ, ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА, АМОРТИЗАЦИЯ, АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ

**АННОТАЦИЯ:** Амортизационные отчисления части стоимости основных фондов для возмещения из износа. Амортизационные отчисления включаются в издержки производства или обращения. Производятся коммерческими организациями на основе установленных норм и балансовой стоимости основных фондов, на которые начисляется амортизация.

В состав внеоборотных активов входят: основные средства, доходные вложения в материальные ценности, нематериальные активы, оборудование к установке, вложения во внеоборотные активы, которые играют важную роль в предприятиях. Рассматривая состав внеоборотных активов, можно сказать, что большую часть из них в предприятиях составляет основные средства, в учете которых участвует амортизационная премия, позволяющая ускорить процесс отнесения расходов стоимости [5].

Согласно Федеральному закону № 206-ФЗ от 29 ноября 2012 г. восстанавливать амортизационную премию нужно, только если основное средство, по которому была применена амортизационная премия, реализуется ранее, чем по истечении пяти лет с момента его ввода в эксплуатацию взаимозависимому лицу. Сделать это необходимо в том отчетном (налоговом) периоде, в котором состоялась реализация основного средства (абз. 4 п. 9 ст. 258 НК РФ). Если при реализации основного средства нужно восстановить амортизационную премию, то остаточную стоимость такого объекта нужно увеличить на сумму восстановленной амортизационной премии (абз. 2 пп. 1 п. 1 ст. 268 НК РФ). При этом для расчета остаточной стоимости нужно использовать первоначальную стоимость основного средства за вычетом примененной амортизационной премии (п. 1 ст. 257, п. 9 ст. 258 НК РФ) [1].

С 2013 года изменен момент начала начисления амортизации в отношении основных средств, права на которые подлежат государственной регистрации (пп. "б" п. 5, п. 6 ст. 1 № 206-ФЗ). По объектам, право собственности, на которые подлежит государственной регистрации, начислять амортизацию нужно с 1-го числа месяца, следующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию, независимо от даты его государственной регистрации, когда произошло полное списание стоимости объекта либо, когда данный объект выбыл из состава амортизируемого имущества налогоплательщика по любым основаниям (п. 4 ст. 259 НК РФ). Основаниями для выбытия основных средств является случаи их продажи, ликвидации, передачи в уставный капитал других организаций, безвозмездной передачи, модернизацию или реконструкцию.

При расчете налога на прибыль в расходах текущего отчетного (налогового) периода предприятие одновременно вправе учесть:

- до 10 процентов первоначальной стоимости основных средств, относящихся к первой, второй, восьмой–десятой амортизационным группам;
- до 30 процентов первоначальной стоимости основных средств, относящихся к третьей–седьмой амортизационным группам.

В аналогичном порядке можно учесть расходы, понесенные в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации основных средств.

Обратите внимание: право на амортизационную премию не распространяется на основные средства, полученные безвозмездно [4].

Бухгалтер должен помнить о том, что применение амортизационной премии при расчете налога на прибыль неизбежно приведет к возникновению в бухгалтерском учете разниц по ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций». Ведь в бухгалтерском учете не предусмотрено никакого льготного порядка списания расходов на капитальные вложения в основные средства. Первоначальная стоимость основного средства переносится на расходы путем начисления амортизации (п. 17, 21 ПБУ 6/01 «Учет основных средств») [2].

Отметим, что налогоплательщики вправе применять амортизационную премию независимо от того, каким способом они начисляют амортизацию линейным или нелинейным.

В первом случае первоначальная стоимость основного средства уменьшается на амортизационную премию. Исходя из этой стоимости и рассчитывается величина ежемесячной амортизации в налоговом учете.

Во втором случае объекты основных средств после их ввода в эксплуатацию включаются в соответствующие амортизационные группы (подгруппы) по своей первоначальной стоимости за вычетом амортизационной премии [6].

Ограничен перечень объектов, к которым можно применять повышающий коэффициент амортизации при использовании имущества в условиях агрессивной среды и повышенной сменности (п. 7 ст. 1 № 206-ФЗ) [7].

По основным средствам, которые используются для работы в условиях агрессивной среды и (или) повышенной сменности, применять повышающий коэффициент можно будет, только если такой объект был принят на учет до 1 января 2014 года (пп. 1 п. 1 ст. 259.3 НК РФ) [1].

Таким образом, можно сказать, что амортизационные премии - это сумма, которую налогоплательщик вправе отнести в расходы. Эти расходы будут уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, при принятии к учету приобретенного объекта основных средств, который является амортизируемым имуществом. Другими словами, амортизационная премия позволяет ускорить процесс отнесения на расходы стоимости основных средств.

#### **Использованные источники:**

1. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: Учебник для вузов. / Под ред. проф. Ю.А. Бабаева, А.М. Петрова, Л.Г., Петрова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. – 587 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 16.07.1998: одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г.: (ред. от 26.11.2008): (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2009) // СПС «Консультант Плюс».

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н (в ред. от 24.12.2010) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» (ПБУ 18/02) [Электронный ресурс]: утверждено приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н (в ред. от 24.12.2010) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

5. Насырова, А.Д., Нигматуллина, Г.Р., Современные аспекты учета основных средств) [Электронный ресурс]: URL: <http://elibrary.ru/> (дата обращения 21.02.2014).

6. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

7. <http://www.glavbukh.ru/>

*Яшина М.Л., д.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»*

*Юсупова Г.Л., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»*

*ФГБОУ ВПО Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина*

*Россия, г. Ульяновск*

### **УСТОЙЧИВОЕ СЕЛЬСКОЕ РАЗВИТИЕ:**

#### **ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПОДХОДЫ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены результаты реализации и выявлены проблемы отечественной политики сельского развития, представлен зарубежный опыт оценки государственных программ в области сельского развития на примере стран Евросоюза.

**Ключевые слова:** целевая программа, сельские территории, депрессивные регионы, инновационное развитие, экологические меры, экономический потенциал.

В Российской Федерации в 2008-2012 гг. государственная поддержка развития сельских территорий осуществлялась в рамках реализации «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.»

Одной из целей Госпрограммы является «устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения». Для достижения этой цели в 2003 г. была принята федеральная целевая программа (ФЦП) «Социальное развитие села до 2013 года», которая позже вошла в состав Госпрограммы.

В 2012 г. на ФЦП «Социальное развитие села» из федерального бюджета было направлено 10 млрд. руб., которые были распределены по

следующим направлениям: улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов – 6,1 млрд. руб. (61%); развитие газификации – 1,4 млрд. руб. (14%); развитие водоснабжения – 1,6 млрд. руб. (16%); прочие мероприятия (развитие сети общеобразовательных учреждений, медицинских учреждений, культурных и спортивных центров) – 920 млн. руб. (9%) [1].

Участие субъектов Российской Федерации в ФЦП «Социальное развитие села» осуществлялось на основе принципа софинансирования, поэтому степень вовлеченности в мероприятия программы отдельных регионов была различной.

Следует также учитывать и то, что в общем объеме финансирования почти половина - это внебюджетные источники (собственные средства граждан и предприятий). Таким образом, государственная поддержка ФЦП в среднем по стране составляет около 700 руб. на одного сельского жителя в год [2].

Кроме вышеперечисленных мероприятий, финансировались также мероприятия по комплексной компактной застройке и благоустройству сельских поселений (всего инвестировано около 3 млрд. руб.), открытию культурно-досуговых, спортивных и информационно-консультационных центров, прокладке линий электропередач, развитию сети бытового и производственного обслуживания [1]. Однако эти мероприятия носили фрагментарный характер, и поэтому имели лишь местное значение, мало повлияв на ситуацию на селе в масштабе региона или страны в целом.

Таким образом, в целом ФЦП «Социальное развитие села» в 2008-2012 гг. действовала успешно в нескольких направлениях (в первую очередь, в финансировании строительства и покупки жилья в сельской местности, а также в газификации и улучшении водоснабжения). Другие направления в рамках ФЦП были реализованы недостаточно для того, чтобы радикально улучшить ситуацию с социальной инфраструктурой на селе.

В странах Европейского союза политика сельского развития является частью единой сельскохозяйственной политики. Приоритеты и направления этой политики изменяются каждые семь лет. В 2013 г. истекает очередной семилетний период и, соответственно, ожидается смена курса. До настоящего времени акцентами политики сельского развития были адаптация отрасли и территорий к изменению аграрных структур и экология.

За прошедшие десятилетия структура аграрного сектора претерпела существенные изменения. Эти перемены привели не только к ликвидации одних и к увеличению или специализации других предприятий, но и к специализации отдельных регионов на производстве той или иной сельскохозяйственной продукции. Причем события развивались, таким образом, вопреки единой сельскохозяйственной политики, направленной в целом на защиту аграрного сектора, важными детерминантами структурных преобразований являются не только технический прогресс, но и

повсеместные изменения структуры потребления, наличия ресурсов, возможностей торговли и правовых рамочных условий. Эти факторы требуют постоянной адаптации сельскохозяйственных предприятий к новым условиям. Поэтому центральными задачами европейского сельского хозяйства становятся конкурентоспособность и интеграция в международные аграрные рынки [3].

Технический прогресс и структурные изменения в аграрном секторе стран Европейского союза обеспечили потребителей дешевыми и в то же время высококачественными продуктами питания. Теперь фокус внимания общественности переместился на качество продукта и его обработки, при этом определенная часть населения критически относится к тем или иным явлениям в современном сельском хозяйстве. Критике подвергаются, например, вредные выбросы, присущие сельхозпроизводству (соединения азота), оскудение биологического многообразия сельскохозяйственного ландшафта, недостаточное внимание к защите животных в животноводстве (например, заболевания скота), а также нежелательные изменения ландшафта.

Аграрный сектор стран Европейского союза тесно интегрирован в мировую экономику. Поэтому внимание уделяется общемировой дискуссии по вопросам глобального ограничения выбросов «парниковых» газов. По мнению ученых ГНУ ВИАПИ им. А.А. Никонова Россельхозакадемии, изменение цен на энергоносители, внедрение возобновляемых источников энергии, автоматизация производственных процессов и развитие биотехнологии также окажут существенное влияние на будущие рамочные условия существования аграрного сектора [2].

В сложившейся ситуации политики ЕС считают, что важно подходить к аграрной политике не как к политике протекционизма внутренних рынков и распределения средств, а как к политике, направленной на повышение конкурентоспособности сельского хозяйства, с целью интеграции в более широкие политические сферы, такие как охрана природы, сохранение климата, энергетика, развитие технологий, защита животных, защита прав потребителей, решение мировой продовольственной проблемы и развитие сельских территорий.

С большой вероятностью новые приоритеты единой сельскохозяйственной политики будут следующими:

- эффективное обеспечение высококачественными и безопасными продуктами питания и сырьем;
- повышение конкурентоспособности отечественного аграрного и продовольственного сектора;
- охрана ресурсов, производство общественно значимой продукции, развитие сельских территорий.

В ЕС имеется множество сельских регионов, которые весьма успешно развивались в последние десятилетия и практически не нуждаются в особой

поддержке. В то же время во всех странах ЕС есть такие сельские регионы, экономические и социальные перспективы которых вызывают большие опасения.

Для проблемных сельских регионов Европы характерны низкая рождаемость и отток населения, особенно молодых людей, причем, нередко имеющих высокую профессиональную квалификацию. Негативные демографические изменения ведут к еще большему обострению социально-экономической ситуации в этих регионах. Получается замкнутый круг: падение региональной экономики ведет к ухудшению условий жизни и способствует увеличению оттока рабочей силы, а это со своей стороны еще больше усугубляет положение местной экономики. Поэтому переломить сложившуюся тенденцию чрезвычайно трудно.

Основные направления единой сельскохозяйственной политики ЕС делятся на три блока. Второй (на наш взгляд, основной) блок единой сельскохозяйственной политики является основным политическим инструментом, напрямую направленным на поддержку развития сельских территорий. Конечно, существуют другие политические меры, способствующие сельскому развитию, и даже более масштабные, чем данный блок единой сельскохозяйственной политики. Однако эксперты отмечают отсутствие общей скоординированной стратегии развития сельских территорий.

Тот факт, что второй блок единой сельскохозяйственной политики в сегодняшнем виде обозначается как политика по развитию сельских территорий, вводит в заблуждение, поскольку содержащиеся в нем политические меры направлены фактически только на один единственный сектор экономики – сельское хозяйство. В настоящее время во втором блоке предусмотрены меры по специфической поддержке конкурентоспособности сельскохозяйственного и продовольственного сектора (структурная политика в области сельского хозяйства – это сегмент 1 программы по развитию сельских территорий), меры по поддержке производства общественно значимых товаров, в частности по защите окружающей среды и ресурсов (политика, направленная на экологическое ведение сельскохозяйственной деятельности, сегмент 2), а также регионально ориентированные выходящие за пределы аграрного сектора меры по развитию сельских территорий (политика по развитию собственно сельских территорий, сегмент 3) (рис. 1).



**Рисунок 1 – Сегменты единой политики сельского развития ЕС**

В отношении первого сегмента (структурная политика в области сельского хозяйства) следует констатировать, что такая политика актуальна в ограниченные промежутки времени для адаптации в особых переходных условиях. Вместо стимулирования инвестиций отдельных предприятий следует оказывать поддержку инновациям. Меры по внедрению инноваций следовало бы планировать на уровне стран-членов ЕС. Выбор предприятий для участия в программе поддержки следует проводить с точки зрения ожидаемого распространения инноваций, а, не исходя из того, как будет развиваться предприятие потенциального участника программы. В связи с этим данная мера является мерой не политики развития сельских территорий, а мерой видоизмененной структурной политики в данном секторе.

А вот меры по землеустройству сохраняют свою актуальность и их, по мнению экспертов [2], следует и далее включать в набор вариантов поддержки развития сельских территорий.

Второй сегмент – меры по поддержке производства общественно значимых благ и услуг в рамках охраны окружающей среды и ресурсов – ориентирован на долгосрочные государственные задачи. Они связаны с предотвращением, насколько это возможно, и адаптацией к изменениям климата и сохранению биологического разнообразия, что свидетельствует о том, что проблематика данного сегмента лишь отчасти может быть решена с помощью существующих мер второго блока единой сельскохозяйственной политики.

Отчасти здесь необходимы новые подходы, согласованные на международном уровне, с тем чтобы политическое решение, на основе которого федеральные земли будут выбирать наиболее привлекательные для них меры из широкого набора предложений, не привело к выработке концепции, направленной только на разрешение проблемы биологического многообразия или защиты климата, поскольку в этих случаях возникает дублирование, и такие меры не могут обозначаться и планироваться как меры, направленные на развитие сельских территорий. Фактически здесь речь идет об экологических мерах. Причем органы, принимающие решения,

должны выяснить, каким образом в рамках ограниченного бюджета можно получить как можно большее количество «общественных благ» и достичь поставленных целей по защите окружающей среды. Компенсационные надбавки в настоящее время также являются важным финансовым инструментом в данном секторе. Эти меры необходимы для сохранения за некоторыми депрессивными регионами возможности продолжения или возобновления сельскохозяйственной деятельности.

Общественное значение третьего сегмента (собственно политика развития сельских территорий) в будущем, по всей видимости, будет возрастать. Однако одного сохранения существующих политических структур и наращивания финансовой поддержки будет недостаточно для развития проблемных сельских регионов.

По мнению экспертов, чтобы сформировать полноценную политику в отношении проблемных сельских регионов, следует изменить базовую структуру политических мер.

Необходимо предусмотреть возможность направления средств на развитие отдельных территорий и обеспечить гибкий подход к использованию средств, с тем, чтобы можно было наилучшим образом устранять те или иные дефициты. Такой подход лишь отчасти возможен в рамках действующего постановления о поддержке развития сельских территорий Европейским фондом сельского хозяйства ELER. А в Германии ситуация усугубляется еще и тем, что мало кто использует уже существующие возможности по целевому направлению средств на проблемные регионы и межотраслевое взаимодействие мер поддержки.

Еще одним препятствием для осуществления эффективной политики развития сельских территорий является недостаточная скоординированность разных уровней. Политики и органы на уровне ЕС, центрального правительства, федеральных земель и муниципалитетов участвуют в этом процессе одинаково активно, и на всех этих уровнях действуют различные ведомства (по региональной инфраструктуре, сельскому хозяйству, экономике, транспорту и т.п.). В конечном итоге такая конфигурация ведет к размыванию границ ответственности и несогласованности. Таким образом, ограничиваются возможности по разработке сквозных стратегий. В результате при отсутствии успеха каждый орган может занизить свою ответственность, а в сомнительных случаях попытаться переложить ее на представителей других уровней или других органов.

Ввиду столь серьезных проблем эксперты Министерства сельского хозяйства Германии еще в 2006 г. сформулировали новые задачи для трансформации политики сельского развития, а именно:

– ликвидация межуровневой нескоординированности и усиление децентрализованных структур, принимающих решения и имеющих полномочия на перераспределение финансовых средств в пользу нижних уровней;

– необходимость на уровне федеральных земель Германии разрабатывать последовательные и поддающиеся контролю концепции регионального развития, носящие межотраслевой характер;

– учет потребностей сельского развития в межрегиональных компенсациях;

– оставление за ЕС права принимать решения и выделять финансовые средства только для решения глобальных или наднациональных проблем (например, согласованная реализация программ, антимонопольные функции, политика в области защиты климата, программа NATURA 2000);

– фокусирование задач федерального правительства на финансовых компенсациях, на мониторинге развития сельских территорий и на определенных аналитических функциях;

– завершение программы по улучшению структуры сельского хозяйства и защите побережья (GAK) и региональной поддержке экономики (GRW);

– создание программы поддержки проектов регионального развития со стороны федерального правительства, в рамках которой средства должны выделяться на основе следующих критериев: достижение согласованности реализации различных мер в пределах соответствующих федеральных земель и качество предлагаемых региональных проектов.

Третий сегмент единой сельскохозяйственной политики в настоящее время вряд ли способен внести решающий вклад в преодоление серьезных проблем в развитии депрессивных сельских регионов. В Германии существуют политические круги, которые считают, что прямые выплаты дают еще более мощные импульсы для экономической консолидации сельских регионов, в частности потому, что получателями этих средств становятся предприниматели, которые уже давно обосновались в сельских регионах и хорошо знают местные условия. Такое субсидирование доходов, по их мнению, может привести к более успешным инвестициям и, следовательно, к созданию постоянных рабочих мест, чем в рамках многих проектов второго блока единой сельскохозяйственной политики. Кроме этого, на административные затраты на управление большим количеством относительно небольших проектов второго блока уходят большие средства, что связывает ресурсы, которые можно было бы с большей продуктивностью использовать для развития второго блока.

Но другие эксперты не поддерживают эту точку зрения. Они считают, что целенаправленные, учитывающие специфику регионов меры по поддержке экономики в депрессивных регионах были бы более эффективны. В первую очередь потому, что:

– проблемные сельские регионы не являются основной целью прямых выплат, они равномерно распределяются во всем сельском (и городским) регионам, и получается, что они недополучают средств на развитие;

- большинство предприятий и в проблемных сельских регионах работают в сельскохозяйственном секторе;
- прямые выплаты все в большей мере достаются собственникам земли, многие из которых проживают за пределами сельских регионов;
- уровень жизни в проблемных регионах зависит не только от сохранения или создания новых рабочих мест, но и от технической и социальной инфраструктуры, и вряд ли прямые выплаты могут способствовать их развитию.

В этой связи политические меры в рамках лишь одного сектора экономики не пригодны для последовательного решения проблем сельских регионов. Следует разрабатывать стратегии, ориентированные на конкретные территории и проблемы. Необходимо сформировать новую структуру ответственности за решение этих проблем. Для этого, по мнению Совета, следует разработать новую концепцию политики, направленной на развитие сельских территорий.

Новые доминанты единой сельскохозяйственной политики в контексте Германии сформулированы следующим образом:

- достижение полного, разнообразного и устойчивого использования земельных ресурсов, которое осуществляют крупные производители товарной продукции сельского хозяйства и наравне с ними крестьянские и семейные хозяйства, являющиеся хранителями традиций и крестьянской и национальной культуры;
- повышение значимости сохранения окружающей среды (услуги по охране окружающей среды), как в традиционном, так и в экологическом сельском хозяйстве, а также усиления принципа «деньги общества на общественно значимые услуги»;
- повышение конкурентоспособности сельского хозяйства в цепочке создания стоимости;
- обеспечение повышения ответственности общества за сохранение жизнеспособности сельских территорий, сохранение их экономического потенциала;
- повышение ответственности общества за специфические регионы с менее благоприятными условиями для ведения хозяйства в рыночных условиях и поддержка в них форм производства, значимых для общества в целом [4].

Изучение зарубежного опыта оценки государственных программ в области сельского развития на примере стран Евросоюза показало смещение акцентов и приоритетов в сторону экологии, маркетинга местной продукции, локального развития и инновационного развития в этих странах по сравнению с приоритетами отечественной политики сельского развития. Однако проблемы весьма схожи – это нескоординированность действий как по горизонтали между различными ведомствами, так и по вертикали между различными уровнями управления. Особое внимание уделяется развитию

депрессивных территорий и повышению ответственности всего общества за сохранение экономического потенциала села, сохранению обжитых сельских территорий, национальной крестьянской культуры, поддержке регионально значимых продуктов в условиях мировой конкуренции, восстановлению и поддержанию биоразнообразия.

**Использованные источники:**

1. Болтунова Е.М., Навасардян А.А., Ягфаров О.М. Потенциал формирования агроиндустриального кластера Ульяновской области // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-2 (41-2). С. 967-970.
2. Нейф Н.М. Организационно-экономический механизм охраны сельскохозяйственных угодий: Автореф. дис. канд. экон. – М., 2005.
3. Трескова Т.В. Оценка и особенности формирования источников финансирования сельскохозяйственных производственных кооперативов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 2. С. 160-163.
4. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2012 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы». Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 08.05.2013 N 753-р) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mcsx.ru>. (дата обращения 03.01.2014).
5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.viapi.ru/download/2013/20131203-Rep-viapi-yan-2013.pdf> (дата обращения 04.01.2014).
6. Сельскохозяйственная политика ЕС после 2013 года. За новую политику в области продовольствия, сельского хозяйства и развития сельских территорий. Доклад Научно-консультативного совета по сельскохозяйственной политике при Федеральном министерстве продовольствия, сельского хозяйства и защиты прав потребителей. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Ministerium/Beiraete/Agrarpolitik/GutachtenGAP.html> С. 3. (дата обращения 17.11.2013).
7. Сайт Министерства питания, сельского хозяйства и защиты прав потребителей ФРГ – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bmelv.de/SharedDocs/Downloads/Landwirtschaft/EU-Agrarpolitik/GAP2015-KonzeptUmsetzung.html> (дата обращения 12.12.2013).

## Оглавление

<i>Королева Н.О.</i> , МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЕЙ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ .....	4
<i>Корольков А.Н.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ГОЛЬФЕ ЗА РУБЕЖОМ .....	7
<i>Коростелева В.В.</i> , АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)13	
<i>Коростелева В.В.</i> , АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ) .....	21
<i>Коростелева В.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ .....	29
<i>Коростелева В.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ .....	37
<i>Коростелева В.В.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ) .....	40
<i>Коротких Е.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ .....	44
<i>Косенчук О.В.</i> , О ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСАХ В ОМСКОМ РЕГИОНЕ .....	49
<i>Котова В. В., Савельева Н. В., Старостина Н.А., Комкова А. В.</i> , ПРОИЗВОДСТВО ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ: НАРАЩИВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА .....	53
<i>Крепышева А.М.</i> , ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР КАК РАЗВИТАЯ ФОРМА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ .....	56
<i>Креницкая Е.С., Потапова О.В., Попова О.Ю., Старостина Н.А.</i> , МАЛОЭТАЖНАЯ ЗАСТРОЙКА КАК ОПТИМАЛЬНЫЙ ФОРМАТ В ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ .....	59
<i>Крылова Е.В., Салихова С.Ф.</i> , ВЛИЯНИЕ ОЭЗ НА ЭКОНОМИКУ РЕГИОНОВ. ....	62
<i>Кудрина У.В.</i> , ДЕЛОВАЯ КАРЬЕРА В ООО «СЫРДАХСКОЕ».....	63
<i>Кулешова Е.О., Шацких О.С.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ.....	65
<i>Кучур В.Э.</i> , РЕЗЕРВЫ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ .....	67

<i>Кучур В.Э.</i> , ВЛИЯНИЕ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ИНДЕКС РЕПУТАЦИИ УНИВЕРСИТЕТОВ .....	71
<i>Кучур В.Э.</i> , ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ.....	73
<i>Ларина Т.В., Шинкаренко Л.И.</i> , ОЦЕНКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	75
<i>Латинова Д.Ш.</i> , ОСОБЕННОСТИ ЗАНЯТИЙ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА В ГРУППЕ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ВУЗА.....	94
<i>Латыпова Р.Ф., Нигматуллина Г.Р.</i> , ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ В ПУШНОМ ЗВЕРОВОДСТВЕ.....	96
<i>Лебединская О.Г.</i> , РОЛЬ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .	99
<i>Лебедко М.П.</i> , ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	102
<i>Левит Л.В.</i> , О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ: ОПЫТ НОРВЕГИИ .....	106
<i>Левит Л.В.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В УСЛОВИЯХ СКАНДИНАВСКОЙ СОЦИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ (НА ПРИМЕРЕ НОРВЕГИИ).....	114
<i>Левит Л.В.</i> , ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ АРКТИЧЕСКИХ РЕГИОНОВ ЖИЛЬЁМ (НА ПРИМЕРЕ КАНАДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ) .....	124
<i>Левченко А.Н.</i> , БЮДЖЕТНЫЙ АНАЛИЗ И ОРГАНИЗАЦИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДЕЦКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ) .....	135
<i>Ледовская Е.А.</i> , ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	143
<i>Липунова Л.В.</i> , ИСТОРИЯ ЭВОЛЮЦИИ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ .....	149
<i>Лобков С.Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ ТАЙМЫРСКОГО ДОЛГАНО-НЕНЕЦКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА).....	152
<i>Лобков С.Н.</i> , РОЛЬ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНЫХ ОРГАНОВ В СИСТЕМЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ.....	160
<i>Лобов И.В., Косенчук О.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ .....	168

<i>Локтин А.Ю., Чернова О.А., РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА С УЧЕТОМ БИОКЛИМАТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИИ</i> .....	171
<i>Локтин А.Ю., Чернова О.А., ОЦЕНКИ ПОСЛЕДСТВИЙ ОТ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО</i> .....	175
<i>Лузина Т.В., Поплаухина Т.Д., ДЕЛОВАЯ ИГРА КАК ИННОВАЦИОННАЯ МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ДИСЦИПЛИНАМ</i> .....	181
<i>Лузина Т.В., Поплаухина Т.Д., ЭКОНОМИКА: НЕОБХОДИМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ДИСЦИПЛИНЕ</i> .....	185
<i>Лукьянова И.Н., РАЗВИТИЕ ПРИГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i> .....	188
<i>Лысенко В.В., ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ</i> .....	191
<i>Лысяк Е.Э., Фаронова М.А., МАГИЯ ЦИФР И ЦВЕТА: УПРАВЛЯЕМ ВОСПРИЯТИЕМ ПОКУПАТЕЛЯ</i> .....	194
<i>Любарев Е.В., ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i> .....	198
<i>Магарина И.Ю., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i> .....	202
<i>Макарецова А.Н., Макарецова Е.А., Комкова А.В., НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА КРОВЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ</i> .....	209
<i>Маков Е.А., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</i> .....	211
<i>Максимова Е.Н., ГЛОБАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К МЕТОДУ ЕЕ ОЦЕНКИ</i> .....	214
<i>Мамаева Н.В., ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА</i> .....	227
<i>Мамулян А.А., Баращян Л.Р., ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТОРГОВ КАК МЕХАНИЗМ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРОВ</i> .....	230
<i>Марадудина В. Ф., ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕГАПРОЕКТОВ РОССИИ</i> .....	233
<i>Маркелова С.В., Албуткина М.В., СОЗДАНИЕ НОВЫХ ВИДОВ СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ И МЕТОДЫ ИХ ПРОДВИЖЕНИЯ</i> .....	241
<i>Матвеева Л.Г., Бояркина Е.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ БАЗИС ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ «ЦЕНТР-ПЕРИФЕРИЯ»</i> .....	247

<i>Матвеева Л.Г.</i> , МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА С ВОВЛЕЧЕНИЕМ ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО БИЗНЕСА.....	254
<i>Махмутова В.М., Рабцевич А.А.</i> , ОБУЧЕНИЕ, КАК ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ .....	261
<i>Медведев С.В.</i> , ИСТОРИЯ И ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН .....	262
<i>Медведев С.В.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН .....	266
<i>Медовикова Е.А.</i> , МЕРЫ ПО ЛИКВИДАЦИИ НЕПЛАТЕЖЕЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ .....	269
<i>Мерзликина К. С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГАРАНТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА МАРКЕТИНГА ОТОШЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛЬГИИ) .....	279
<i>Мещерякова Ж.В., Дзекунскас В.С.</i> , БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: МЕРЫ ПО АКТИВИЗАЦИИ .....	283
<i>Мещерякова Ж.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	291
<i>Милицова Д.Ю.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	300
<i>Мингазова З.Р., Ахатов И.И.</i> , МУНИЦИПАЛЬНАЯ УСЛУГА: АНАЛИЗ ПРАВОВОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ .....	303
<i>Мирзаева Э. Г., Алиева Н.М.</i> , ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НЕЦЕЛЕВОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ .....	305
<i>Мионов А.А.</i> , ОХРАНА ТРУДА И ЕЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ .....	309
<i>Михайлик У.В., Караулова Н.М.</i> , ФИСКАЛЬНАЯ РОЛЬ И ФУНКЦИИ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	312
<i>Михайлова А.В.</i> , К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ В ОРГАНИЗАЦИИ .....	316
<i>Михайлова А.В.</i> , К ВОПРОСУ ОБ АУДИТЕ ПЕРСОНАЛА .....	320
<i>Михайлова А.В.</i> , АУДИТ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ИП ОСИПОВ И.В. .	323
<i>Михайлюк А.Р., Исламова З.Р.</i> , ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА.....	330

<i>Мкртчян М.А.</i> , ВОЗМОЖНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ОПЫТА ГЕРМАНИИ ПО СТРАХОВАНИЮ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК .....	333
<i>Мордвинкина С.А.</i> , РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ.....	336
<i>Москалёва Е.Г., Малышева О.О.</i> , ТЕХНОЛОГИИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ – ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ .....	339
<i>Москалева Е.Г., Атякшева Т.Н.</i> , АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ) .....	343
<i>Москалёва Е.Г., Волкова Н.В.</i> , ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ) .....	347
<i>Москалёва Е.Г., Кузьмина В.О.</i> , ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ КОРЕННОГО НАСЕЛЕНИЯ ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ) .....	350
<i>Москалёва Е.Г., Абдюшева А.Р.</i> , АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ) .....	354
<i>Москалева Е.Г., Алексеева А.А.</i> , АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ РЕКОНСТРУКЦИИ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. САРАНСК) .....	361
<i>Москалева Е. Г., Коровина К.С.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ СТРАН ФИННО-УГОРСКОГО ТИПА .....	365
<i>Москалева Е.Г., Кавкайкина О.И.</i> , АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ СПРАВЕДЛИВОСТИ И КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ И ДРУГИХ РЕГИОНОВ ПФО) .....	369
<i>Московчук А.Т., Лищук В.И.</i> , ВЛИЯНИЕ ОТОБРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ .....	372
<i>Муртузалиева М.А.</i> , СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПРАВОВЫХ ФЕНОМЕНОВ .....	375
<i>Мурясова А.Р.</i> , ВИДЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА .....	378

<i>Мусина Л.Т., Гирфанова И.Н., УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ</i>	382
<i>Мухаметлатыпов Ф.У., Масалимова Г.Р., ИНВЕСТИЦИИ В ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ</i> .....	385
<i>Мухтаруллина Р. И., Попова К. В., Хусаинова С.В., СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ</i> .....	387
<i>Мучкаева И.Н., ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ</i> ...	389
<i>Нагуманова Е.В., РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ КАК РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ</i> .....	396
<i>Назарова Э. И., ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	399
<i>Наймарк Е.А., ЗАВУЧ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЮРИДИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ РАБОТЫ. ТРАДИЦИИ И НОВАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЫ</i> .....	404
<i>Наринбаева А.Р., Исламова З.Р., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА (НА ПРИМЕРЕ УФИМСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)</i> .....	423
<i>Насруева Ф.А, Раджабова М.Г., ЦЕННЫЕ БУМАГИ В РЕСУРСНОЙ БАЗЕ И КАПИТАЛЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i> .....	425
<i>Насруева Ф.А., Омарова О.Ф., КЛАССИФИКАЦИЯ ПРОБЛЕМ АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i> .....	429
<i>Насруева Ф.А., Омарова О.Ф., РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОГО МАЛОГО БИЗНЕСА</i> .....	437
<i>Насырова А.Ф., Сираева Р.Р., УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> .....	442
<i>Насырова С.И., РАЗВИТИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ</i> .....	445
<i>Начев М.С., ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ РОССИИ</i> .....	448
<i>Недвижай С.В., Близнякова В.Е., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ</i> ....	451
<i>Неустроева Л.П., МАРКЕТИНГ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АДМИНИСТРАЦИИ АМГИНСКОГО РАЙОНА МО «АЛТАНСКИЙ НАСЛЕГ»</i> .....	456
<i>Нечай А.А., ВЫЯВЛЕНИЕ НЕДЕКЛАРИРОВАННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ АППАРАТНО-ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ</i> .....	457

<i>Низовцева Г.А.</i> , ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	460
<i>Никифорова В.С.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ГРАЖДАНСКОГО БРАКА.....	466
<i>Никонова А.А., Соколова И.А.</i> , ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ .....	469
<i>Новикова Н.А., Алайкина Л.Н., Дедюрин А.В.</i> , ИННОВАЦИОННО- ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ ..	474
<i>Носова Е.Н., Коган А.Б.</i> , ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ .....	484
<i>Нужная О.А.</i> , ФУНКЦИИ КАПИТАЛИЗАЦИИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ПРОДУКТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ .....	487
<i>Олефиренко Т.В.</i> , РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕГИОНА НА ОСНОВАНИИ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	492
<i>Онищенко С.В.</i> , АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ОСНОВ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ И ОСНОВ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ (ПРОГРАММЫ) СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ .....	498
<i>Орехов Г.С.</i> , ИНФОРМАЦИОННАЯ РЕНТА КАК ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ .....	507
<i>Орлова Н.К., Глотова А.С.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РФ .....	511
<i>Ормонов Н.А.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ АПК КР 514	
<i>Охонина Е.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ НАЗНАЧЕНИЯ СТРАХОВАТЕЛЯ И ВЫГОДОПРИБРЕТАТЕЛЯ В ДОГОВОРАХ СТРАХОВАНИЯ ЛИЗИНГОВОГО ИМУЩЕСТВА.....	517
<i>Пантюхина А.Ю.</i> , ПАТРОНАЖНОЕ ВОСПИТАНИЕ .....	521
<i>Паршин М.А., Круглов Д.А., Богомолов А.И.</i> , ЗАВИСИМОСТЬ РОЖДАЕМОСТИ ОТ УРОВНЯ РЕЛИГИОЗНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ .....	525
<i>Перышкина Ю.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ....	528
<i>Перышкина Ю.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА НА ЭЛЕКТРОННУЮ ФОРМУ ДОКУМЕНТООБОРОТА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ .....	537

<i>Перышкина Ю.В., АНАЛИЗ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ В ЧАСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ НАЛОГОВ.....</i>	542
<i>Перышкина Ю.В., СЧЕТНАЯ ОШИБКА – ЧТО ЭТО? ПОСЛЕДСТВИЯ «СЧЕТНОЙ ОШИБКИ» В РАСЧЕТАХ С СОТРУДНИКАМИ.....</i>	546
<i>Повайбо П.В., Колосов Г.В., «БАЛАНС ВЛАСТИ» ОАО «ГРЕЙ» И ЕГО АНАЛИЗ .....</i>	549
<i>Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ АВТОПРОМА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ.....</i>	551
<i>Подхалюзина В.А., АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МИРОВОГО РЫНКА МАШИНОСТРОЕНИЯ.....</i>	557
<i>Подхалюзина В.А., АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ В 2012 Г .....</i>	560
<i>Подхалюзина В.А., РОССИЯ И ЕС.....</i>	564
<i>Попова Ю.А., Хабибуллин Р.И., ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ .....</i>	570
<i>Поташник Я.С., АНАЛИЗ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ.....</i>	571
<i>Поташник Я.С., ИССЛЕДОВАНИЕ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ.....</i>	574
<i>Похилько П.Т., Воробьева Н.В., ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ.....</i>	578
<i>Прилепских Е.О., Мухорьянова О.А., РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ .....</i>	581
<i>Протопопов В.М., ИНТЕРПРЕТАЦИЯ КАТЕГОРИИ «ЗДОРОВЬЕ» В АНТИЧНОЙ ПЕДАГОГИКЕ.....</i>	584
<i>Прытик Н. Д., Сурикова М. С., СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ.....</i>	588
<i>Рабцевич А.А., ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ.....</i>	592
<i>Рабцевич А.А., До Кхань Ха, ЭРГОНОМИКА И РАБОТА НАД ОСАНКОЙ.....</i>	595
<i>Рабцевич А.А., ИСТОРИЯ РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ ЭРГОНОМИКИ.....</i>	597
<i>Рабцевич А.А., До Кхань Ха, ВРЕМЯ РЕЖИМ ТРУДА И ОТДЫХА .....</i>	599
<i>Рарок А. В., ВНЕДРЕНИЕ СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	602

<i>Рарок Л. А., РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ .....</i>	610
<i>Рафикова Ф.Ф., Шутько Г.Н., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	617
<i>Резяпкина Е.В., СТРУКТУРА И ДИНАМИКА РЫНКА АКЦИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ КОМПАНИИ.....</i>	619
<i>Резяпкина Е.В., СБЫТОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ И ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ.....</i>	623
<i>Резяпкина Е.В., ОРГАНИЗАЦИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....</i>	625
<i>Резяпкина Е.В., СУЩНОСТЬ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ ФИРМЫ И ЭТАПЫ ЕЕ РАЗРАБОТКИ.....</i>	628
<i>Резяпкина Е.В., ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ.....</i>	634
<i>Резяпкина Е.В., СТРУКТУРА И ТИПЫ КАНАЛОВ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ.....</i>	639
<i>Резяпкина Е.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА АКЦИИ, ИХ РАЗНОВИДНОСТИ И РОЛЬ НА РЫНКЕ КАПИТАЛА.....</i>	643
<i>Резяпкина Е.В., ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА АКЦИЙ.....</i>	645
<i>Резяпкина Е.В., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ РЫНКА АКЦИЙ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ .....</i>	651
<i>Резяпкина Е.В., НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ РЫНКА АКЦИЙ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ .....</i>	655
<i>Ретина О.А., Яковлева Н.А., ИНДЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ МОЛОКА НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ ХОЗЯЙСТВ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	658
<i>Роганян И. Р., Косенчук О.В., БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	664
<i>Рогов Р.В., ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В СФЕРЕ ЗАРУБЕЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА .....</i>	666
<i>Родина Е.Ю., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ.....</i>	670
<i>Рожков В.А., НОВЫЕ ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В МОДЕРНИЗИРУЮЩЕЙСЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ.....</i>	673
<i>Романова Н.Г., ОБ УРОВНЕ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РСО - АЛАНИЯ.....</i>	680

<i>Романюк А.Д.</i> , АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ.....	684
<i>Ромашечкин С.А., Сахаров С.В., Батунина А.А., Комкова А.В.</i> , К ПРОБЛЕМЕ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЛОВЫХ ПРОЦЕССОВ В ПРОМЫШЛЕННОМ КЛАСТЕРЕ ПО ДОБЫЧЕ И ПЕРЕРАБОТКЕ ЦЕМЕНТНОГО СЫРЬЯ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	687
<i>Румянцева М.И.</i> , ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ЧУРАПЧИНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ИНСТИТУТА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА .....	691
<i>Рыковская Л.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.....	693
<i>Саитбатталова Л.Ф., Хусаинова С.В.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ РЕФОРМЫ ЖКХ .....	697
<i>Сасова Л.А., Алексеев А.И., Старостина Н.А.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОЦЕССА МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	701
<i>Саушкина Н.В., Марусинина Е.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ .....	704
<i>Сафуанов А.Н., Шапошникова Р.Р.</i> , К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ КАРАИДЕЛЬСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН .....	710
<i>Саяхова Э.В.</i> , СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	712
<i>Саяхова Э.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ БАНКА.....	719
<i>Селезнева В.Ю.</i> , ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ И ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ИННОВАЦИИ .....	727
<i>Серебрякова И.Ю., Мясников Д.Ю., Журухин Г.И.</i> , БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОЕКТИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТАРИИ И ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ.....	733
<i>Сигова Ю.О., Смирнова А.В.</i> , ПОКАЗАТЕЛИ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ .....	737
<i>Сидорова Е.Ю., Кононистов Д.В.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ .....	740

<i>Силион С.С.</i> , КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ .....	747
<i>Симагин Ю.С.</i> , ИПОТЕЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ	755
<i>Сираева Р.Р.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА НЕОБХОДИМА .....	759
<i>Смирнова С.М.</i> , ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ .....	761
<i>Смотрова Е.Е.</i> , СТРУКТУРНАЯ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА ВОЛГОГРАДСКОГО РЕГИОНА .....	769
<i>Сопна К.М.</i> , ОПИСАНИЕ ЭВОЛЮЦИИ ПРОСТЕЙШЕЙ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ ЭНТРОПИЮ .....	773
<i>Старостин В.П.</i> , МОРАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	788
<i>Старых М.В.</i> , ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	791
<i>Степура И.В.</i> , РАДИО И ТВ БАЛКАН : ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ	794
<i>Степура И.В.</i> , ИСТОРИЯ РУМЫНСКОГО ТВ И РАДИО В КОНТЕКСТЕ ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИКИ XX ВЕКА .....	807
<i>Стрельникова Ю.С.</i> , <i>Прядко С.Н.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ БИЗНЕСА.....	821
<i>Сулейманова Н.Р.</i> , СТАТИСТИКА И ПРИЧИНЫ РАЗВОДОВ .....	824
<i>Сунагатуллина Р.Х.</i> , ПРОБЛЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	827
<i>Рабцевич А.А.</i> , <i>Тасекеева К.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	830
<i>Татунова С.И.</i> , <i>Юхтанова Ю.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ	832
<i>Тахумова О.В.</i> , <i>Савельева О.Г.</i> , ОСОБЕННОСТИ УСЛУГ КАК ОБЪЕКТА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ .....	836
<i>Тахумова О.В.</i> , <i>Савельева О.Г.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ В КОНТЕКСТЕ ЧЛЕНСТВА СТРАН-УЧАСТНИКОВ В ВТО.....	840
<i>Тахумова О.В.</i> , <i>Савельева О.Г.</i> , МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ КАК ОТДЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ: ИТОГИ ЗА 2013 И ПРОГНОЗЫ НА 2014 ГОД....	843
<i>Тахумова О.В.</i> , <i>Савельева О.Г.</i> , ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ В 2013 ГОДУ .....	846

<i>Тахумова О.В., Сотник Д.С., БЕГСТВО КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ: ПРИЧИНЫ И МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ</i> .....	849
<i>Тахумова О.В., Сотник Д.С., ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА</i> .....	854
<i>Тахумова О.В., Сотник Д.С., МЕСТО СТРАН БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ В ТОРГОВЛЕ С РОССИЕЙ</i> .....	856
<i>Тельцова Ю.Н., Зюбан Е.В., ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ПОДДЕРЖАНИЮ И РАЗВИТИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i> .....	859
<i>Тимофеев И.Ю., К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКИ РОЛИ РЕГИОНОВ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА</i> .....	863
<i>Титова И.Н., Девкина А.С., СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ</i> .....	871
<i>Токарев Т.Ю., ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ</i> .....	877
<i>Трескова Т.В., ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ</i> .....	911
<i>Улина О.С., Казаков А.А., ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ</i> .....	915
<i>Улыбина Л.К., Вожжова А.А., ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i> .....	919
<i>Улыбина Л.К., Михневич О.И., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ</i> .....	923
<i>Ураев Р.Р., Панина О.А., ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ</i> .....	926
<i>Файзуллина Р.Р., ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i> .....	929
<i>Фахритдинов Н.Ю., Ибрагимов Н.З., ЛОББИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬНАЯ ДЕМОКРАТИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i> .....	932
<i>Федорова А.В., РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ КООПЕРАЦИИ ВУЗОВ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</i> .....	933
<i>Федотов А.В., Макарова Н.Н., АУДИТ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i> .....	945
<i>Федотова Н.С., КАДРОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ООО « М.ВИДЕО»</i> .....	952
<i>Филимонова Е.В., Савельева О.Г., ИТОГИ ПЕРВОГО ГОДА ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ. ПЕРСПЕКТИВЫ</i> .....	954

<i>Филипенко Д.С., УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО .....</i>	957
<i>Фомина И.В., ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПРОДУКЦИИ ТУРАГЕНТСТВА ООО «КЕМТУР-ЮРГА» .....</i>	961
<i>Халимова А.М., Хатмуллина Л.Р., ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ .....</i>	964
<i>Халина В.Ю., ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: КАТЕГОРИАЛЬНО-ПОНЯТИЙНЫЕ АСПЕКТЫ.....</i>	967
<i>Харисова Ю.Г., Сираева Р.Р., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ .....</i>	977
<i>Хинсирова Г.И., Ураев Р.Р., ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ...</i>	980
<i>Хинсирова Г.И., Хатмуллина Л.Р., ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАДРОВОЙ СТРУКТУРЫ АДМИНИСТРАЦИЙ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН).....</i>	982
<i>Хлопов Д.С., Черневская Ю.В., ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ СБОРНОГО ЖЕЛЕЗОБЕТОНА В МАЛОЭТАЖНОМ ДОМОСТРОЕНИИ ..</i>	984
<i>Хлынкова И.А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СТРАХОВОГО ОТДЕЛА ФИЛИАЛА ООО «РОСГОССТРАХ» .....</i>	987
<i>Хлынкова И.А., АНАЛИЗ КАДРОВОГО СОСТАВА ФИЛИАЛА ООО «РОСГОССТРАХ» В ТОРБЕЕВСКОМ РАЙОНЕ.....</i>	991
<i>Хлынкова И.А., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИИ .....</i>	994
<i>Хлынкова И.А., ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЛАТИЛЬНОСТИ КУРСА РУБЛЯ.....</i>	998
<i>Хлынкова И.А., МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ ОАО «ТОРБЕЕВСКИЙ ПРИБОРОСТОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» .....</i>	1001
<i>Хлынкова И.А., ОЦЕНКА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....</i>	1005
<i>Хусаинова С.В., Бекмансуров Р.Х., ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МИРОВОМ ОБРАЗОВАНИИ .....</i>	1008
<i>Цилибина Ю.С., ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ.....</i>	1012
<i>Чабанюк О.В., КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ .....</i>	1015
<i>Чаплыгина Ю.В., РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОНТРАКТОВ В РОССИИ .....</i>	1028

<i>Чаплыгина Ю.В.</i> , ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ И ФОРМАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ.....	1032
<i>Чаплыгина Ю.В.</i> , СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ НА КОТЕЛЬНЫХ, НА ПРИМЕРЕ КОТЕЛЬНЫХ ТРОИЦКО-ПЕЧОРСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «КТК».....	1035
<i>Чаплыгина Ю.В.</i> , АНАЛИЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ, РЕГУЛИРУЮЩИХ ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ В СФЕРЕ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ).....	1038
<i>Чаплыгина Ю.В.</i> , МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) ....	1041
<i>Чаплыгина Ю.В.</i> , ТЕОРЕТИКО-ЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО .....	1046
<i>Чапрак А.А.</i> , ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ И НАВЫКОВ У КУРСАНТОВ ВУЗА МВД РОССИИ .....	1050
<i>Чепелян Л.В., Гришко И.В.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН .....	1058
<i>Черенков В.И.</i> , НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	1062
<i>Чернова О.А.</i> , МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ИМПЕРАТИВОВ НЕСЫРЬЕВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ .....	1067
<i>Чернова О.А., Чернова М.Г.</i> , РОСТОФОРМИРУЮЩИЕ И ЛИМИТИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЫВШИХ ШАХТЕРСКИХ ГОРОДОВ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	1074
<i>Черняева Т.И., Новосельцев А.Г.</i> , ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ В РОССИЙСКИХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ТРЕНИНГОВАЯ ПЕРСПЕКТИВА .....	1081
<i>Черняков М.К., Ашеулов А.Н.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЕ ЛИДЕРСКИХ НАВЫКОВ У РУКОВОДИТЕЛЯ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНОЙ КОМПАНИИ.....	1086
<i>Чугунов В.И., Козабаранова О.В.</i> , ОФФШОРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ: ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ, ТЕНДЕНЦИИ И УГРОЗЫ ДЛЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ .....	1090
<i>Чугунов В.И., Лисаев Д.А.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЛИЗИНГА ...	1098

<i>Чукорова С.М.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ.....	1109
<i>Шабунина Т.В., Щелкина С.П.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНА С УЧЕТОМ ЭКОЛОГО-СОЦИАЛЬНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ. ....	1112
<i>Шаева Т.И., Атякиева Т.Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	1116
<i>Шаева Т.И., Козлова К.В.</i> , АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ УЧЕТА ДОГОВОРОВ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ.....	1120
<i>Шайдуллова А.И.</i> , ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ .....	1126
<i>Шайдуллова А. И.</i> , ПРОБЛЕМА ВЫБОРА .....	1129
<i>Шамсутдинов Р.К., Бочкарёва М.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	1131
<i>Шамсутдинов Р.К., Бочкарёва М.А.</i> , ОСНОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О НАЛОГАХ И СБОРАХ, ПРОБЛЕМЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ .....	1141
<i>Шамсутдинов Р.К., Бочкарёва М.А.</i> , МЕРЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ.....	1151
<i>Шахрутдинова А.Ш.</i> , ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ - ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	1155
<i>Шахрутдинова А.Ш.</i> , КЛАСТЕРЫ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ РАЗВИТИЯ АПК.....	1158
<i>Шевченко Н.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ И СЕМЕЙНОЙ ПОЛИТИКИ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ.....	1162
<i>Шевченко Ю.В., Ибрагимов У.Ф.</i> , СТОИМОСТЬ РАБОЧЕГО МЕСТА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ.....	1167
<i>Шигабетдинова Г.М.</i> , ПАРТНЁРСТВО КАК КОНСТРУКТИВНЫЙ ТИП ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	1171
<i>Шинкаренко Л.И.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА .....	1184
<i>Шинкаренко Л.И.</i> , КРЕДИТНАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ФОРМА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ АПК .....	1195
<i>Шиян Е.И., Терентьева А.А.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОХРАНЕНИЯ И РЕКОНСТРУКЦИИ ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНОГО	

НАСЛЕДИЯ (На примере Мечети Новониколаевского Магометанского общества в г. Новосибирске).....	1209
<i>Шиян Е. И., Нестеренко Е.И.</i> , РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТНИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	1212
<i>Школьник И.В.</i> , ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА СОЦИАЛЬНУЮ (на примере Воронежской области).....	1215
<i>Шопина Г.Ю.</i> , ЭМИГРАЦИЯ, КАК СОЦИАЛЬНОЕ ЯВЛЕНИЕ, ВЛИЯЮЩЕЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ .....	1219
<i>Шполянская А.А.</i> , ОСНОВНЫЕ ВЫГОДЫ И РИСКИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ-ОРГАНИЗАТОРА ОЛИМПИЙСКИХ ИГР .....	1222
<i>Шуклина З.Н.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА ТАМОЖЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....	1230
<i>Эмилова О.А., Свиридова А.С.</i> , СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ .....	1238
<i>Юленкова И.Б., Атякшева Т.Н.</i> , СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ .....	1241
<i>Юленкова И.Б., Щукина Н.И.</i> , НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....	1246
<i>Юленкова И.Б., Стешин А.С.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО .....	1250
<i>Яковлева Н.А., Блынская Е.С.</i> , АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	1256
<i>Яковлева Н.А., Сунозова О.А.</i> , ПРОИЗВОДСТВО КАРТОФЕЛЯ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА .....	1259
<i>Яковлева Р.Р. Балашов А.М.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ УЧАЩИХСЯ .....	1262
<i>Яковлева Н.А.</i> , МНОГОФАКТОРНАЯ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННАЯ МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА КАРТОФЕЛЯ .....	1272
<i>Ярмонова Е.Н.</i> , ИМУЩЕСТВЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ВДОВ НА РУСИ В ПЕРИОД IX ДО XV ВЕКА .....	1276

*Яфаева Э.Г., Нигматуллина Г.Р.,* АМОРТИЗАЦИОННАЯ ПРЕМИЯ В  
УЧЕТЕ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ..... 1284

*Яшина М.Л., Юсупова Г.Л.,* УСТОЙЧИВОЕ СЕЛЬСКОЕ РАЗВИТИЕ:  
ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПОДХОДЫ..... 1287