

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И МЕНЕДЖМЕНТ:  
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(7 октября 2014г.)**

**г. Волгоград  
2014г.**

УДК 33(06)  
ББК 65я43

**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Волгоград, 2014. 213 с.

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г. Назрань), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н. Желнова К.В. (г. Воткинск), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г. Екатеринбург)

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития» (г. Волгоград) представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

© ИЦРОН, 2014 г.  
© Коллектив авторов

## Оглавление

### СЕКЦИЯ №1.

<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)</b> .....	<b>8</b>
ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Максимова К.В. ....	8
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ В 2014-2016 ГГ И СТАНОВЛЕНИЕ БАНКОВ-ИНВЕТОРОВ	
Олешева Е.Е. ....	10
ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОСТОЯНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ	
Бу хвостова Н.С. ....	12

### СЕКЦИЯ №2.

<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)</b> .....	<b>14</b>
АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АСПЕКТ	
Есина О.И. ....	14
ДВОЙСТВЕННАЯ ПРИРОДА АУДИТОРИИ СМИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕДИАБИЗНЕСА	
Бирюков В.А. ....	17
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ПРОБЛЕМА МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	
Левкин Н.В., Дружинин В.П. ....	19
ИННОВАЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ КАЧЕСТВЕННОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Любимова И.А., Павлов А.Ю. ....	21
ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Зелинская М.В. ....	23
К ВОПРОСУ О МЕРЕ ДОПУСТИМОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКУ	
Шеховцова Ю.А. ....	25
НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Румянцева А.В. ....	29
ПРИНЦИПЫ СИСТЕМЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	
Наугольнова И.А. ....	32
ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ПРИМЕР ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА	
Арбузов Д.А. ....	33
РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ В СОВРЕМЕННОМ МЕХАНИЗМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА	
Теплюкова Л.В. ....	35
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ	
Раковская М.В. ....	39
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ	
Гафиуллина Л.Ф. ....	42
СОЗДАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	
Полина Н.А. ....	44
СТАНОВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ	
Таланцев В.И. ....	46
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ	
Корчагина Н.А. ....	49
ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЗАКАЗЧИКА И АУТСОРСИНГОВОЙ КОМПАНИИ ПРИ ДИСТАНЦИОННОМ ИНФОРМИРОВАНИИ КЛИЕНТОВ	
Горева-Куртышева А.А. ....	52

### СЕКЦИЯ №3.

<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)</b> .....	<b>55</b>
АНАЛИЗ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ ЗА 2010-2012 ГГ. И ПРЕДЛАГАЕМЫХ ПРИОРИТЕТОВ НА ПЕРСПЕКТИВУ	
Гаджиев Г.Г., Эскендеров А.Г. ....	55

МОДЕЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАФЕДР ВУЗА Решетникова И.М. ....	59
ПРОБЛЕМА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БАНКАХ Сагадиева Г.Р. ....	62
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЧТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ И ПОЧТОВО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ СТРАН УЧАСТНИЦ АТЭС Маганов В.В. ....	64
СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПОЯВЛЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА КАК ОБОСОБЛЕННОГО НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ Пионткевич Н.С. ....	67
УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ Романенко О.А. ....	69
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12) .....</b>	<b>72</b>
ИЗМЕНЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ: К ПОНЯТИЮ КУМУЛЯТИВНОГО ВЛИЯНИЯ Шкарева И.П. ....	72
МЕТОДЫ НА ЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ИХ РОЛЬ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ Конарева П.А., Кругляк З.И. ....	75
ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО РСБУ И МСФО Костева Н.Н., Недошукло В.Ю. ....	78
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ПО ДОГОВОРАМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА (ПБУ 2/2008) Подзорова А.А. ....	80
ОСОБЫЕ ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ТРЕБУЮЩИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ Жерноклеева А.А. ....	83
ОТ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ АКТИВАМ. МОМЕНТ ПРИЗНАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА Шустова К.Н. ....	86
ОЦЕНКА СОВОКУПНОГО ПОТЕНЦИАЛА АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ В СРАВНЕНИИ С СУБЪЕКТАМИ ДФО Руденко К.В., Васильева А.В. ....	90
ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИЗИНГА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА Давыдова Е.В. ....	95
СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОЛУЧЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ Клочкова Е.Н., Прохоров П.Э. ....	97
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ Лобачева Н.Н. ....	100
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, ФАКТОРЫ ИХ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ Соколова Е.К. ....	102
<b>СЕКЦИЯ №5.</b>	
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....</b>	<b>104</b>
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛИЗА ОТРАСЛИ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ» Воронова Е.А., Матросова Е.В. ....	104
СРАВНЕНИЕ ЗНАЧЕНИЙ ВОЗМОЖНЫХ УБЫТКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕРЫ РИСКА ХАЗЕНДОНГА-ГОВАРЦА И МЕРЫ РИСКА VaR Мирясова Д.О. ....	107
<b>СЕКЦИЯ №6.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14) .....</b>	<b>110</b>
<b>СЕКЦИЯ №7.</b>	
<b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО .....</b>	<b>111</b>

ART-BANKING КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ Королева Н.Н, О니кова Е.В. ....	111
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РФ Кадралева М.Ж. ....	113
МЕРЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ Костачева К.С., Полонская О.П. ....	115
ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Ябыкова А.И. ....	118
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ Данилов И.А., Кадралева М.Ж. ....	121
СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАССОВЫХ, КУЛЬТУРНЫХ, СПОРТИВНЫХ И ИНЫХ ЗРЕЛИЩНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ Илюхин А.А., Илюхина С.В. ....	123
<b>СЕКЦИЯ №8.</b>	
<b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</b> .....	125
ПРОСТРАНСТВО УПРАВЛЕНИЯ Герашенко А.А., Каравайков В.М. ....	125
РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ СВЯЗАННЫХ С ИННОВАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ Литвин И.Ю. ....	127
РОЛЬ ДОКУМЕНТООБОРОТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Сергиенко Е.Г., Добрикова Ю.В. ....	129
УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ: ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И АДАПТАЦИИ IRB- ПОДХОДА Щитова М.В. ....	132
<b>СЕКЦИЯ №9.</b>	
<b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> .....	136
<b>СЕКЦИЯ №10.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b> .....	136
АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ Булатова В.С. ....	136
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ Логина К.Ю. ....	138
СТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ РОССИИ Осадчий Е.И., Вельгош Н.З. ....	140
<b>СЕКЦИЯ №11.</b>	
<b>МАРКЕТИНГ</b> .....	143
ЭЛЕМЕНТЫ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В СТРУКТУРЕ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ТИПОВ Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. ....	143
<b>СЕКЦИЯ №12.</b>	
<b>PR И РЕКЛАМА</b> .....	156
<b>СЕКЦИЯ №13.</b>	
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	156
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ Огай О.А. ....	156
<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	159
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b> .....	159
<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	159

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ КОРМОПРОИЗВОДСТВА АПК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ Ситников Н.П. ....	159
СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ Соколова Г.В. ....	161
<b>СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ .....</b>	<b>164</b>
<b>СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА .....</b>	<b>164</b>
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Гумеров М.Ф. ....	164
<b>СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА .....</b>	<b>167</b>
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ Макарова А.П., Борисова У.С. ....	167
МОТИВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ Маликова Р.А. ....	168
РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РАЗВИТИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА Эверстова Л.М., Борисова У.С. ....	171
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ МЕГАРЕГУЛЯТОРА: РАЗВИТИЕ МНОГОУРОВНЕВОЙ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА Морозова Т.Ю. ....	174
<b>СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>181</b>
<b>СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ .....</b>	<b>181</b>
АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПОРЯДКЕ ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ Куканова М.С., Лихоманов О.В. ....	181
АНАЛИЗ МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ КАК АСПЕКТ РЕГИОНАЛЬНОГО МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ Лобков К.Ю., Лобкова Е.В. ....	186
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ СЕЛЕКТИВНОГО СБОРА МУСОРА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДА) Лихоманов Д.О., Лихоманова М.А. ....	188
БЮДЖЕТНО – НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПЕРМСКОГО КРАЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ Баранов М.А., Шишкина И.В. ....	192
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ (В ЧАСТНОСТИ ОАО «ТДСК») Васильева Ю.В., Брит Н.В. ....	197
ПРОИЗВОДСТВО И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОПЛИВНЫХ ГРАНУЛ (ПЕЛЛЕТ) В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ИСТОЧНИКА ЭНЕРГИИ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ) Лихоманов О.В., Сиуков И.О. ....	198
<b>СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ .....</b>	<b>205</b>
ПОНЯТИЯ МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ, ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ Копытова А.В. ....	205
<b>СЕКЦИЯ №23. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ .....</b>	<b>207</b>
ВЛИЯНИЕ ИММИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЮ В РОССИИ Радостева Ю.В. ....	207
<b>СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....</b>	<b>210</b>



**ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Максимова К.В.**

Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, г.Саратов

В процессе развития корпоративных отношений возникает множество противоречий. В диалектике противоречие рассматривается как основной источник любого движения и развития. Противоречие это отношение между противоположными сторонами, свойствами явления, оно порождает борьбу и преодоление противоположностей.

В структуре противоречий выделяют простые и сложные, внутренние и внешние; основные, то есть непосредственно связанные с сущностью предмета, и неосновные, второстепенные, зависимые от основных и лежащие как бы на периферии его развития.

Корпорация представляет собой систему взаимосвязанных элементов, процессов и связей между ними, образующих устойчивую целостность. Причем эти элементы находятся в отношении взаимозависимости и взаимообусловленности, что представляет собой внутреннее взаимодействие. Столкновение противоположных интересов, целей или действий субъектов внутрикорпоративного взаимодействия порождает внутренние противоречия.

Внутренние противоречия корпоративных отношений возникают на уровне взаимодействия собственников, менеджеров и сотрудников корпорации, также на уровне структурных подразделений, филиалов, предприятий, объединенных в корпоративные структуры.

Основное внутреннее противоречие связано с ограниченностью ресурсов корпорации и невозможностью полного удовлетворения потребностей всех субъектов в необходимых им ресурсах.

Это противоречие выражается в конкуренции и борьбе всех субъектов внутреннего взаимодействия за наиболее выгодное распределение финансовых средств, инвестиционных, материально-технических ресурсов, сосредоточенных в рамках корпорации, за ресурсы управления и экономической власти.

Так из основного внутреннего противоречия вытекают второстепенные, зависимые противоречия:

1. Противоречие между интересами собственников и интересами самой корпорации. Субъективные интересы собственников – максимизация личных доходов за счет увеличения дивидендов или роста стоимости акций, в связи с чем акционеры заинтересованы в росте прибыли и рыночной капитализации компании. В то время как объективные цели любой хозяйственной организации – самосохранение и воспроизводство, например, за счет инновационной деятельности, реализации инвестиционных проектов, которые влекут снижение прибыли в краткосрочном периоде и сокращение дивидендных выплат.

2. Противоречие между интересами собственников и инвесторов. Максимизация прибыли достигается, в частности, за счет увеличения риска реализуемых инновационных проектов, что вступает в противоречие с интересами инвесторов, заинтересованных не только в максимизации дохода от собственности, но и в сохранении вложенного капитала.

3. Противоречие между интересами мажоритарных и миноритарных акционеров. Мажоритарные акционеры, владеющие крупными пакетами акций контролируют принятие решений о существенных событиях в жизни корпорации (увеличение уставного капитала, крупные сделки, реорганизация, ликвидация), владельцы небольших пакетов акций имеют право только на дивиденды и на отчуждение акций. Интересы мажоритарных акционеров в увеличении размера собственного влияния могут быть удовлетворены не только за счет повышения стоимости компании, но и за счет изменения в свою пользу конфигурации прав собственности, в том числе за счет уменьшения стоимости пакетов акций, принадлежащих остальным акционерам.

4. Противоречие между интересами собственников и менеджеров. Отделение собственности от управления порождает проблему принципал – агент. Лица, осуществляющие непосредственное управление развитием бизнеса, рассматривают корпорацию как поле для реализации собственных интересов и повышения собственной экономической власти. Это стимулирует управляющих расширять границы бизнеса (увеличивать объем собственной власти), иногда в ущерб интересам ее акционеров.

5. Противоречие между интересами корпорации и интересами руководителей подразделений. Рост масштабов и диверсификация бизнеса порождает новый виток противоречий. Проблема принципал – агент переходит на следующий уровень. И теперь уже менеджеры подразделений ставят перед собой задачу роста подконтрольных подразделений, которую они решают, в частности, за счет реализации дискреционных проектов.

В реальной хозяйственной практике внутренние противоречия во многом определяются особенностями той экономической среды, в которой развивается корпорация. Так в российской экономике внутренние противоречия развития корпоративных отношений обостряются теми особенностями и проблемами, которые возникли при становлении корпоративной формы хозяйствования. Так, например, можно выделить противоречие между формальной организационной формой корпоративной структуры и теми реальными связями и отношениями, которые возникают между объединенными предприятиями. Создаваемые в начале 90-х годов официальные финансово-промышленные группы по экономическому содержанию были в основном высоко диверсифицированными и слабо интегрированными структурами, и не обеспечивали появление синергетических эффектов. Однако стремление к преодолению данного противоречия активизировало процессы реструктуризации корпораций, привело к появлению более стройных организационных форм и корпоративных структур.

Большое число внутренних противоречий в развитии российских корпораций связано с национальными особенностями корпоративной собственности и корпоративного управления в России: инсайдерских тип собственности, отсутствие внешнего управления и неразвитость механизмов корпоративного контроля, использование административного ресурса, закрытость или непрозрачность информации, применение методов давления на сотрудников, пренебрежение интересами миноритарных акционеров. Большинство корпораций в России имеет сложную и запутанную структуру собственности, кроме того, идет постоянный процесс перераспределения собственности, в котором активно участвует и государство. Незащищенность сложившихся отношений собственности, неустойчивость положения собственников корпорации также порождает появление специфических внутренних противоречий.

В связи с перечисленными особенностями основными внутренними противоречиями, присущими российским корпорациям, видятся противоречия между стремлением к выживанию, а не к развитию фирмы; нацеленностью на краткосрочные, а не на долгосрочные цели; тенденция к максимальной концентрации ресурсов внутри фирмы и централизации управления, но не к децентрализации и развитию гибких форм межфирменного взаимодействия.

Внешним проявлением перечисленных внутренних противоречий являются корпоративные конфликты. От разрешения данных конфликтов в основном зависит вектор развития корпоративных структур, при этом может наблюдаться позитивное и конструктивное развитие, которое возникает, когда для разрешения противоречий и предотвращения конфликтов применяются адекватные меры, например, введение современных норм корпоративного управления, приглашение независимых директоров, проведение внешнего аудита и раскрытие информации, создание определенной корпоративной культуры. В результате принятия рассмотренных мер у фирмы появляются хорошие перспективы развития: обычно повышается инвестиционная привлекательность фирмы, лояльность акционеров и сотрудников, могут снижаться транзакционные издержки, повышаться производительность труда. Стоит отметить, что большинство успешно развивающихся российских корпораций выбрали именно такую стратегию развития, в частности корпорации ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть», АФК «Система», ОАО «Лукойл», Ассоциация «Интеррос» и др.

Если руководство корпорации не предпринимает никаких действий для разрешения внутренних противоречий и нацелено только на решение текущих конфликтов, то есть происходит игнорирование проблем и противоречий, будет наблюдаться стагнация и отсутствие развития. В таком случае перспективы развития корпорации становятся неоднозначными: в краткосрочном периоде возможно развитие «по инерции», однако в долгосрочном периоде последствиями такой политики может быть снижение эффективности, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности фирмы, а также ухудшение степени адаптивности к внешней среде и др.

Возможно также и отрицательное или деструктивное развитие, если руководство не предпринимает никаких мер, ни по устранению противоречий, ни по ликвидации корпоративных конфликтов. Перспективы такой развития фирмы негативные, от смены собственников или руководства, до банкротства корпорации.

Для большинства российских корпораций наиболее характерна вторая модель поведения, т.е. сглаживание корпоративных конфликтов без устранения внутренних противоречий, что ставит под сомнения перспективы их долгосрочного развития.

### Список литературы

1. Давыденко, А.С. О специфике формирования корпоративных отношений в Российской Федерации / А.С. Давыденко, В.В. Ключай // Экономические науки. – 2007. – №4(29). – С. 27-32
2. Устюжанина, Е. В. Состояние и перспективы развития корпоративного сектора российской экономики / Е. В.Устюжанина, С. Г.Евсюков, А. Г. Петров– М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 141 с.
3. Яковлев, А. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса / А.Яковлев, Ю. Симачев, Ю. Данилов // Вопросы экономики. – 2009. – №6– С. 54-63

## НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РФ В 2014-2016 ГГ И СТАНОВЛЕНИЕ БАНКОВ-ИНВЕСТОРОВ

**Олешева Е.Е.**

Вологодский институт права и экономики ФСИН России, г. Вологда

В середине текущего десятилетия экономика России оказалась перед долговременными системными вызовами, отражающими как мировые тенденции, так и внутренние барьеры развития, обнажающие проблемные ее элементы. На протяжении многих десятилетий налоговые поступления составляли большую часть доходных статей бюджета страны, задавая и предопределяя основные тенденции проведения налоговой политики государства. Поэтому вопросы, связанные с оптимизацией налоговой нагрузки и поддержанием инвестиционной активности остаются весьма актуальными и в настоящее время.

Среди основных опасных явлений, составляющих основную угрозу отечественной экономики, можно выделить усиление глобальной конкуренции, охватывающей не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы национального управления и поддержки инноваций.

Особенность перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития состоит в том, что России предстоит не только решать задачи догоняющего развития, но одновременно двигаться с опережением. При этом в условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно достичь уровня развитых стран по показателям благосостояния и сбалансированному развитию, не обеспечивая необходимое развитие тех секторов российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировой системе хозяйствования и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества. Это невозможно без эффективного функционирования развитой системы финансовых институтов, адаптированной к потребностям инновационной экономики.

Поскольку ранее нами был затронут вопрос об эффективности проведения налоговой политики России, необходимо перейти к основному документу, определяющие ее основные тенденции. В качестве такого выступают Основные направления налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. Анализ основных положений данного документа позволяет сделать следующие выводы. Так, в указанный период приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики остаются концептуально постоянными, как и ранее. Среди которых создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе, занимает особое значение. Основными целями налоговой политики продолжают оставаться поддержка инвестиций, развитие человеческого капитала, повышение предпринимательской активности. Важнейшим фактором проводимой налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации.

Одним из приоритетных направлений Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года является усиление стимулирующего влияния налоговой системы на развитие экономики при одновременном устойчивом выполнении фискальной функции. При этом, как подчеркивается в документе, создание высококонкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику, возможно только при наличии самостоятельных экономических институтов, способных стать опорными точками развития инновационной экономики с ярко выраженной инвестиционной направленностью [1].

Необходимо отметить, что значительное количество изменений в налоговом законодательстве приурочено к созданию в России Международного финансового центра. В целях стимулирования инвестиционной деятельности будет изменен порядок уплаты налогов на финансовых рынках. В частности, планируется снизить контроль за ставками по банковским кредитам, привлекаемым предприятиями. Такое изменение представляет

наибольший интерес, поскольку количество потенциальных заемщиков значительно превышает количество потенциальных инвесторов.

В условиях становления международных экономических связей современная банковская система становится ведущей сферой национального хозяйства любого развитого государства. Она управляет в государстве системой платежей и расчетов; большую часть своих коммерческих сделок осуществляет через вклады, инвестиции и кредитные операции, а также банки направляют сбережения населения к фирмам и производственным структурам. Необходимо отметить, что современная банковская система предлагает широкий спектр услуг своим клиентам – от традиционных депозитно-ссудных и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, среди которых лизинг, факторинг, траст.

В настоящее время невозможно представить нашу повседневную жизнь без банков. Они обеспечивают жизнедеятельность экономики, оставаясь при этом не на виду у широких масс. Однако нельзя забывать и тот факт, что и в процессе функционирования банковских структур возникают проблемы, акцентирующие наше внимание на потребности и затруднения, которые надо обеспечивать и решать. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – одна из важнейших и чрезвычайно сложных задач, стоящих перед современной Россией. Только таким путем можно создать благоприятные условия для развития и деятельности банковской системы – необходимого компонента для эффективной деятельности рыночных механизмов. Нельзя не отметить также, что в рамках развитых товарных и финансовых рынков структура банковской системы резко усложняется. Появляются новые виды финансовых учреждений, новые кредитные учреждения, инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Итак, мы указали, что банк – кредитная организация. Последняя в качестве своей основной цели деятельности признает извлечение прибыли. Однако, по нашему мнению, здесь и заложен основной пласт непонимания между кредитором и заемщиком, поскольку банки не провозглашают в качестве приоритетов – общественные выгоды. Непонимание в своей более острой форме приводит к дефициту доверия. [2]

Поскольку мы обратились к понятию расширенного воспроизводства в отношении банков. Считаем необходимым уточнить его. В хозяйственной жизни воспроизводство (англ. reproduction) — непрерывно продолжающийся (незатухающий, бесконечно повторяемый) процесс производства благ, по ходу которого возобновляются (воспроизводятся) и жизненные средства, и их производители (человек как потребитель и как рабочая сила), и производственные отношения между участниками этого общественного процесса<sup>1</sup>.

На наш взгляд, именно количественный аспект, выступающий в качестве критерия классификации воспроизводства, может четко выстроить логическую цепочку наших суждений:

- простое воспроизводство (англ. simple reproduction) — возобновляющееся в неизменном объеме;

- расширенное воспроизводство (англ. expanded reproduction) — возобновляющееся в возрастающем объеме.

В данном случае нас интересуют именно характеристики возобновляющегося и возрастающего объема кредитов - «expanded reproduction of credit» -, а именно «кредитной экспансии». Поэтому приемлемым считаем привести весь спектр операций, которые банки могут осуществлять, дабы обеспечить оптимальный приток денег в экономику. Итак, к таковым можно отнести:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);

- размещение указанных привлеченных средств от своего имени и за свой счет;

- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

- осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;

- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;

- выдача банковских гарантий;

- осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Электронная энциклопедия Википедия Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Воспроизводство\\_\(экономика\)](http://ru.wikipedia.org/wiki/Воспроизводство_(экономика))

<sup>2</sup> См. ст. 5 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. N 395-1 "О банках и банковской деятельности" с изм. от 6 декабря 2011 г.

Именно эти законодательно утвержденные права банков дают плодотворную почву кредитной экспансии, что в последующем позволит не только беспрепятственно развиваться банкам, но и полноценно выполнять ими свою инвестиционную функцию, что будет содействовать становлению социально-ориентированной инновационной экономики.

#### **Список литературы**

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
2. Кошко О.В., Олешева Е.Е. Теория денег: от «денежного хаоса» к всеобщему доверию. Монография. – Вологда: ВоГТУ. – 2012. – 190 с.

### **ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОСТОЯНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ**

**Бухвостова Н.С.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет -учебно-научно-производственный комплекс», г.Орел

#### **Аннотация**

В статье рассматривается вопрос обеспечения национальной экономической безопасности как одной из главных функций государства. Государство должно обеспечивать такое состояние экономики, которое необходимо для нормального существования и развития государства, общества и личности.

#### **Abstract**

The article discusses the issue of national economic security as one of the main functions of the government. The government must ensure the state of the economy, which is necessary for normal existence and development of the government, society and the personality.

#### **Введение**

В Законе Российской Федерации "О безопасности" понятие "национальная безопасность" определяется как "состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз". [1]. Как видно из этого определения деятельность государства по защите своих интересов состоит не только в определении внешних и внутренних угроз, но и в выработке мероприятий, которые позволят их определить. Для этого еще в далеком 1996 г. в Постановлении Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. N 1569 был разработан перечень индикаторов национальной безопасности. Они имеют важнейшее значение, так как по величине индикаторов можно определить степень защищенности экономики России на данный момент. Степень же экономической защищенности заключается в развитии и устойчивости национального хозяйства. Эти два критерия определяют надежность, прочность, способность поддерживать единую структуру элементов хозяйства страны, а их развитие влияет на возможность сопротивляться внутренним и внешним воздействиям, поэтому они так важны для национальной экономической безопасности.

#### **Пороговые значения индикаторов экономической безопасности**

Мониторинг индикаторов национальной безопасности позволяет выявить различные угрозы интересам страны. Отклонение таких значений могут нанести непоправимый вред безопасности страны и его населения.

Таким образом, пороговыми значениями экономической безопасности государства являются количественные индикаторы, которые выражают допустимые пропорции хозяйственной деятельности. Несоблюдение их препятствует экономическому развитию воспроизводства, что угрожает экономической безопасности страны [2].

Попытаемся проанализировать индикаторы экономической безопасности Российской Федерации в 2013 гг.

Объем ВВП в 2013 г. составил 66755,3 млрд. руб. По сравнению с предыдущим годом, мы видим увеличение этого показателя на 7,3%. (в 2012 г. данный показатель составлял 62218,4 млрд. руб.). При пересчете порогового значения 1998 г. с учетом индексы цен, мы получили 7440 млрд. руб. Мы видим, что значение показателя ниже порогового значения. Это является угрозой для национальной безопасности России. Причины следует искать в несоответствии развития отраслей экономики, недостаток инвестиций в российскую экономику, ориентация на добывающую промышленность, низкая производительность труда.

Другими важными показателями безопасности являются отношение объема внешнего и внутреннего долга к ВВП. Внешний долг в 2013 году составил 55, 83 млрд. долларов (1822,85 млрд. руб.), а внутренний долг - 5722,24 млрд. руб. Вычислив соответствующие показатели, мы увидели, что они намного ниже порогового значения. Это говорит о том, что объем внешнего и внутреннего долга не угрожает экономике страны, то есть их величина настолько низка, что нет необходимости в увеличении налогов, которые в свою очередь могут подорвать экономические стимулы развития производства.

Объем промышленного производства в 2013г. сократился на 0,1% по сравнению с предыдущим и составил 41288, млрд. руб. Однако промышленное производство - это обобщенный показатель, который включает в себя производство электроэнергии, индекс обрабатывающей и добывающей промышленности. Главный национальный приоритет страны в области экономики – это повышение благосостояния народа. Для анализа социального положения населения используется три индикатора: соотношение среднедушевого дохода и прожиточного минимума; доля населения с доходами ниже прожиточного минимума; соотношение доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения. Мировой опыт свидетельствует, что если доля населения, живущего ниже прожиточного минимума, составляет 7-10, то опасность социальных конфликтов минимальна. На данный момент это условие нарушено. В настоящее время данный показатель составляет 16,2 раза. Замедление экономического роста, неравномерность доходов по отраслевым и территориальным вертикалям и демографической горизонтали являются индикаторами нарушения сбалансированного функционирования экономики. Еще один индикатор, который имеет немаловажное значение - уровень безработицы. В 2012 году численность экономического активного населения составляла 75676,1 тыс. чел, а в 2013 году произошло уменьшение на 0,2 %. И численность составила 75528,9 тыс. чел. Говоря о безработных, то их численность с 2012 года практически не изменилась. ( в 2012г. 4130 тыс. чел, в 2013 г.- 4137 тыс.чел).

Существует также и множества других критериев, которые смогут сделать вывод о состоянии экономической безопасности. Проанализировав данные таблицы, можно определить влияние каждого показателя на главный национальный приоритет – уровень благосостояния народа, сравнив с их пороговыми значениями. Этот индикатор будет являться исходным при расчетах порогового значения ВВП (с учетом инфляции) в планируемом периоде.

Таблица 1

Сопоставление фактических и прогнозных индикаторов экономической безопасности России с их пороговыми значениями 2013 г.

Индикаторы экономической безопасности	Пороговые значения индикаторов	Уровень индикаторов 2013 г.
Объем ВВП, млрд.руб. <sup>3</sup>	6000/74400 <sup>4</sup>	66755,3
Валовый сбор зерна (млн.т)	70	92,4
Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	25	19,87
Продолжительность жизни населения	79	70,77
Соотношение доходов 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения (раз)	8	16,2
Доля населения с уровнем денежных доходов ниже прожиточного минимума, в % ко всему населению	7	7,8
Дефицит федерального бюджета, в % к ВВП	3	1,2
Отношение внутреннего долга к ВВП	30	8,5
Отношение внешнего долга к ВВП	25	2,7
Расходы на оборону, в % к ВВП	3	1,6
Уровень монетизации (M2 на конец года в % к ВВП)	50	47,1
Уровень безработицы по методологии, в % к экономически активному населению	7	1,2
Уровень инфляции, в %	10	6,5

Рассчитано по: Россия 2014: Стат. справочник/P76 Росстат. – М., 2014. – 62 с.

<sup>3</sup> Пороговые значения рассчитаны в ценах 1998 г.

<sup>4</sup> В числителе пороговое значение в ценах 1998 г., в знаменателе – в ценах 2013 г. с учетом годовых индексов-дефляторов. 1998-2013 гг. – в текущих ценах соответствующего года.

Также в таблице приведен ряд других показателей, которые также важны при определении состояния экономической безопасности страны

#### Заключение

Проанализированные фактические и пороговые значения индикаторов не могут дать точной характеристики состояния социально-экономического развития. Состояние экономической безопасности нельзя точно определить, так как не все показатели соответствуют реальному положению вещей. Некоторые из них значительно хуже пороговых значений, другие же - намного лучше. Однако государству все же следует обратить внимание на значительные отклонения показателей, так как они указывают на угрозы национальной безопасности и их остроту и определяют порядок устранения таких проблем.

#### Список литературы

1. См. Закон Российской Федерации "О безопасности" (в редакции Указа Президента РФ от 24 декабря 1993 года № 2288 и Федерального закона от 25 июля 2002 года № 116-ФЗ). // Закон Российской Федерации "О безопасности". Федеральный закон "О Федеральной службе безопасности". - М.: "Ось-89", 2004. - 48 с.
2. Постановление Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. N 1569 "О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений), одобренной Указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. N 608"[Электронный ресурс]: Система ГАРАНТ офиц. сайт. URL: <http://base.garant.ru/135355/#ixzz3EQznLZ67>
3. Экономическая безопасность хозяйственных систем: учебник / под ред. А.В.Колосова. М.: Изд-во РАГС. 446 с.
4. Россия` 2014: Стат. справочник/Р76 Росстат. – М., 2014. – 62 с.
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <http://www.gks.ru/>.
6. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <http://minfin.ru/ru/>.

## СЕКЦИЯ №2.

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

#### АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

Есина О.И.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва

Любая экономическая система зависима от инвестиций, которые обеспечивают модернизацию и обновление производственных фондов и создают условия для разработки новых технологий и продукции. Объемы и направления вкладываемых в экономику инвестиционных ресурсов зависят от ее конкурентоспособности, а также от действующего нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности и общего инвестиционного климата.

Для российской экономики вопросы инвестиций стоят особенно остро в связи с необходимостью кардинальной модернизации промышленности, транспортной инфраструктуры и сферы научных разработок.

Достижение роста инвестиций и переход на инновационный вариант развития российской экономики подразумевает активную государственную инвестиционную политику, без которой осуществление всех предлагаемых мер по модернизации экономики страны будет не возможен. Данная политика должна включать не только меры по стимулированию частных инвестиций в экономику страны, но и активное участие самого государства в процессе инвестиций в основные фонды и научно-исследовательскую деятельность.

В рамках исследования ставится задача, провести сравнительный анализ показателей, характеризующих инвестиционно-инновационную деятельность России и ее федеральных округов, что позволит выявить тенденции в развитии данной сферы, а также установить региональную дифференциацию.

Данные, приведенные в Табл.1 иллюстрируют динамику доли инвестиций в основной капитал по федеральным округам России.

Таблица 1

Динамика доли инвестиций в основной капитал по федеральным округам России\*

Субъекты	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Изменения	
							Абс.	Отн., %
РФ, млн. руб.	671622 2	8781616	7976013	915209 6	1103565 2	12568835	+585261 3	+87,14
РФ	100	100	100	100	100	100	0	0
ЦФО	26,5	25,94	23,58	22,94	22,28	21,4	-5,1	-19,25
СЗФО	12,4	11,85	11,49	12,4	12,05	11,53	-0,87	-7,02
ЮФО	7,4	8,02	8,89	9,92	9,78	9,8	+2,4	+32,43
СКФО	2,98	2,96	3,35	3,42	3,15	3,16	+0,18	+6,04
ПФО	17,1	16,91	15,83	15,71	15,43	15,76	-1,34	-7,84
УФО	16,57	16,88	16,14	16,29	16,66	15,87	-0,7	-4,2
СФО	10,56	10,76	10,48	10,71	11,05	11,27	+0,71	+6,72
ДВФО	6,5	6,66	10,57	8,61	9,61	7,48	+0,98	+15,08

\*Расчеты автора на основе статистических показателей, размещенных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики

Данные, приведенные в Табл. 1, свидетельствует об устойчивом росте доли инвестиций в основной капитал России (+87,14%). Такую динамику необходимо рассматривать как положительную, т.к. вложения в основной капитал позволяют обновлять основные фонды и таким образом осуществлять техническую модернизацию экономики.

Анализ динамики доли инвестиций в основной капитал по федеральным округам России позволил выделить территориальную дифференциацию по данному показателю, а также следующие тенденции в изменении структуры инвестиций в основной капитал в течении исследуемого периода 2007-2012 гг. Необходимо отметить, что наибольшая доля в структуре инвестиций России на протяжении анализируемого периода занимает ЦФО. Однако его доля имеет устойчивую тенденцию к сокращению, которое составило в 2012 г. относительно 2007 г. 19,25%. Также отрицательную тенденцию изменения доли инвестиций в основной капитал России в территориальном разрезе имеют СЗФО, ПФО, УФО (соответственно -7,2%, -7,84% -4,2%). Наибольший рост доли инвестиций в основной капитал, согласно данным табл. 2, отмечен по Южному федеральному округу (+32,43%), что обусловлено проведением Зимних Олимпийских игр в г. Сочи (Краснодарский край) в 2012 г. Значительное изменение в структуре исследуемого показателя отмечается по ДФО (+15,08%).

Данные Табл.2 позволяют охарактеризовать степень внедрения результатов научно-технического прогресса в целом по России, а также ее территориальный аспект.

Таблица 2

Динамика количества используемых передовых технологий\*

Субъекты	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Изменения	
							Абс.	Отн., %
РФ, шт.	180324	184374	201586	203330	191650	191372	+11048	+6,13
РФ, %	100	100	100	100	100	100	0	0
ЦФО	35,64	32,61	33,67	33,91	32,91	32,81	-2,83	-7,94
СЗФО	6,47	7,3	7,18	8,17	9,34	9,13	+2,66	+41,11
ЮФО	3,92	4,2	4,11	3,81	3,92	4,1	+0,18	+4,6
СКФО	1,29	1,36	1,56	1,61	1,05	0,97	-0,32	-24,81
ПФО	33,17	34,56	32,2	28,23	29,13	28,73	-4,44	-13,39
УФО	10,5	10,16	11,14	13,48	12,34	12,92	+2,42	+23,05
СФО	6,57	7,1	7,37	7,82	7,87	8,31	+1,74	+26,48
ДВФО	2,44	2,71	2,76	2,75	3,44	3,04	+0,6	+24,59

\* Расчеты автора на основе статистических показателей, размещенных на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики

Данные, приведенные в Табл.2, позволяют оценить пространственный аспект инновационного потенциала России. В целом по России необходимо отметить, что наблюдается рост используемых передовых технологий (+6,13%), однако такого темпа явно недостаточно для реализации инновационного пути. Анализ регионального аспекта свидетельствует о различном инновационном потенциале федеральных округов. Так, если по Северо-Западному, Уральскому, Сибирскому и Дальневосточному федеральным округам наблюдается значительное увеличение доли используемых передовых технологий (соответственно +41,11%, +23,05%, +26,48, +24,59%) за исследуемый период, то по Центральному, Северо-Кавказскому и Приволжскому федеральным округам наблюдается снижение доли используемых передовых технологий. В то же время необходимо отметить, что, несмотря на отрицательную динамику исследуемого показателя, доля Центрального и Приволжского федеральных округов в структуре максимальна. Минимальная доля используемых передовых технологий на протяжении 2007-2012 гг. остается у Северо-Кавказского федерального округа.

Таким образом, проведенный анализ инвестиционно-инновационных процессов в России в период 2007-2012 гг., позволил установить следующие тенденции:

1. Отмечен рост доли инвестиций в основной капитал. Данную тенденцию необходимо рассматривать как положительную, т.к. в этом случае инвестиции способствуют обновлению основных фондов, износ которых в целом по России достаточно велик и в 2012 г. составил 45,9%.
2. Установлены положительные динамики количества используемых передовых технологий и инновационной активности, однако, их рост незначительный.

Также в ходе проведенного исследования оценено влияние федеральных округов на общероссийские инвестиционно-инновационные показатели. Необходимо отметить, что роль федеральных округов в инвестиционной и инновационной политике России определяется имеющимися природно-ресурсными, экономическими, социальными возможностями. Для российских регионов характерна дифференциация в социально-экономическом развитии, в том числе и по инвестиционно-инновационным показателям (Табл.3).

Таблица 3

Показатели, характеризующие инвестиционные процессы\*

Показатели	Минимальное значение	Максимальное значение	Разрыв
Показатели, характеризующие инвестиционные процессы			
1. Доля инвестиций в основной капитал	3,16 СКФО	21,4 ЦФО	6,77
2. Доля инвестиций по видам основных фондов: - жилище; - здания и сооружения; - машины, оборудование и транспортное средство	8,6 ДВФО	24,6 СКФО	2,86
	37,8 ПФО	62,8 ДВФО	1,66
	25,2 ЮФО	43,5 ЦФО	1,73
3. Структура источников финансирования: - собственные; - привлеченные	26,3 СКФО	52,4 УФО	1,99
	47,6 УФО	73,7 СКФО	1,55
Показатели, характеризующие инвестиционные процессы			
1. Количество используемых передовых технологий	0,97 СКФО	32,81 ЦФО	33,82
2. Инновационная активность	6,4 СКФО	11,9 ПФО	1,86

\* Расчеты автора.

Значения, приведенные в табл.3 свидетельствуют, что наибольший разрыв, по показателям, характеризующими инвестиционно-инновационный процесс, наблюдается по доли инвестиций в основной капитал (разрыв 6,77 раз), а также по количеству используемых передовых технологий (разрыв 33,82 раз). Федеральный округ по которому данные показатели максимальные - Центральный, а минимальные – Северо-Кавказский.

Очевидно, что Северо-Кавказский федеральный округ не обладает инвестиционной привлекательностью по причине нестабильности экономической и социально-политической обстановки. Некоторые субъекты

Российской Федерации, входящие в состав Северо-Кавказского федерального округа, принадлежат к числу наименее экономически развитых субъектов Российской Федерации в силу крайне низкого уровня развития экономики и социальной сферы, характеризующейся высокой степенью безработицы, сложной криминогенной обстановкой и напряженной этнополитической ситуацией. В связи с тем, что средства федерального бюджета направляются в основном на поддержание социальной сферы и в значительно меньшей степени - на стимулирование развития реального сектора экономики, этим обусловлено медленное инвестиционно-инновационное развитие территории.

### Список литературы

1. Инвестиционная стратегия региона. Режим доступа: <http://www.keypartner.ru/developments/invstrategy/>
2. Институт приоритетных региональных проектов. Режим доступа: <http://interregional.ru/invest/asi>
3. Кузык, Б.Н. Россия – 2050. Стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 627 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Управление инновационным развитием региона. Режим доступа: <http://www.spbume.ru/up/article/img/un/izd/innov.pdf>

## ДВОЙСТВЕННАЯ ПРИРОДА АУДИТОРИИ СМИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕДИАБИЗНЕСА

**Бирюков В.А.**

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова, г.Москва

Двойственная природа массмедиа, которые одновременно являются социокультурным институтом и сферой бизнеса, определяет два возможных подхода к аудитории СМИ. Один из них рассматривает аудиторию как «публику» и описывает процессы освоения символического содержания СМИ – идей, смыслов, ценностей, идеологических концепций и т.п. Другой рассматривает аудиторию с точки зрения рынка, как потенциальных потребителей – и медиапродуктов, и других товаров и услуг, которые могут предложить рекламодатели, используя СМИ как информационный канал.

В медиаиндустрии, которая представляет собой двоянный рынок, положение аудитории также двойственно: она является и потребителем, и продуктом СМИ. На рынке контента аудитория – активный субъект (потребитель), а на рынке аудитории она рассматривается как продукт и сама становится товаром (аудитория рекламы).

На Рисунке 1 представлена схема функционирования рынка аудитории как процесса взаимодействия его основных субъектов, предложенная Ф. Наполи [3]. Это рынок, где производится и продается особый продукт – аудитории, точнее, «аудиторный продукт», как называет его Ф. Наполи. Чтобы понять логику, следует «читать» схему слева направо: сплошные стрелки отражают процесс производства и продажи «аудиторного продукта».

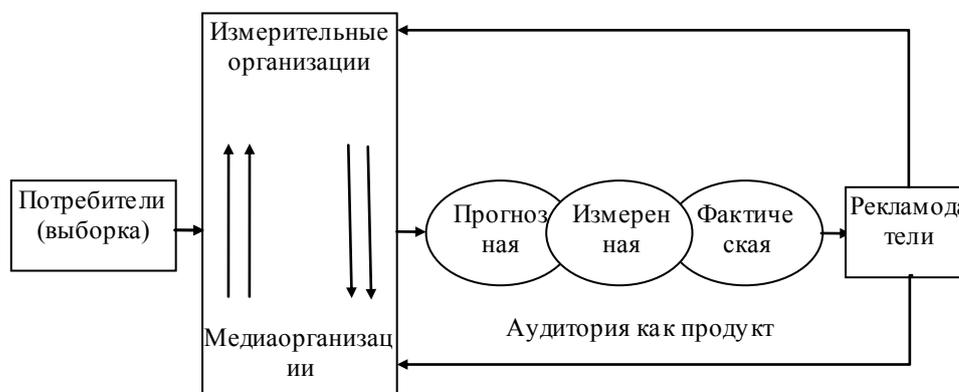


Рис.1. Взаимодействие основных субъектов рынка аудитории СМИ

В левой части схемы расположены потребители, что отражает их положение в качестве исходной точки («сырья») для производства «аудиторного продукта». Превращение потребителей в «аудиторный продукт» происходит в результате одновременного взаимодействия потребителей со СМИ (медиаорганизацией) и службой измерения аудитории (измерительной организацией). Взаимодействие потребителей с медиаорганизацией происходит в процессе медиапотребления, с измерителем – в процессе регистрации этого медиапотребления. Важно отметить, что в силу материально-технических и финансовых ограничений уровень медиапотребления измеряют на небольшой части (выборке) потребителей и поведение этих нескольких тысяч потребителей (респондентов) затем проецируется на всю совокупность потребителей. Медиаорганизации и измерители аудитории представлены в одном прямоугольнике, потому что они имеют одинаково важное значение для производства «аудиторного продукта». Без медиаорганизаций (СМИ) не существует аудитории, которую можно измерить. Аналогично без измерительных организаций не существует осязаемых аудиторных данных, т.е. аудитории, которую можно продать рекламодателям.

Следующий шаг (представленный в правой части схемы) – получение «аудиторного продукта» рекламодателями. Здесь необходимо отметить особенность рынка аудитории, состоящую в том, что продажа и покупка продукта здесь происходит до того, как он был фактически произведен.

На Рисунке 1 (схема Ф. Наполи) аудитория как продукт представлена в трех состояниях: как прогнозная, измеренная и фактическая [3]. Они взаимосвязаны и близки, но все же не идентичны, поэтому изображены в виде трех перекрывающихся сфер.

Сделки на рынке аудитории начинаются с прогнозной аудитории, так как рекламодатели обычно покупают аудиторию, которые еще не произведены. Основная причина кроется в том, что аудитории СМИ – продукт «скоропортящийся», «сиюминутный» [1]. В отличие от медиа-контента (другого продукта СМИ), который имеет практически неограниченный «срок хранения» и может быть продан и перепродан в течение неопределенно долгого времени, «срок годности» аудиторий СМИ исключительно короткий: он длится только в период, в течение которого происходит потребление медиапродукта (контента СМИ). Исследователь массмедиа Йен Энг описала аудитории СМИ как «очень мимолетные продукты», которые «устаревают почти мгновенно» [2]. Особенно характерно для вещательных медиа (телевидение, радио), основанных на «сиюминутности» коммуникации. Интересное наблюдение в с этим, сделанное Х. Бевилль, приводит Ф. Наполи: «...после того программа вышла в эфир, аудитория и потенциальное рекламное время, которое она содержит, уходят навсегда и не могут быть восстановлены. Как пустые места, которые остаются в самолете, когда он взлетает, или билет, который еще лежит в кассе после воскресного футбольного матча, эти непроданные «продукты» потеряны навсегда, выброшены на ветер – нет никаких шансов на получение от них дохода позднее» [3].

Главной сложностью при работе с рынком аудитории является то, что аудитория должна быть продана еще до того, как медиаконтент будет распространен и потреблен; в то же время размер и состав аудитории может быть определен только после того, как медиапродукт потреблен, когда покупка или продажа аудитории уже невозможна, поскольку «аудиторного продукта» уже нет. Это означает, что покупка и продажа «аудиторного продукта» должна происходить до того, как он произведен. Договоренности между покупателями и продавцами на медиарекламном рынке основаны на согласованных прогнозах вероятного размера и состава аудитории конкретного СМИ. Покупатели и продавцы собираются вместе, каждый со своей собственной оценкой вероятной аудитории, которую это СМИ предоставит. Неудивительно, что прогнозы продавца обычно немного оптимистичнее прогнозов покупателей. В конечном счете, однако, им удается договориться по поводу ожидаемой аудитории и совершить сделку. Но до тех пор, пока СМИ не представит свой контентный продукт и не появятся данные измерений, никто не знает наверняка ни размеров, ни состава аудитории, которую приобрел рекламодатель. Таким образом, заключается необычное рыночное соглашение – когда товарный обмен основан на том, что, по существу, является экспертным предположением о количестве и качестве продукта.

На этом основании особую важность в медиарекламном бизнесе приобретает прогнозирование аудитории. Поскольку «аудиторный продукт» производится из «сырья», которое СМИ и службы измерения аудитории не могут эффективно контролировать, единственным инструментом прогнозирования становится понимание поведения аудитории, основанное на многолетнем наблюдении и анализе данных о медиапотреблении ее различных групп.

Прогнозная аудитория, таким образом, представляет собой начальный аудиторный продукт. Точность прогноза затем сверяется с данными измерений аудитории, полученными после того, как медиапродукт был предоставлен и потреблен аудиторией.

Аудиторные данные, представленные измерительной организацией, – это измеренная аудитория [1]. Хотя прогнозная аудитория является отправной точкой для любой аудиторной сделки, измеренная аудитория представляет собой основную валюту рынка аудитории и потому является ключевым инвариантом аудиторного

продукта. Прогнозные аудитории используются лишь на начальных стадиях аудиторных сделок, однако их фактическое качество подтверждается данными измерений; в конечном счете, все аудиторные сделки заключаются на основе измеренной аудитории: пунктов рейтинга и других показателей.

Вместе с тем участники рынка понимают, что измеренная аудитория (хотя она, конечно, более осязаемая и точная, чем прогнозная) может существенно отличаться от реальной, фактической аудитории.

Учитывая, что никто не знает наверняка, насколько точной является конкретная технология медиаизмерений, фактическая аудитория, по существу, является «непознаваемой». В то же время она важная составляющая «аудиторного продукта», потому, что рекламодатели и СМИ часто сопоставляют (каждый по-своему) измеренные аудитории с собственными представлениями о фактических аудиториях. На этих сопоставлениях основаны определенные действия на рынке. Если, например, рекламодатели считают, что измеренная аудитория для конкретного медиа значительно отклоняется от фактической, то у них есть основания полагать, что они тратят свои рекламные бюджеты неэффективно и не получают продукт, за который заплатили. В таких случаях рекламодатель, скорее всего, будет искать другие варианты размещения, в других медиа, где, по его мнению, существует большее соответствие между измеренными и фактическими аудиториями. Хотя недоверие и вопросы к системе измерений периодически возникают, тем не менее в ежедневном, рутинном процессе функционирования медиарекламного рынка покупатели и продавцы обычно рассматривают измеренные аудитории как точные репрезентации аудитории фактической – в первую очередь чтобы избежать дополнительных проблем.

Итак, СМИ, обладая разными техническими возможностями доставки и предлагая разный контент, производят аудитории с разными характеристиками. При этом одни аудитории более ценны и востребованы рекламодателями, чем другие. Важной особенностью рынка аудитории является то, что разные ее типы имеют разную стоимость (поэтому состав аудитории часто ассоциируется с ее «качеством»).

#### Список литературы

1. Основы медиабизнеса: учебник для студентов вузов / под ред. Е.Л. Вартаковой. – М.: Аспект Пресс, 2014. – 400 с.
2. Ang I. Desperately Seeking the Audience / I. Ang. – London and New York: Routledge, 1991. – 185 p.
3. Napoli P.M. Audience Economics: Media Institutions and the Audience Marketplace / P.M. Napoli. – New York: Columbia University Press, 2003. – 256 p.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ И ПРОБЛЕМА МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Левкин Н.В., Дружинин В.П.

Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск

Впечатляющие экономические успехи российской экономики с 2002 по 2012 гг. были обусловлены несколькими факторами. *Во-первых*, это высокий уровень цен на углеводороды (нефть, газ). На долю нефти и природного газа приходится почти 70 % объема экспорта и приблизительно половина доходов бюджета. В свою очередь высокие цены на нефть обусловили рост внутреннего спроса. *Во-вторых*, это реализация модели догоняющей экономики, когда последние достижения в области НТП наиболее передовых в экономическом отношении стран мира активно импортировались в РФ (прежде всего, это касается финансового сектора экономики, корпоративного управления, логистического бизнеса, нефте- и газодобычи, сферы торговли, общественного питания, автомобилестроения, строительной индустрии). *В-третьих*, относительная стабилизация политической жизни страны и благоприятный внешнеполитический фон также способствовали нормализации экономической ситуации в стране. *В-четвертых*, был предпринят ряд важных шагов в области государственной экономической политики, связанный с деятельностью Центрального Банка РФ и Правительства РФ, а именно: стабилизация курса национальной валюты, достижение относительно невысоких по сравнению с 90-ми годами XX века темпов инфляции, создание стабилизационного фонда и фонда национального благосостояния, дальнейшая интеграция с зарубежными партнерами в рамках Таможенного Союза и ВТО. Кроме того, произошло улучшение налоговой и договорной дисциплины (в 2013 г. РФ поднялась сразу на восемь позиций в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» по сравнению с 2012 г. и заняла 112-е место), для содействия инновационному развитию и снижению нефтегазовой зависимости был создан инновационный центр «Сколково», началась трансформация Москвы в международный финансовый центр, в рамках мероприятий по

деофшоризации российской экономики правительство рассматривает возможность создания зон со специальным налоговым режимом на российской территории, особенно на Дальнем Востоке.

Однако финансово-экономический кризис, разразившийся в 2007–2008 гг., а также режим изоляции России в условиях экономических санкций со стороны США и ряда других стран Запада из-за ситуации вокруг Крыма и Новороссии, показали, что все эти факторы имели лишь тактическое, а не стратегическое значение. Проблема преобладания тактической составляющей над стратегической в государственной экономической политике проистекает из той модели формирования благоприятного инвестиционного климата, которую избрало экономическое руководство страны в последние десятилетия. Эта модель базируется на ряде следующих предпосылок.

1) Инвестиции являются одним из важнейших элементов, на котором базируются экономика и благосостояние государства, развитие производства, предпринимательства и бизнеса. Для привлечения инвестиций необходимо формировать благоприятный инвестиционный климат. При этом инвестиционный климат рассматривается как особая подсистема в институциональной системе экономики, призванная создать предпосылки для развития общественно-экономических отношений и научно-технического обновления производительных сил общества через активную инвестиционную деятельность.

2) Для модернизации российской экономики необходимо привлечение, прежде всего, иностранных инвестиций. Таким образом, благоприятный инвестиционный климат должен формироваться для внешних (зарубежных) инвесторов, а не внутренних (отечественных).

3) Благоприятный инвестиционный климат для зарубежных партнеров – это открытость экономики, завоевание доверия на мировом рынке, активное участие в международном финансовом обмене, жесткая интегрированность национальной экономики в процесс глобального разделения труда, институциональное реформирование, направленное на защиту интересов иностранных инвесторов.

С экономической точки зрения данная модель казалась работоспособной. Но современная экономика представляет собой открытую систему, тесно взаимодействующую с другими сферами жизни человеческого общества – политикой, культурой, религией, демографией. Между этими сферами и экономикой существуют прямые и обратные связи, силы которых подчас не представляется точно оценить. Накладываясь друг на друга, данные связи могут приводить к синергическому эффекту, что еще больше осложняет их анализ. События 2014 г. это наглядно подтвердили. Глобальные экономические интересы США, реализованные во внешней политике этого государства, привели к тому, что существовавшая до последнего времени российская модель формирования благоприятного инвестиционного климата оказалась в долгосрочной перспективе нежизнеспособной. Это произошло из-за того, что крупнейшими иностранными инвесторами в российскую экономику были и остаются до последнего времени США (в 2012 г. – 22,7 % от общего количества проектов с участием ПИИ, реализованных на территории России), а также их политические сателлиты – Германия (21,9 %), Франция и Япония. Таким образом, если инвестиции, связанные со спекулятивным капиталом, приходили в Россию преимущественно из традиционных офшорных государств (страны Бенилюкс, Швейцария, Кипр и т. п.), то зарубежные инвестиции в реальный сектор экономики и инфраструктурные отрасли зависели в основном от тех стран, которые поддерживали экономические санкции против России. Еще одним ударом для экономики России можно считать ограничение доступа к зарубежным кредитным ресурсам, также контролируемым этими странами. В этих условиях становится очевидным, что рассмотренная выше модель формирования благоприятного инвестиционного климата является лишь частным случаем более масштабной модели.

Основой для новой стратегически ориентированной модели формирования благоприятного инвестиционного климата, реализация которой на практике позволит провести расширенную модернизацию российской экономики, должны стать следующие отправные точки. 1) В соответствии с со сложившейся моделью примерно 42 % инвестиций в основной капитал финансируется за счет собственных средств предприятий, а весь объем привлеченных для инвестиций средств образуется из государственных ресурсов (средства бюджета и внебюджетных фондов), средств вышестоящих организаций и кредитных ресурсов. Как видно, доля иностранных инвестиций в реальный сектор экономики страны относительно невелика, а значит и при проведении государственной экономической политики необходимо ориентироваться в первую очередь на формирование благоприятного инвестиционного климата для стратегических инвесторов, т. е. экономических субъектов, которые ориентированы на создание производительной экономики на территории РФ. Важнейшими элементами этого процесса должны стать: существенное снижение кредитных ставок для экономических субъектов, осуществляющих долгосрочные инвестиции в реальный сектор экономики страны; реальная, а не показная борьба с оттоком капитала из РФ, а также с офшорным бизнесом; создание равных стартовых условий для ведения рентабельного бизнеса, как в финансовой сфере, так и в реальном секторе экономики; дальнейшее развитие государственно-частного партнерства в стратегически важных отраслях народного хозяйства (фармацевтика, ИТ-

индустрия, ВПК и т. п.). 2) Ключевые макроэкономические индикаторы (курс рубля, уровни инфляции и безработицы, торговый баланс, золотовалютные резервы и т. п.) должны рассматриваться как производные (следствие) от экономического роста, вызванного инвестициями в реальный сектор экономики, а не как предпосылка для формирования благоприятного инвестиционного климата. При анализе инвестиционного климата и его составляющих нужно ориентироваться на ключевой для любого инвестора показателем – прибылью в долгосрочном временном интервале, а не на гипотетические институциональные составляющие. Необходимо создавать и изменять нормативно-правовую базу (формальные институты) таким образом, чтобы прибыль, получаемая инвесторами на территории Российской Федерации всегда была преимущественно выше аналогичного показателя на территории других стран. Такой подход сразу же отодвигает на второй план проблему рейтингов: для любого предпринимателя прибыль важнее любых рейтинговых оценок. 3) Для инвесторов, чья деятельность в долгосрочной перспективе может подорвать экономический, финансовый, политический, демографический и культурный потенциал Российской Федерации, должны создаваться дополнительные искусственные ограничения. Это означает, что инвестиционный климат формируется по отношению к различным экономическим субъектам с разным уровнем благоприятствования в зависимости от той роли, которую они могут сыграть в Российской Федерации.

**Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 13-32-01269**

#### **Список литературы**

1. Березинская О. Инвестиционный процесс в российской экономике: потенциал и направления активизации / О. Березинская, А. Ведев // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 4 – 16.
2. Ивантер А. Консенсус не достигнут / А. Ивантер, А. Механик, М. Рогожников, В. Фадеев // Эксперт. – 2013. – № 25. – С. 15–25.
3. Инвестиционный менеджмент: Учебное пособие / кол. авторов; под ред. В. В. Мищенко. – М.: КНОРУС, 2008. – 400 с.
4. Левкин Н. В. Институциональные аспекты формирования благоприятного инвестиционного климата в странах с экономикой транзитивного типа / Н. В. Левкин, Д. С. Терещенко. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2014. – 124 с.

## **ИННОВАЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ КАЧЕСТВЕННОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Любимова И.А., Павлов А.Ю.**

Инженерно-технологическая академия Южного Федерального университета, г. Таганрог

В наше время научно-технический прогресс постоянно диктует условия, при которых растет конкуренция, затраты и риски предприятий. Инновационные технологии охватывают абсолютно все аспекты жизнедеятельности как предприятия, так и человека. Развивающемуся предприятию уже сложно оставаться в стороне от введения инноваций, будь то новое оборудование, новая технология управления персоналом или же новые материалы.

Существует множество определений понятия «инновации». Если обратиться к первоначальным источникам, то «инновация»- это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Само понятие впервые появилось в научных исследованиях XIX в. Новую жизнь понятие «инновация» получило в начале XX в. в научных работах экономиста Й. Шумпетера в результате анализа «инновационных комбинаций», изменений в развитии экономических систем. Именно Шумпетером было впервые введено данное понятие.

В мире проводится множество исследований о влиянии введения инноваций в производственную, социальную или иную сферу деятельности предприятий. Опыт эксплуатации гибких автоматизированных производств показывает существенные преимущества по сравнению с оборудованием традиционного выполнения: удельный вес оплаты труда уменьшается на 25-30%, накладные расходы - более чем на 80%, производственная площадь - на 60%, а длительность производственного цикла сокращается в 5-6 раз. Среди глобальных технических нововведений по степени влияния на экономику предприятия отличаются роторные и роторно-конвейерные линии. По сравнению с традиционными орудиями труда, в зависимости от сложности производимых деталей, они обеспечивают: повышение производительности труда - в 4-10 раз, уменьшение

объема необходимой производственной площади - в 2-2,5 раза, сокращение длительности цикла изготовления - в 15-20, а объема транспортировки изделий - в 25-30 раз.

Введение новых технологий в производство заметно сказывается не только на экономическом развитии предприятий, но и на социальных процессах. Новое оборудование зачастую экологически чище и безопаснее для людей за счет автоматизации многих процессов.

Инновации возможны не только на производстве, но и в социальной жизни работников. Новые методики управлением персонала благоприятно сказываются на работе сотрудников. Существуют способы улучшения качества работы людей, и как результат их применения, улучшается и качество жизни населения. Уменьшение возникновения стрессовых ситуаций, увеличение работоспособности и заработных плат, сокращение сроков на выполнение механических работ - все это показатели влияния прогресса на социальную и экономическую жизнь населения.

По данным Федеральной службы государственной статистики в Российской Федерации наиболее успешными в своей сфере являются предприятия, инновационная деятельность которых постоянной поддерживается и инвестируется. Анализ проведен на основании расчета показателей экономического эффекта, выхода продукции на рынки сбыта, внедрения нововведений в практику и проведения научных и исследовательских разработок.

В таблице можно видеть постоянное увеличение внедрения инноваций в работу предприятий России. Затраты на внедрение также растут. Данные показывают, насколько увеличивается популяризация инновационной модернизации предприятия в РФ.

Таблица 1

Инновационная активность малых предприятий промышленного производства

Название показателя	2011	2012	2013
Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %	8,9	9,1	8,9
Объем инновационных товаров, работ, услуг малых предприятий, млн. руб.	2106740,7	2872905,1	3507866
Затраты на технологические инновации, в фактически действующих ценах, млн. руб.	733816	904560,8	1112429,2

Такая тенденция только подтверждает значимость инновационных технологий на предприятиях.

Инновации необходимы каждому предприятию. Успешность их введения зависит от последовательного и подробного анализа, который необходимо проводить перед их внедрением. Зачастую руководители предприятий внедряют инновационную технологию, не узнав степень ее необходимости на предприятии. Многие же забывают о полезности инноваций не только в сфере производства, но и в социальной сфере. В России социальные инновации являются недоиспользованным ресурсом. Руководители забывают о том, что технологические и социальные инновации взаимосвязаны. Социальные инновации стоят в десятки раз дешевле, и приносят на порядок больший доход, чем традиционные «технологические» инновации.

Способность предприятия к инновациям в настоящее время является сильным конкурентным преимуществом. Компаниям, не успевшим вовремя инвестировать в технологические бизнес-процессы, будет все труднее выдерживать конкурентную гонку. На отечественном рынке приход крупнейших западных розничных сетей с их методами планирования, взаимодействия с клиентами и поставщиками дал сильный толчок развитию бизнеса местных продавцов.

Рассматривая тенденции введения инновационных технологий по регионам РФ, можно также наблюдать увеличение показателей. Согласно Федеральной службе государственной статистики, самый большой процент предприятий, вводящих в свое производство инновационные технологии за 2013 год, наблюдается в Приволжском федеральном округе. Показатель достиг 11,7 %. Следом, с одинаковыми показателями, идут Северо-Западный и Центральный федеральные округа. Показатель Южного федерального округа составил 7,2 %, Северо-Кавказского федерального округа -5,9 %, Уральского федерального округа -9,6 %, Сибирского федерального округа-9,1 %, Дальневосточного федерального округа-9,5 %. В данных регионах многие компании имеют ряд преимуществ, в том числе и инновационные технологии. Они создают конкурентные отношения, меняют уровень жизни населения.

Инновации меняют мир. Их правильное применение способно изменить жизнь компаний и населения в целом, к лучшему. Инновации дают шанс любой компании выйти на новый уровень, улучшить качество работы персонала, качество выпускаемой продукции. Вся экономика сформировалась благодаря научно-техническому прогрессу, и игнорировать изменения, связанные с развитием экономики в целом, компании просто не могут. Как и у каждого процесса, у инновационного развития есть и пагубные последствия. Тенденция развития каждой компании должна складываться после тщательного анализа и только в этом случае можно достичь более эффективной работы, преимущества перед конкурентами и качества производимой продукции. В современных условиях на мировом рынке не существует единой формы конкуренции. Компании одновременно конкурируют между собой в инновациях, ценах, качестве, и потому предприятие должно действовать во всех направлениях. Такое действие обеспечивает организационная структура предприятия, которая должна иметь эффективное взаимодействие штатного научно-технического и линейного персонала, обеспечивать оперативное и эффективное взаимодействие с внешней средой, а также обеспечивать своевременное и эффективное достижение поставленных целей.

#### **Список литературы**

1. Базилевич В. Д. Неортодоксальная теория Шумпетера // История экономических учений: У 2 ч. - 3-е издание. - К.: Знания, 2006. - Т. 2. - С. 320. - 575 с.
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11.12.2002 г. № 1764-р «Основные направления государственной инвестиционной политики Российской Федерации в сфере науки и технологий».
3. Российский статистический ежегодник. 2009. -М.: Росстат, 2010.
4. Сакс Дж. Рыночная экономика России. Перевод с английского. -М.: «Экономика», 2001. 220 с.
5. Федеральная служба государственной статистики РФ

## **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Зелинская М.В.**

Южный институт менеджмента, г.Краснодар

Современные региональные экономические системы имеют сложную структуру, в которой органично сочетаются такие элементы, как экономическая, технологическая, правовая, социально-культурная составляющая. Однако общее экономическое пространство предполагает формирование и использование единых норм и стандартов организации и управления региональными экономическими процессами для всех указанных составляющих.

Экономическая составляющая регионального хозяйства во многом обусловлена дифференциацией и специализацией данного региона, которые сложились исторически в результате географических, природных и климатических факторов. Технологическая составляющая представляет совокупность применяемых в регионе процессов производства, которые, в свою очередь, зависят от уровня экономического развития. Правовая составляющая регионального хозяйства складывается по мере установления общих правил предпринимательского права, обычаев делового оборота в регионе и норм хозяйственного поведения. Социально-культурная составляющая региона формируется значительно медленнее, так как предусматривает социальное взаимодействие в пространстве и формирование на основе такого взаимодействия устойчивой социальной общности людей.

Каждая из представленных выше подсистем региональной экономики специфична, имеет свою собственную логику развития, свои собственные подсистемы, но функционируют они как элементы целостного организма. Взаимодействие технологической, экономической, правовой, социально-культурной подсистем равноправно, оно не сводится только к экономической детерминанте. Причем разбалансированность в функционировании какой-нибудь одной составляющей, как правило, влияет на регион в целом.

В любом случае обязательной инфраструктурной компонентой функционирования региональных подсистем выступает единое информационное пространство. И региональные власти, и региональные субъекты хозяйствования, и приходящие в регион внешние представители бизнес-сообщества должны работать в среде постоянной информационной обеспеченности. У всех заинтересованных лиц имеются краткосрочные и долгосрочные задачи функционирования, решать которые невозможно без знания реальной картины происходящих в регионе процессов. Информационные потребности региона в общей и специфической

информации призваны обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие этого региона.

Российские субъекты региональных экономических систем имеют доступ к информационным ресурсам региона, однако качество получаемой деловой информации оставляет желать лучшего. Необходимо констатировать, что современный региональный рынок деловой информации, являясь вторичным по отношению к самому бизнесу, слаб. Пока только начинают формироваться контент-проекты, ориентированные на региональный бизнес. Но в основном они или являются рекламными площадками, или политически ангажированными проектами.

Официальные информационные ресурсы регионального уровня формируются региональными комитетами государственной статистики на основе средств электронной обработки данных с последующей загрузкой в региональные базы данных по основным направлениям статистики. Однако эти направления интересны, скорее, для макроэкономических обобщений. Они не дают необходимого региональным пользователям массива информационных ресурсов.

Основная форма распространения статистической информации в России – публикация статистических сборников и пресс-выпусков для средств массовой информации. Для распространения содержащихся в базах данных статистических публикаций в электронном виде Госкомстат России отрабатывает три направления: на основе собственных телекоммуникационных средств, через сеть Интернет, на CD-ROM. Информация, предоставляемая Госкомстатом России, является основой для формирования значительной части информационных ресурсов органов государственной и муниципальной власти.

Неотъемлемым индикатором адекватности отражения информации о состоянии и развитии региональных экономических систем России в действующих базах Росстата выступает своевременность формирования и распространения информации. Изучая этот вопрос, нами было проведено исследование сроков актуализации информации регионального органа статистики - Краснодарстата (Табл. 1).

Таблица 1

Оценка лага во времени при отражении экономических процессов в региональных статистических изданиях

Наименование фонда, содержащего информацию	Срок актуализации информации	Лаг во времени, мес.
Валовой региональный продукт Краснодарского края	май второго года, следующего за отчетным	17
Трудовые ресурсы и оплата труда в организациях Краснодарского края	июнь года, следующего за отчетным	6
Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств в Краснодарском крае	май года, следующего за отчетным	5
Краснодарский край. Статистический ежегодник	декабрь года, следующего за отчетным	12
Социально-экономическое положение Краснодарского края	июнь года, следующего за отчетным	6
Основные фонды Краснодарского края	август года, следующего за отчетным	8
Промышленность Кубани	сентябрь года, следующего за отчетным	9
Численность населения Краснодарского края	август года, следующего за отчетным	8

Актуальность информации – это степень ее соответствия текущим потребностям. По результатам проведенного анализа видно, что по всему спектру информационных ресурсов, формируемому Краснодарстатом, имеется существенный лаг по времени актуализации информации. Причем если по реальному сектору информация формируется с запаздыванием в 5-12 месяцев, то по финансовому сектору – до двух лет, что явно не обеспечивает потребности столь динамично развивающегося сектора.

Характерной особенностью информации, отличающей ее от других объектов природы и общества, является то, что на свойства информации влияют как свойства данных, составляющих ее содержательную часть, так и свойства методов, взаимодействующих с данными в ходе информационного процесса. По окончании процесса свойства информации переносятся на свойства новых данных, то есть свойства методов могут переходить на свойства данных.

Актуальность информации определяется степенью сохранения ценности информации для управления и принятия управленческих решений в момент ее использования и зависит от динамики изменения ее характеристик и от интервала времени, прошедшего с момента возникновения данной информации. По результатам проведенного выше анализа характеристик информационного обеспечения региональных экономических систем современной России, мы приходим к выводу, что ценность ее невысока, т.к. неактуальна на день формирования информационного ресурса. Причиной такого запаздывания итоговой информации является ее обработка и утверждение Росстатом, осуществляющим распределение между регионами сводных результатов функционирования мульти-региональных институциональных единиц, действие которых распространяется на территорию всей страны.

Однако организация работы по формированию информационных ресурсов на макро-уровне включает как государственную, так и негосударственную составляющую. Первая может иметь различные модификации: необособленная организация предполагает проведение статистической работы в подразделениях различных органов управления государства; обособленная – создание специальных учреждений, осуществляющих сбор и обработку информации в масштабе всей страны.

Наряду с государственной системой сбора, анализа и обработки данных должна развиваться, действовать, обобщаться и доводиться до пользователей негосударственная, которая ведется в корпорациях и фирмах, на отдельных предприятиях. Она осуществляет сбор, обработку и анализ информации, необходимой для принятия руководящими органами управленческих решений, планирования экономической деятельности.

Статистическая система России жестко централизована, функции статистической службы выполняют органы государственной и ведомственной статистики. Система государственной статистики находится в ведении Правительства РФ и подчинена ему, что обеспечивает ее связь с органами государственного управления. Она организована в соответствии с административно-территориальным делением страны и имеет иерархическую структуру, включающую три уровня – федеральный, территориальный и муниципальный.

Помимо Росстата, отдельные виды статистических работ осуществляются другими органами государственного управления – Банком России, Минфином, Министерством внутренних дел Российской Федерации, Федеральной миграционной службой, Министерством иностранных дел Российской Федерации, Министерством обороны Российской Федерации и др.

При такой организации статистической работы в России удовлетворяются только информационные потребности органов государственной власти, однако остальные разрезы информации – предпринимательский, научный и индивидуальный – нуждаются в фундаментальной проработке. Она должна ориентироваться на необходимость совмещения воедино информации об основных блоках макроуровня с детальной информацией о самых разнообразных аспектах мезо- и микро-уровня – предприятиях, товарных рынках, конкурентной среде, региональной экономической конъюнктуре и т.д.

## К ВОПРОСУ О МЕРЕ ДОПУСТИМОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКУ

**Шеховцова Ю.А.**

Саратовский военный институт внутренних войск МВД России, г. Саратов

В последние годы появилось немало публикаций, авторы которых с тревогой говорят о расширении государственного вмешательства в российскую экономику. В этом расширении они видят угрозу рыночным реформам, проводимым в нашей стране, и даже признаки возврата к авторитарной плановой модели хозяйствования.

Самую острую критику со стороны авторов указанных публикаций вызывает деятельность государства по наращиванию активов в высокодоходных отраслях экономики. Речь идет об активах ОАО «Газпром» (50% государственного участия), ОАО «НК «Роснефть» (69,5% государственного участия), ОАО «Российские железные дороги» (100% государственного участия), ОАО «АК «Транснефть» (100% государственного участия), Концерна ПВО «Алмаз-Антей» (100% государственного участия).

Увеличение доли государственной собственности в активах этих и ряда других компаний считается нецелесообразным в силу следующих причин.

Первая из них состоит в том, что управление активами не относится к непосредственным функциям государства. «В обязанности государства входит, прежде всего, регулирование отношений между

экономическими агентами. Конечно, государство может по совместительству являться и «верховным управляющим» национальным имуществом. Однако история свидетельствует, что государство плохо справляется с этой ролью» [6, с. 153].

То, что органы государственного управления якобы не способны управлять коммерческими активами также эффективно, как частный бизнес, считается второй причиной нежелательности и нецелесообразности присутствия этих органов в управляемой подсистеме в качестве собственника этих активов.

Третья причина состоит в том, что обладание значительными активами открывает государству возможность для построения «государственного капитализма» – модели, «особенностью которой является сочетание следующих элементов: значительное усиление стандартных элементов государственного предпринимательства, создание благоприятных условий функционирования для узкого круга лояльных, в том числе частных, компаний, заслуживших репутацию «государственников» и опирающихся на поддержку государственного аппарата, применение селективных репрессивных мер в отношении влиятельных экономических субъектов, не вписывающихся в выстраиваемую модель» [8, с. 144]. Все вышеперечисленное создает угрозу вытеснения бизнес-структур с внутреннего рынка и заполнения рыночных ниш низкоэффективными государственными и квазигосударственными структурами; угрозу сращивания государства и бизнеса со всеми вытекающими отсюда последствиями – коррупцией, лоббизмом, откровенными хищениями государственной собственности; угрозу ограничения свободной конкуренции, разрушения рыночного механизма.

По словам А. Радыгина, «модель государственного капитализма в России окончательно не сформировалась», однако, наше национальное хозяйство неотвратимо эволюционирует в сторону этой модели: «следует говорить не просто о расширении прямого государственного присутствия в экономике, но об устойчивой тенденции к доминированию государства в ряде ведущих отраслей» [3, с. 90, 104].

Переход к модели государственного капитализма некоторые ученые считают губительным для российской экономики. К их числу относится, например, Е.Г. Ясин, который полагает, что «дальнейшее развитие страны не будет происходить при госкапитализме» [9, с. 39].

Чтобы не допустить доминирования госструктур в экономике России, чтобы повысить эффективность управления госимуществом, чтобы освободить государство от выполнения якобы не свойственных ему функций, ряд ученых предлагает коренным образом изменить сложившиеся тенденции преобразования собственности в нашей стране, в том числе и путем проведения массовой приватизации.

С этими рекомендациями мы не можем согласиться.

Во-первых, для осуществления своей регулирующей функции государство должно располагать определенными средствами. Такими средствами могут быть и госактивы (в частности, предприятия как имущественные комплексы, а также доли в капитале предприятий). Обладание этими активами существенно расширяет возможности государства по управлению экономикой. Например, дает возможность влиять на инвестиционную политику предприятий, добиваться реализации долгосрочных целей этой политики (частные инвесторы в реализации этих целей, как правило, не заинтересованы). Обладание госактивами позволяет государству развивать транспортную, энергетическую, социальную инфраструктуру (то есть решать те задачи, к решению которых чрезвычайно трудно привлечь частный бизнес).

Во-вторых, тезис о том, что государство управляет активами менее эффективно, чем бизнес, представляется весьма спорным. Спорным он представляется потому, что основан на результатах сопоставления эффективности государственных компаний и бизнес структур по сугубо рыночным критериям рентабельности, дивидендной доходности и т.п. «Однако при этом не учитывается то важнейшее обстоятельство, что критерии эффективности деятельности у государства и акционеров частных корпораций принципиально разные. У государства могут быть совершенно другие целевые приоритеты и критерии эффективности, ради которых, собственно и создаются госкорпорации: форсированное развитие инфраструктуры, социальные потребности, создание новых и модернизация старых отраслей и т.д.» [7, с. 8]. Но даже если сопоставить эффективность госкомпаний и частного бизнеса по рыночным критериям, результаты этого сопоставления будут не в пользу частного бизнеса. Судя по результатам исследования, проведенного экспертами федерального интернет-издания «Капитал страны», являющегося информационным партнером Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, количество прибыльных предприятий в государственном в секторе выше, чем в целом по экономике (Табл. 1).

Таблица 1

Число рентабельных предприятий, в процентах к общему количеству предприятий (на конец 2011 года)

	Государственный сектор [2]	В целом по экономике [5]
Сельское хозяйство	79	80
Строительство	80	74
Полиграфическая деятельность и предоставление услуг в этой области	80	67
Транспорт	63	59
Всего	78	72

Исключением из сказанного является только сельское хозяйство.

В-третьих, ни о каком построении госкапитализма в России в настоящее время говорить не приходится. Хотя бы потому, что доля государства в стоимости активов (в частности, основных фондов), на самом деле имеет тенденцию к сокращению (Табл.2).

Таблица 2

Основные фонды по формам собственности (в процентах на конец года; по полной учетной стоимости) [4, с. 298]

	Все основные фонды	в том числе по формам собственности	
		государственная	негосударственная
1990	100	91	9
2000	100	25	75
2005	100	23	77
2010	100	19	81
2011	100	18	82
2012	100	18	82

При этом доля государства в стоимости основных фондов в России существенно ниже, чем в США и Японии, хотя и несколько выше, чем в Европе (Табл.3).

Таблица 3

Государственные основные фонды в процентах к общей стоимости основных фондов [10]

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Австралия	12,5	12,5	12,5	12,5	12,7	12,7	12,5
Великобритания	11,1	11,2	11,6	10,8	10,4	10,8	10,9
Германия	13,9	13,8	13,7	13,6	13,5	13,4	13,3
Канада	13,8	14,1	14,4	14,6	14,9	15,1	15,2
США	22,6	23,3	24	24,7	25,1	25,6	25,7
Франция	15,4	15,2	15,2	15,4	15,4	15,1	15,1
Япония	28,9	29,2	29,1	29,6	30	30,5	30,4

В-четвертых, во многих странах с рыночной экономикой существует и успешно функционирует множество крупных государственных корпораций, причем никто в этих странах всерьез не говорит о необходимости их приватизации. В числе этих корпораций можно назвать американскую железнодорожную компанию Amtrak, китайского мобильного оператора China Mobile, итальянскую нефтегазовую компанию Eni, бразильского производителя продуктов питания BFC, корейскую электроэнергетическую компанию Керсо, финского производителя алкогольной продукции Altia, индийскую Национальную корпорацию гидроэлектростанций, филиппинскую Международную корпорацию по финансированию исламской торговли, малайзийскую Корпорацию технологического развития.

Как видим, государственные корпорации получили широкое распространение по всему миру. При этом их количество и мощь постоянно растут. Об этом красноречиво говорят следующие данные: «в списке 50 крупнейших глобальных компаний газеты The Financial Times еще в 2004 году предприятий с госучастием не было вовсе, а в 2011 году их насчитывалось уже 11. При этом по показателю капитализации они занимали соответственно 2-е (Petro China), 4-е (Industrial & Commercial Bank of China), 5-е (Petrobras, Бразилия) и 7-е места (China Construction Bank). Мексиканская Сетех, третья в мире компания по производству цемента, имеет ныне больше зарубежных активов, чем Dow Chemical или Alcoa. Стоимость активов бразильской горнодобывающей компании Vale больше, чем у лидеров отрасли – частных компаний, таких как Roche, Anglo-American и ВНР Billiton. Рост числа государственных корпораций и усиление их позиций в мировых рейтингах фиксируют и другие источники, такие как Forbes и Fortune» [1, с. 3].

В некоторых странах количество и капитализация госкорпораций достигли такого уровня, который дает основания говорить о том, что эти страны встали на путь построения госкапитализма. Одной из таких стран является Сингапур. По данным В.М. Юрьева и А.К. Краснобельмова, Республике Сингапур «принадлежат пакеты акций компаний, совокупный объем производства которых составляет 60% ВВП страны» [8, с. 142]. Несмотря на это, а, возможно, и благодаря этому, Сингапуру в 2011 году удалось обогнать страны-лидеры мировой экономики по величине среднедушевого ВВП (Рисунок 1).

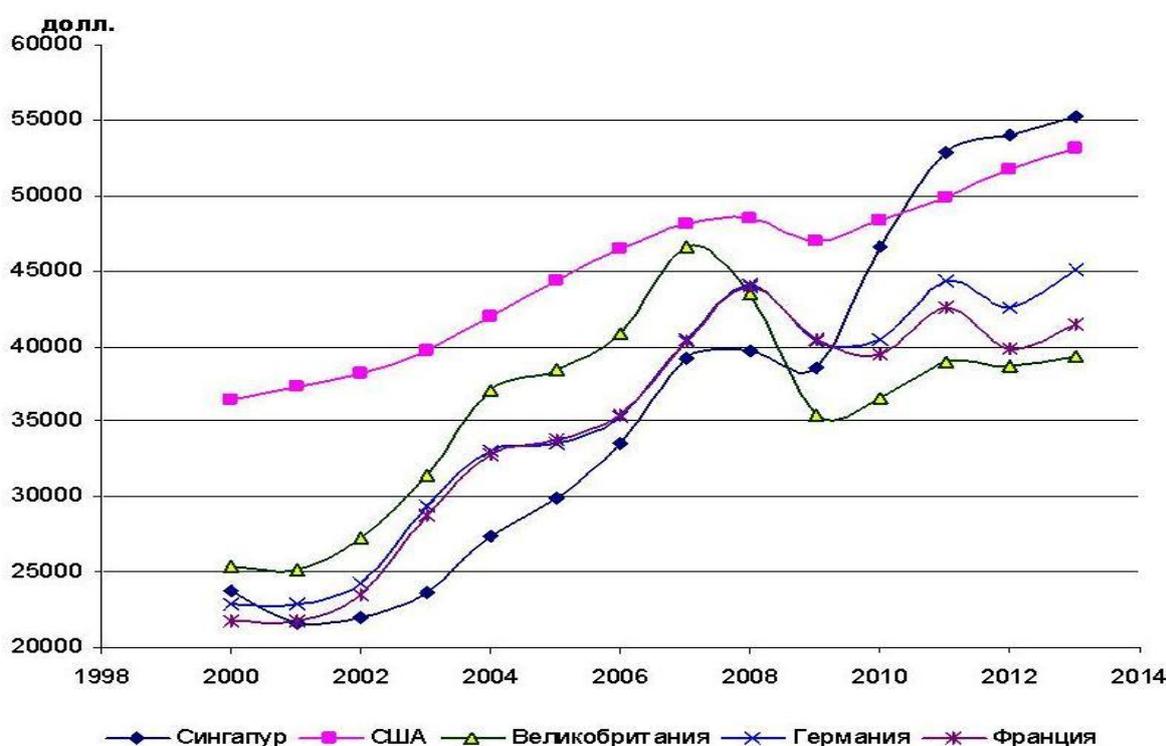


Рис.1. ВВП на душу населения в некоторых странах мира [11]

В-пятых, коррупция, лоббизм, хищения государственной собственности, встречающиеся в тех странах, где органы государственного управления обладают широкими полномочиями по управлению госактивами, еще не означают, что сама идея госкапитализма ошибочна. Если в стране имеются развитые правовые институты, институты общественного контроля, все эти издержки госкапитализма можно минимизировать, как это было сделано, например, в США. В этой стране тоже случались коррупционные скандалы. В послевоенные годы, например, там разгорелся «ряд скандалов, связанных с финансовыми махинациями и коррупционными сделками, которые проводили некоторые корпорации в ходе исполнения госзаказов в период войны» [7, с. 6]. Однако Соединенные Штаты не отказались от организационной формы госкорпораций. Вместо этого госкорпорации были поставлены под жесткий контроль со стороны Конгресса, это позволило существенно сократить число коррупционных правонарушений, связанных с их деятельностью. Из сказанного следует, что коррупция и другие издержки госкапитализма – это не повод отказываться от этой экономической модели, это повод развивать и совершенствовать правовые и общественные институты.

Итак, увеличение доли государства в активах российских компаний нельзя признать нецелесообразным. Напротив, увеличение этой доли в нынешних условиях является весьма желательным: если государство обладает значительными активами, его возможности по управлению экономикой расширяются. Кроме того, процесс наращивания этих активов соответствует общемировым тенденциям.

#### Список литературы

1. Кондратьев В. Второе дыхание государственного капитализма // Мировая экономика и международные отношения. 2013. № 6. С. 3-18.
2. Общая характеристика акционерных обществ с государственным участием / Капитал страны. URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/224120> (дата обращения 31.08.2014).
3. Радыгин А. Государственный капитализм и финансовый кризис: факторы взаимодействия, издержки и перспективы // Экономическая политика. 2008. № 6. С. 88-105.
4. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. М.: Росстат, 2013. 717 с.
5. Удельный вес убыточных организаций / Единая межведомственная информационно-статистическая система. URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do> (дата обращения 31.08.2014).
6. Цветков В., Придиус Е., Мельников С. Государственная монополизация российской экономики: ожидаемые результаты и возможные последствия // Вестник Института экономики РАН. 2007. № 2. С. 140-168.
7. Черной Л. Нужны ли экономике России государственные корпорации? // Экономист. 2011. № 4. С. 3-9.
8. Юрьев В.М., Краснотельмов А.К. Предпосылки развития государственного капитализма в России // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 8. С. 141-145.
9. Ясин Е.Г. Сценарии развития России на долгосрочную перспективу. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2011. 48 с.
10. Balance sheets for non-financial assets / OECD.StatExtracts. URL: [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA\\_TABLE9B](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B) (дата обращения: 31.08.2014).
11. GDP per capita (current US\$) / The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD> (дата обращения: 31.08.2014).

## НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

**Румянцева А.В.**

ФГОУ ВПО Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н.В. Верещагина, г. Вологда

С вступлением Российской Федерации в ВТО закономерно возникает необходимость рассмотрения системы экономических отношений через призму качества и осуществления разработки и внедрения наиболее эффективных методов управления качеством. Следует также подчеркнуть, что важнейшую роль в повышении качества продукции, а, значит, ее конкурентоспособности на мировом рынке играет государственный контроль качества.

В настоящее время в большинстве развитых стран законодательно определены ответственность за некачественный товар и система санкций, обеспечивающие защиту прав потребителей, с одной стороны, и здоровую конкуренцию поставщиков - с другой.

В США существует жесткая юридическая ответственность производителей за качество и безопасность потребительских товаров, а государственным ведомствам законодательством предоставлено право налагать через судебные органы штрафы на фирмы и привлекать к судебной ответственности высшее руководство компаний за несоблюдение требований законов в области качества товаров. Так, максимальный размер штрафа, накладываемого Комиссией по безопасности потребительских товаров (КПСК), составляет 0,5 млн. долл. Представители руководства промышленных фирм, виновные в сознательном нарушении требований закона, могут быть приговорены к тюремному заключению сроком на один год.

В Российской Федерации объективно существует необходимость ориентации экономической стратегии на качественные параметры развития отечественного производства. Иначе с установлением единой ценовой политики на определенные товары и услуги отечественные предприятия будут обречены в условиях ВТО на огромные

убытки вследствие ограничения сбыта своей продукции или внешних потерь из-за низкого качества ее изготовления.

Управлением Роспотребнадзора по Вологодской области проводится мониторинг уровня содержания химических загрязнителей в продовольственном сырье и пищевых продуктах и контроль мероприятий, направленных на снижение этого уровня.

В 2013 году удельный вес неудовлетворительных проб пищевых продуктов по санитарно-химическим показателям составил 0,55 % (Табл.1).

Таблица 1

Удельный вес неудовлетворительных проб пищевых продуктов, не отвечающих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям (%)

Наименование продуктов	2011г.	2012г.	2013г.
Всего	4,80	6,1	0,55
из них импортируемые	10,5	6,56	0
в том числе:			
Мясо и мясные продукты	0,36	3,8	0
из них импортируемые	0	0	0
Птица и птицеводческие продукты	1,89	0	0
из них импортируемые	0	0	0
Молоко и молочные продукты	11,3	11,03	0
из них импортируемые	33,3	16,7	0
Масложировые продукты	8,47	4,9	0
из них импортируемые	100	0	0

Наименование продуктов	2011г.	2012 г.	2013г.
Рыба, рыбные продукты и др. гидробионты	11,68	7,4	3,03
из них импортируемые	46,7	100	0
Консервы	3,3	8,1	0
из них импортируемые	0	0	0
Прочие	7,4	11,1	0
из них импортируемые	14,3	0	0
Пло доовощная продукция	1,21	2,37	0,93
из них импортируемая	0	0	0
Грибы	2,7	3,23	7,1
из них импортируемые	0	0	0

В 2013 году имеет место увеличение удельного веса проб, не соответствующих гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям в группе продуктов «грибы».

С 2011 года имеет место снижение удельного веса проб, не соответствующих гигиеническим нормативам в группах «птица и птицеводческие продукты», «молоко и молочные продукты» и др.

Ухудшение качества продукции по санитарно-химическим показателям отмечается в Нюксенском, Тарногском районах.

Несмотря на комплекс превентивных мероприятий по контролю за качеством и безопасностью пищевых продуктов в целях стабилизации санитарно-эпидемиологической обстановки, продолжилась тенденция по ухудшению микробиологических показателей безопасности пищевых продуктов в целом по области: удельный вес неудовлетворительных проб увеличился с 7,44 % в 2012 году до 8,41 % в 2013 году (Табл.2).

Удельный вес неудовлетворительных проб пищевых продуктов, не отвечающих гигиеническим нормативам по микробиологическим показателям в Вологодской области, (%)

Наименование продуктов	2011г.	2012г.	2013г.
Всего	6,6	7,44	8,41
из них импортные	9,2	4,05	4,85
в том числе:			
Мясо и мясные продукты	7,09	4,59	8,14
из них импортные	9,09	9,2	10,61
Птица и птицеводческие продукты	4,49	10,9	10,39
из них импортные	0	0	0
Молоко и молочные продукты	7,1	3,89	4,42
из них импортные	5,1	0	2,38
Масложировые продукты	2,86	0	0
из них импортные	0	0	0
Рыба, рыбные продукты и др. гидробионты	13,7	12,9	11,19
из них импортные	0	0	0
Консервы	0	1,3	8,06
из них импортные	0	0	0
Прочие	8,6	12	10,50
из них импортные	0	0	0

В 2013 году имеет место увеличение удельного веса проб, не соответствующих гигиеническим нормативам по микробиологическим показателям в таких группах продуктах, как: «молоко и молочные продукты», «мясо и мясные продукты», «консервы».

Ухудшение качества продукции по микробиологическим показателям безопасности зарегистрировано в В-Устюжском, Тотемском, Вытегорском и др. районах, а также в г. Вологде.

Причинами низкого качества продукции на предприятиях перерабатывающей промышленности, общественного питания и торговли являются: несоблюдение условий хранения и сроков годности продукции; несвоевременное проведение текущих ремонтов; отсутствие производственного контроля за качеством и безопасностью вырабатываемой и реализуемой продукции; низкая профессиональная подготовка персонала предприятий и снижение ответственности руководителей.

В настоящее время требуется проведение комплекса работ по внедрению системы менеджмента качества (СМК), совершенствованию технологии, закупка нового современного контрольного оборудования, проведение технического контроля и испытаний на всех этапах производства продукции и т.д.), что вызывает потребность значительных капиталовложений.

В регионе для решения проблемы качества продукции принята долгосрочная целевая программа "Обеспечение качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов в Вологодской области на 2012 - 2020 годы". Целью программы является повышение качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов, реализуемых на территории Вологодской области, а также конкурентоспособности продукции индивидуальных предпринимателей и организаций агропромышленного комплекса.

Одним из инструментов повышения качества продукции является введение административной и уголовной ответственности производителей за выпуск некачественной продукции.

Акцент на правовые и экономические аспекты в организации государственного управления по отношению к отечественным предприятиям с целью укрепления мер защиты внутреннего рынка заставит их, вне всякого сомнения, направить усилия на разработку и внедрение превентивных программ, способствующих предотвращению дефектов и повышению качества изготовления потребительских товаров.

#### Список литературы

1. Окрепилов В.В. Перспективы создания многоуровневой системы управления качеством. Стандарты и качество, 2009, № 1, С 58-65.

2. Волкова О.А. Внедрение в систему качества новых технологических процессов. Технология машиностроения, 2008, № 4, с. 69-71.
3. Дудко К. Основы менеджмента качества. Стандарты и качество, 2008, №5, с. 94-100.
4. Матюшин В.А. Причины низкой эффективности внедрения стандартов ИСО 9000 на российских предприятиях. Стандарты и качество, 2008, № 3, с 25-33
5. От высокого качества продукции – к высокому качеству жизни! Стандарты и качество, 2008, № 3, с. 6-7
6. <http://35.rospotrebnadzor.ru>
7. [http://docs.pravo.ru/document/view/20378104/?not\\_paid\\_redirect=1](http://docs.pravo.ru/document/view/20378104/?not_paid_redirect=1)

## ПРИНЦИПЫ СИСТЕМЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

**Наугольнова И.А.**

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

В настоящее время в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию и осложнением политической ситуации отечественные предприятия оказываются в условиях сильнейшей конкуренции со стороны иностранных компаний.

Традиционный подход к конечному ценообразованию, основанный на определении себестоимости и прибавления некоторой величины прибыли, исходя из принятой на предприятии нормы рентабельности в современных условиях себя не оправдывает. Цены на готовую продукцию определяются рынком, а объектами управления со стороны руководства компаний является только себестоимость продукции и прибыль от продаж.

Всё актуальнее становятся вопросы об изменении модели организации производства, ресурсосбережении, сокращении затрат и увеличении производительности труда. Ведущие иностранные промышленные компании уже на протяжении десятков лет внедряют и развивают систему бережливого производства.

Бережливое производство - воплощение идей японской производственной системы, концепция менеджмента, основанная на постоянном стремлении к улучшению качества выпускаемой продукции, сокращению всех видов потерь и затрат. [5]

Также бережливое производство рассматривают как:

- логистическую концепцию менеджмента, сфокусированную на оптимизации бизнес-процессов с максимальной ориентацией на рынок и с учётом мотивации каждого работника; [3]

- основу новой философии менеджмента, одну из форм нелинейного менеджмента, основанную на неуклонном стремлении к устранению всех видов потерь; [2]

- инструмент, предназначенный для того, чтобы сконцентрировать ресурсы и мощности на производстве продукции, обладающей добавленной ценностью, одновременно выделяя и устраняя продукты, не обладающие этой ценностью. [4]

По мнению автора, бережливое производство необходимо рассматривать как комплекс мер по управлению предприятием, как систему, т.к. бережливому производству присущи все функции управления, они и определяют ее сущность как системы.

Развитие бережливого производства начинается с планирования деятельности предприятия, является основой процесса организации, производства и маркетинга, напрямую сказывается на финансовых результатах компании, формирует особую культуру на предприятии, ключевую роль в системе имеет обмен данными (информацией).

Внедрение системы бережливого производства и использование ее принципов приносит значительные положительные эффекты. Преимущество ее в том, что она на 80 % состоит из организационных мер и, только 20 % составляют инвестиции в технологию.

Дж. Вумек и Д. Джонс излагают суть бережливого производства в виде пяти принципов: [1]

- определить ценность конкретного продукта;
- определить поток создания ценности для этого продукта;
- обеспечить непрерывное течение потока создания ценности продукта;
- позволить потребителю вытягивать продукт;
- стремиться к совершенству.

Многие ученые добавляют 6-й принцип - включение в деятельность рабочих, выдача им полномочий.

Основываясь на опыте передовых отечественных и зарубежных компаний, автор считает, что следует добавить 7-й принцип бережливого производства - это принцип системного подхода (Рисунок 1).



Рис.1. Принципы системы бережливого производства

Уже отдельные инструменты системы, такие как система TPM (Total Productive Maintenance) — всеобщий уход за оборудованием, система 5S - система организации и рационализации рабочего места, система быстрой переналадки SMED, методика Кайдзен (kaizen) - непрерывное совершенствование, вытягивающее производство, Just-in-time - выполнение заказа точно в срок, Total Quality Management - Всеобщее управление качеством — общеорганизационный метод непрерывного повышения качества всех организационных процессов дают высокий положительный результат. Однако для того, чтобы компании удержаться на должном уровне длительное время необходим комплексный подход. Это подтверждается тем фактом, что компании, существующие и успешно развивающиеся на рынке несколько десятков лет, используют именно комплексный подход. Именно поэтому системный подход к организации бережливого производства должен стать неотъемлемым принципом системы.

Конкурентное преимущество российских предприятий в условиях глобализации экономики может быть обеспечено только высоким качеством конечного продукта и низкими издержками. Принципы бережливого производства являются актуальными в настоящее время и могут сыграть значительную роль в трансформации отдельных отраслей российской промышленности с целью обеспечения конкурентоспособности отечественной промышленности в условиях интеграции.

#### Список литературы

1. Вумек Д.П., Джонс Д.Т. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании/Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004 – 473 с.
2. Голоктеев К., Матвеев И. Управление производством: инструменты, которые работают., - СПб.: Питер, 2008.
3. Логистический консалтинг - Бережливое производство. <http://www.adandzo.com/consulting/172/>
4. Международная консалтинговая компания «Томас Групп» [http://www.thomasgroup.ru/opt\\_proizvodstvo.html](http://www.thomasgroup.ru/opt_proizvodstvo.html)
5. Тайити Оно. Производственная система Тойоты: уходя от массового производства. - М: Издательство ИКСИ, 2012.

## ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ПРИМЕР ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГА

Арбузов Д.А.

Курский институт менеджмента, экономики и бизнеса, г. Курск

Экономическая теория дает множество оснований утверждать в пользу или против вмешательства правительства в управление экономикой. Неолиберальная экономическая теория объясняет, что индивиды, преследующие частные экономические интересы в условиях совершенного рынка, с минимальным государственным вмешательством достигали бы максимального благосостояния. Однако там, где есть провалы рынков из-за недостаточно определенных прав на собственность, асимметричной информации, внешних

эффектов, общественных благ и отсутствия предпочтений, преследование частных экономических интересов не максимизирует общественное благосостояние. Там где есть провалы рынков, правительство имеет все оправдания для вмешательства и управления рынком. Хотя теория оправдывает государственное вмешательство в рынок, степень государственного вмешательства до сих пор является предметом споров, и больше остается в качестве политической проблемы, нежели чем экономической.

На практике неоллиберальный экономический подход, который преимущественно практиковался в течение последних нескольких десятилетий, предполагал рынок с минимальным вмешательством правительства для максимизации социального благосостояния в большинстве отраслей экономики, включая продовольственный сектор. Такая политика давала неоднозначные результаты, но появлялось много провалов в продовольственном секторе. В глобальном контексте неоллиберальный экономический подход был однозначно оспорен финансовым кризисом и всплеском цен на продовольствие в 2008-2009 годах. Правительствам развитых стран также необходимо было вмешиваться и в финансовые рынки, чтобы добиться стабильности экономики. Многим странам, особенно тем, которые являлись крупными импортерами продовольствия, было предложено принять меры по обеспечению продовольственной безопасности в направлении снижения чрезмерной зависимости от рынков продуктов питания [3].

Степень вовлеченности государства в продовольственный сектор была выше, чем в большинстве других секторов, как в развитых, так и в развивающихся странах, но по разным причинам. В развивающихся странах государственное вмешательство в продовольственный сектор было вызвано по причине обеспечения продовольственной безопасностью населения, наличия огромного числа беднеющих фермеров и, в конце концов, сохранением природных ресурсов. С потребительской точки зрения, тот факт, что люди из бедных стран не обладают достаточным экономическим доступом к пище, является главной причиной государственного вмешательства в продовольственный сектор. Государственное вмешательство в продовольственный сектор осуществлялось путем инвестиций в систему ирригаций, научные исследования, кредитные, страховые, маркетинговые программы, субсидирования сельскохозяйственного производства, стабилизации цен, регулирования импорта. Вмешательство государства в стабилизацию цен было теоретически оправданным в связи с неэластичным предложением и спросом на продовольствие.

Теоретически свободный рынок со свободной торговлей может привести к повышению эффективности участников, вовлеченных в торговлю. Однако протекционистская политика оправдывается благодаря снижению уязвимости населения к колебаниям продовольственного рынка [3].

В качестве соображений, приводимых теорией в пользу государственного вмешательства, приводится идея о провале рынка, который определяется как ситуация, когда преследование частных интересов не приводит к эффективному использованию общественных ресурсов или справедливому распределению общественных выгод [4]. Как обосновывает Роха, наличие негативных внешних эффектов и общественных благ в сфере производства и распределения продуктов питания является источником провалов рынка, что приводит к проблемам в обеспечении продовольственной безопасности.

Отрицательные внешние эффекты представляют собой чрезмерную эксплуатацию и деградацию водных и почвенных ресурсов, биоразнообразия и воздействие на изменение климата и загрязнения за счет использования химических удобрений. Все это вызывает издержки у других сторон, уменьшая их благосостояние. Кроме того, отрицательные внешние эффекты в сельском хозяйстве являются темпоральными, они не только оказывают негативное влияние на текущее поколение, но также и на последующие поколения, в силу того, что источникам природных ресурсов необходимы десятилетия для полного восстановления.

Общественные блага обладают признаками неконкурентности и неисключаемости в потреблении, что приводит к провалам рынка таких товаров. В то время как сами продукты питания не являются общественным благом, так как они обладают признаком конкурентности и исключительности, продовольственная безопасность является общественным благом, так как каждый индивид в обществе пользуется ею без конкуренции и исключения. Принятие парадигмы, что продовольственная безопасность является общественным благом, оправдывает государственное вмешательство в продовольственный рынок [3]. Примечательным является тот факт, что в официальных международных документах, в российской научной литературе продовольственная безопасность не отождествляется с общественным благом, и даже нет намека на это, однако в зарубежных статьях лишь единицы авторов рассуждают на эту тему. Упоминание этого на уровне концепций позволило бы проводить более интегрированную политику в продовольственной сфере.

Характер продовольственной безопасности как общественного блага можно рассмотреть в ее многочисленных компонентах. Безопасность окружающей среды и качество пищевых продуктов являются примерами чистых общественных благ. В то время как питательность продуктов и здоровое питание может быть конкурентным и исключительным, их недостаточность может создать значительные последствия для здоровья

населения, за счет увеличения социальных и экономических издержек недоедания и связанных с питанием заболеваний, таких как диабет и сердечные заболевания [1].

Информационная асимметрия на продовольственном рынке возникает тогда, когда производитель, продавец или посредник, к примеру, продовольственные розничные сети, знают о товаре больше, чем покупатель. Это выражено тем, что в целях получения максимальной прибыли производитель снижает свои издержки на производство товара за счет его качества. В свою очередь потребитель, не имея четкого представления о том, как произведен товар, готов платить ту высокую цену, которую устанавливает продавец. Однако если бы покупатель владел полной информацией о некачественном товаре, он предлагал бы за него гораздо меньшую цену или вообще от него отказался. Примером такой ситуации могут служить продукты питания, произведенные с нарушением государственного стандарта или содержащие генномодифицированные организмы. Производители, боясь потерять прибыль, иногда попросту не указывают реальные ингредиенты, а покупателю сложно оценить вкусовые качества продукта, перед тем как отдать деньги за такой товар. Менее категоричным примером является ситуация, когда производитель, сталкиваясь с однородной продукцией конкурентов, вынужден позиционировать свой товар как наиболее лучший, приписывая на этикетке приукрашенные или несуществующие качества товара. Потребитель в таком случае обладает несовершенной информацией. Именно из-за этого возникает провал продовольственного рынка и государство вынуждено вмешиваться путем введения законов о соблюдении качества и безопасности продуктов питания и их обязательной маркировки о содержании ГМО.

Частные фирмы производят продовольствие лишь в целях получения личной выгоды, а не в целях обеспечения общественных выгод продовольственной безопасности. Теория предполагает, что, когда имеются провалы рынка, государственное вмешательство может улучшить общественное благосостояние. Однако должна быть тщательно разработана правовая форма государственного вмешательства. Лучшим вмешательством была бы политика, которая была бы направлена на основные причины неэффективности рыночных механизмов. Парлберг отмечает, что более важным является совершенствование государственного управления рынком, нежели чем глобальное управление в целях обеспечения продовольственной безопасности. Он утверждает, что провинции различных стран слабо связаны с мировым продовольственным рынком, что улучшения на мировых продовольственных рынках не могут повлиять на продовольственную безопасность в регионе. Было высказано мнение, что это находится в пределах ответственности национальных правительств по обеспечению продовольственной безопасности, нежели чем в рамках глобальных экономических систем [2].

#### **Список литературы**

1. Caraher, M., and J. Coveney. 2004. Public health nutrition and food policy, *Public Health Nutrition* 7 (5): 591-598
2. Paarlberg, Robert (2002) *Governance and Food Security in an Age of Globalization, 2020 Vision, 2020 Brief 72*, International Food Policy Research Institute
3. Rocha C. *Food Insecurity as Market Failure: A Contribution from Economics*. Ryerson University, Toronto, Ontario, Canada, 2006
4. Weimer, D. L. and A. R. Vining. 1999. *Policy Analysis - Concepts and Practice*. Upper Saddle River: Prentice Hall, p. 41

## **РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ В СОВРЕМЕННОМ МЕХАНИЗМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

**Теплюкова Л.В.**

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет», г. Ростов-на-Дону

Как в российской, так и в мировой экономической науке сформировался устойчивый интерес к теории социальной рыночной экономики, основы которой были впервые сформулированы сразу же по окончании Второй мировой войны германскими экономистами, среди которых выделяется А. Мюллер-Армак, которому эта теория обязана своим названием (*soziale Markt wirtschaft*). Расширенное воспроизводство социального потенциала рыночной экономики как средства достижения благосостояния населения является важнейшей характеристикой сформированного гражданского общества, функционирование которого в развитых странах обнажило проблему неравновесного сосуществования общественного и частного интереса, сформировало предпосылки борьбы социальных сил за приспособление государства к интересам частной сферы и вызвало необходимость

трансформации методологии коллективизма и индивидуализма в социоэкономический принцип комплементарности ценностей индивида и социума.

Теория социальной рыночной экономики могла сформироваться только в определенных исторических условиях. Двадцатый век завершился усилением социальных противоречий, выявлением несостоятельности и неэффективности отдельных институтов государства всеобщего благосостояния. В этой связи актуальным является поиск модели сосуществования индивидуального и общественного интереса в социоориентированной экономике в форме единства, содержание которого выражено согласованием рационального поведения индивида в частном секторе экономики и государства, обеспечивающего реализацию общественного интереса, не обязательно сводимого к индивидуальному. То есть задачи роста благосостояния индивида должны дополняться целями перераспределения этого благосостояния между участниками экономической системы, доступ к производственным ресурсам которых ограничен. Кроме того, социально-ответственное государство должно стремиться к созданию такого воспроизводственного механизма и отраслевой структуры экономики, которая способна была бы удовлетворить потребности всех групп общества, в том числе и социально-уязвимых.

Современная методология анализа социоориентированной модели экономического развития и роли социально-ответственного государства базируется на принципах классической социальной рыночной экономики, теории ордолиберализма, как альтернативы ортодоксальной экономической науки, и является результатом эволюционного развития экономической науки. Систематизация причин экономического благосостояния проведена Дж. Миллем, А. Смитом, Д. Рикардо. Методологические основы теории благосостояния разработаны представителями неоклассической школы Л. Вальрасом, А. Маршаллом, А. Лигу, Г. Сиджвиком, Ф. Эджвортом. Различные принципы роста богатства населения исследованы Дж. Кларком, С. Сисмонди, Ж.Б. Сэйем. Прикладные аспекты анализа предпосылок повышения благосостояния рассмотрены Ж. Дюпюи, Г. Хотеллингом. Пионером обоснования принципа агрегирования индивидуальных полезностей в общественные является И. Бентам. Ограниченная рациональность как принцип удовлетворения потребностей исследована Р. Алленом, Г. Саймоном. Проблема социального благосостояния поставлена А. Бергсоном и П. Самуэльсоном. Функция социального благосостояния, трансформирующая индивидуальные предпочтения в общественные, обоснована К. Эрроу. Потери благосостояния от монополистической деятельности проанализированы Г. Таллоком. Существенное приращение теории благосостояния достигнуто во второй половине XX в. и связано с возрождением интереса к институциональной проблематике в экономической теории, основы анализа которой заложены Т. Вебленом, Дж. Коммонсом, У. Митчеллом. Исследования Дж. Гэлбрейта, Г. Мюрдала, Р. Коуза, Д. Норта, Р. Томаса, О. Уильямсона, Дж. Бьюкенена значительно расширили представления экономической науки о принципах справедливости.

Современный неолиберализм уступает свои позиции неокейнсианству, неоинституционализму, неэволюционизму, в этой связи фундаментальным принципом социоэкономики выступает оптимальное сочетание рыночных и регулятивно-социальных начал, т.е. принцип бинарной экономики Л. Келсо. Институциональная проблематика широко представлена в работах преемников традиций австрийской школы политической экономии Й.А. Шумпетера и Ф. фон Хайека, а также в трудах немецких теоретиков ордолиберализма, социальной рыночной экономики В. Ойкена, Ф. Бема, Л. Эрхарда. Современный взгляд на социальную рыночную экономику сформирован на основе исследовательских подходов, разработанных В. Гарбузовым, К. Гаджиевым, В. Иноземцевым, Ю. Князевым, А. Некипеловым, Р. Нуреевым.

Важную роль в формируемой методологии социо-ориентированной и справедливой экономики играет социальное государство Л. Штайна (XIX в.). Следует отметить разнообразие подходов к исследованию социально-ответственного государства, существенно отличающихся в содержании используемых в разных странах моделях. Эволюционный подход описывает следующие модели социального развития: либеральная, корпоративная, бисмарковская, беверидгская, социал-демократическая, неоконсервативная, различающиеся ролью и степенью участия государства, бизнеса и домохозяйств в социальном развитии, а также эффективностью институтов гражданского общества.

Принципиальное отличие концепций социоэкономики и социально-ориентированного государства состоит в том, что основополагающая роль в модели социального государства отводится государству как совокупности институтов, обеспечивающих достижение необходимого уровня социального развития, а в социоэкономике - конкурентному рынку, стимулирующему социоэкономическую динамику. Современная социальная экономика является обществом глобального социального регулирования, хотя в любом обществе присутствует регулирующая роль государства.

В целом же экономическая наука исходит из того, что основы модели социально-ориентированной рыночной экономики заложены в рамках исследований германской школы ордолиберализма, основанная в 30-е годы XX столетия фрайбургскими экономистами В. Ойкеном, Ф. Бемом и другими. Ключевым для

ордолибералов стало понятие "порядок" (Ordnung), в зависимости от степени присутствия которого экономические системы могут варьироваться от чисто рыночной до жестко управляемой. Именно и дею сочетания либерализма и порядка, воплощенного в деятельности государства, использовали теоретики социальной рыночной экономики при обосновании курса экономического развития в условиях послевоенной Западной Германии. Эта теория затем получила признание в других развитых европейских странах и заняла свою нишу в мировой экономической науке.

В момент своего возникновения теория ордолиберализма воспринималась как вызов классической и неоклассической политэкономии, главным постулатом которой была свободная рыночная конкуренция независимых товаропроизводителей, испытывающих на себе воздействие лишь объективных факторов и закономерностей рынка, но никак не субъективных влияний государства и других внешних сил. Таким же вызовом классике и неоклассике было и кейнсианство, доказавшее полезность в современных условиях макроэкономического регулирования, и другие более поздние теоретические течения и школы вплоть до нынешних вариантов неоинституционализма. Все эти течения объединяет признание необходимой роли государства (общества) в функционировании современной рыночной экономики, хотя степень и формы признаваемого ими государственного или общественного воздействия у них разные. Поэтому все они в определенной мере по праву должны рассматриваться либо предтечами, либо составными элементами современной теории социальной рыночной экономики наряду с первоначальным ордолиберализмом и последующими его модификациями.

Социально-ориентированная рыночная экономика жизнеспособна до тех пор, пока соблюдаются необходимые пределы социальной защиты, за которыми начитается социальное иждивенчество и неоправданная растрата общественных ресурсов. Социальной основой такой экономики является массовый слой экономически активных и материально обеспеченных людей, которым чужды иждивенческие настроения, осознающих личную ответственность за свою судьбу, способных служить двигателем экономики по своему отношению к труду, по квалификации, по способности к накоплению и капитализации трудовых доходов, по способности адаптироваться к процессам развития экономики. Неотъемлемой чертой такой экономики являются относительно высокий уровень социальных гарантий, развитые системы социальных услуг.

Существует несколько трактовок понятия «социально ориентированная рыночная экономика». Так, можно толковать социально ориентированную экономику как систему, в которой наиболее значимой является перераспределительная функция государства, позволяющая устранить существующую в обществе дифференциацию доходов и ликвидировать полюса бедности и богатства. Данное определение, однако, является не совсем корректным, поскольку любое государство занимается перераспределением доходов посредством функционирования бюджетной системы, поэтому нельзя говорить о социальной каждой подобной экономической системы.

Очевидно, что названная система должна обладать определенными институциональными признаками. Представляется, что такими признаками должны быть:

- 1) высокий уровень экономического развития, который проявляется в производстве объема ВВП на душу населения, необходимого для достойной жизни членов постиндустриального гражданского общества, развитость социальных и политических институтов, которые призваны гарантировать и развивать основные права и свободы граждан;
- 2) имманентно присущая прогрессивность тенденций развития, то есть, способность при цикличности развития аккумулировать и использовать весь креативный потенциал населения;
- 3) способность обеспечивать защиту интересов всех, а не только малообеспеченных групп населения, включая интересы трудоспособного населения, имеющего возможность обеспечить себя необходимыми средствами к существованию.

Вышеназванные признаки, по мнению автора статьи, позволяют дать следующее определение: под социально ориентированной рыночной экономикой понимается такой тип экономической системы, который отличается высоким уровнем экономического, политического, социального развития и обеспечивает достижение существенного уровня благосостояния и качества жизни, социальной справедливости и защищенности населения страны.

В рамках социально-экономических исследований выделяется несколько моделей социально ориентированной рыночной экономики: либеральную, консервативную, социал-демократическую и рудиментарную. Либеральная система, сформированная в основных своих характеристиках в Великобритании, основывается на господстве рыночного механизма, относительно невысокой доли ВВП, перераспределяемой через налоговую и бюджетную систему (порядка 40%), реализации пассивной политики на рынке труда, ориентированной преимущественно на выплаты пособий по безработице, высоком удельном весе частных и

общественных компаний в сфере производства частных услуг. Условия жизни людей в основном обеспечиваются за счет работы рыночного механизма, который в незначительной степени дополняется государственным регулирующим воздействием.

Консервативный тип социально-ориентированной рыночной экономики предполагает ориентацию на рыночный механизм распределения относительно большой доли перераспределяемого ВВП (порядка 50%), на поддержание полной занятости, развитой системы социального диалога и партнерства. При этом в центре внимания государства находится социальная помощь и социальное обеспечение. Выплаты, которые осуществляются за счет формирования страховых фондов на основе совершаемых работодателями взносов. Подобная модель развивается в Германии, Франции, Италии, Австрии и Бельгии.

Социал-демократический режим реализуется через перераспределение 50-60% производимого ВВП, активную политику государства на рынке труда, ориентацию социальной политики на конкретного человека. Социальная помощь населению осуществляется в форме значительных дотаций и субсидий. При этом, чрезмерные трансферты сопровождаются достаточно высокими ставками налогообложения, что существенно снижает стимулы для предпринимательской и трудовой деятельности. В последнее время этот тип социально-ориентированной рыночной экономики подвергается значительным модификациям. Наибольшее развитие такая система получила в скандинавских странах: Швеции, Дании, Норвегии и Финляндии.

Рудиментарный тип характерен для наименее развитых стран Западной Европы, в которых наблюдается высокий уровень безработицы, значительные колебания объемов перераспределяемого ВВП от 40% (в Испании) до 60% (в Греции). При этом социальная политика государства направлена, прежде всего, на малообеспеченные слои населения.

Анализируя в данной статье специфические черты «новой» экономики можно сделать вывод, что ключевым производительным ресурсом в ней выступает человеческий капитал, а для его воспроизводства весьма важным является изменение самой методологии хозяйствования: переход от экономического (ориентированного на использование традиционных факторов производства – труд, земля, капитал) к социоэкономическому (предполагающему эффективное воспроизводство человеческого, интеллектуального капитала). Особенности обоих типов хозяйствования представлены в Табл. 1.

Таблица 1

Сравнительные характеристики экономического и социо-экономического типов хозяйствования [1].

Элементы хозяйственного механизма	Экономический (индустриальный) тип хозяйствования	Социоэкономический тип хозяйствования
Ключевые императивы	Рынок, частная собственность, конкуренция	Поворот в сторону решения социальных проблем, вызванных обострением противоречий рыночной экономики
Способ взаимосвязи экономических и социальных факторов	Доминирующая роль экономических факторов социального развития и хозяйственного взаимодействия	Социальные императивы – ограничения и стимулы хозяйственного взаимодействия
Лимитирующий фактор производства	Инвестиционный капитал	Человеческий капитал, социальный капитал
Движущий фактор развития	Частный интерес	Трансформация индивидуальных интересов в общенациональные и коллективные
Отношение к свободе как критерию развития	Свобода в системе экономических отношений ограничена формальными нормами	Свобода в системе социоэкономических отношений ограничена неформальными нормами общества «свободных агентов» и сетевой экономики
Способ координации	Меркантилистический способ координации социально-экономического развития, движимый	Предпочтительность коллективных решений над индивидуальными. Возрастание роли общественных институтов

	рентоориентированным поведением ключевых факторов, прежде всего государства	
Способ достижения компромисса эффективности и справедливости	Эффективность первична по отношению к справедливости	Компромисс эффективности и справедливости решается по принципу достижения допустимого неравенства
Господствующая социальная группа	Бюрократическая элита, высший менеджмент	Средний класс, социально и экономически независимые индивиды
Преобладающий тип отношений	Производственные	Гуманистические (гуманитарные)
Тип отношений между потребителем и производителем	Независимость потребителей и производителей: хозяйство – цель их социального взаимодействия	Хозяйствование – средство гармоничного развития личности и социального взаимодействия
Способ регулирования на макроуровне	Безусловное государственное вмешательство	Ограниченное государственное вмешательство
Тип социального партнерства	Концентрация власти государством, доминирование интересов узкоориентированных меркантилистических групп	Развитие многообразных форм государственно-частного партнерства, трипартизм
Тип индикаторов социально-экономического развития	Доминируют экономические индикаторы	Доминируют социальные индикаторы

Таким образом, критериями устойчивого воспроизводства социоэкономического типа хозяйствования в отличие от экономического выступают: расширение социальной сферы, позитивная динамика экономических и социальных индикаторов, снижение социальной напряженности, обеспечение свободы доступа к социальным благам и услугам всех групп населения; повышение качества предоставляемых государством социальных услуг; реализация принципов социальной ответственности.

#### Список литературы

1. Составлено автором с использованием источника: Михалкина Е.В. Социальный потенциал рыночной экономики: императивы системной реализации. – Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2007. – С.26-27.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ЗЕМЕЛЬНЫМИ УЧАСТКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ

**Раковская М.В.**

Московский государственный строительный университет, г.Москва

В настоящее время во многих городах провинциальной России, где остро ощущается потребность в жилье, частные инвесторы не готовы вкладывать средства в жилищное строительство.

Данный факт обусловлен отсталостью инфраструктуры земельных участков, выделяемых для строительства, что, несомненно, требует достаточно больших капиталовложений со стороны инвестора.

Кроме того, во многих малых и средних городах России существует проблема дефицита свободных земельных участков, пригодных для жилищного строительства, а те земли, которые могут быть выделены для этих целей, являются слишком рискованными с точки зрения местоположения для вложения денежных средств, поскольку, по мнению инвестора, данное местоположение не будет востребовано желающими приобрести жилье.

С другой стороны, муниципальные образования, даже при наличии подходящих земельных участков, не имеют возможность осуществить строительство жилых домов вследствие отсутствия достаточных средств в местном бюджете.

Именно поэтому наиболее реальным способом решения данных задач является применение долгосрочных целевых программ, основанных, прежде всего, на эффективном использовании земельных участков с целью решения жилищной проблемы. По мнению автора, совершенствование существующего механизма реализации долгосрочных целевых программ позволит решить вышеназванные проблемы. Обеспечение населения доступным (с точки зрения стоимости и условий приобретения) и комфортным (с точки зрения условий проживания) жильем станет возможным только при использовании механизма управления муниципальной землей, как основой единого объекта недвижимости.

Для решения поставленных задач автором были проанализированы долгосрочные целевые программы в области индивидуального жилищного строительства, реализуемые в Архангельской области [1,2,3]. В результате были выделены основные негативные моменты, относящиеся к земельным участкам, которые снижают эффективность реализации программных мероприятий:

1. Выбор участка осуществляется без привязки к расчету максимальных затрат, которые готов нести участник Программы, поскольку затраты на обеспечение участка инфраструктурой несет не участник, а областной и местный бюджет.

2. Выбор участка не привязан к кадастровой стоимости участка, исходя из которой, в соответствии с законодательством, рассчитываются арендные платежи.

3. Сроки реализации строительства объектов зачастую затянуты, поскольку в программе отсутствует механизм воздействия на участников программы, стимулирующий завершить строительство.

4. Отсутствие в программе механизма привлечения частных инвесторов, частично компенсирующих затраты на обеспечение участка инфраструктурой, а также осуществляющих комплексное освоение земельного участка.

Следовательно, для достижения максимального эффекта от результатов программных мероприятий нужно, прежде всего, определить критерии отбора земельных участков, которые целесообразно использовать в рамках программы.

В результате проведенного анализа автором предложены следующие критерии отбора земельных участков:

- удаленность новых кварталов индивидуальной жилищной застройки (далее – ИЖС) от текущего места жительства участника программы;

- удаленность новых кварталов ИЖС от существующего поселения;

- возможность с наименьшими затратами обеспечить предложенные к рассмотрению новые кварталы ИЖС электроэнергией, тепло-, водоснабжением, водоотведением, канализацией;

- наименьшая кадастровая стоимость земельного участка, поскольку величина арендной платы рассчитывается на основании данного показателя;

- наличие подъездных путей, что повлияет на снижение затрат на транспортировку строительных материалов, а также отсутствие необходимости прокладывать данные пути;

- ликвидность объекта, т.е. возможность реализовать участок на открытом рынке в случае прекращения финансирования в достаточном объеме;

- соизмеримость затрат на обеспечение объекта коммунальной инфраструктурой с возможностью погашения их участниками программы в рамках ежемесячных платежей;

- соответствие критериям наилучшего и наиболее эффективного использования, т.е. участок должен отвечать требованиям физической осуществимости, допустимости с точки зрения законодательства, финансовой целесообразности и как следствие максимальной продуктивности.

Критерии отбора участка, удовлетворяющие требованиям эффективного управления, и, как следствие, требованиям программы, приведены на Рисунке 1, из которого следует, что результирующим критерием выбора участка является снижение итоговой стоимости индивидуального жилого дома.

Помимо изменения критериев отбора участков, позволяющих усилить эффект от реализации программных мероприятий, необходимо также совершенствовать сам механизм управления, что позволит добиться более существенного результата. Автором предлагается привлечение в программу на этапе предоставления земельного участка Комплексного застройщика, определяемого посредством аукциона. На торги выставляется земельный участок, определяются затраты, на его обеспечение коммунальной инфраструктурой, а также определяется перечень участников, готовых осуществлять строительство на подготовленных участках.

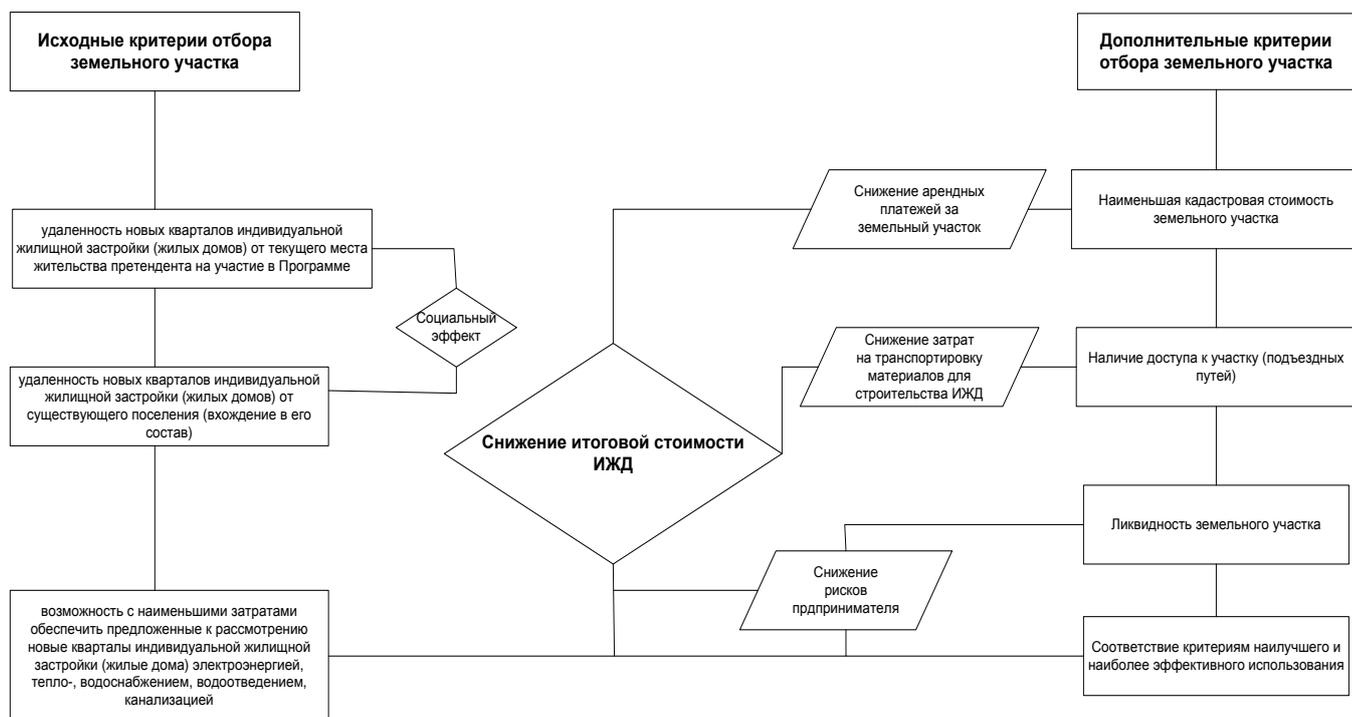


Рис.1. Критерии отбора земельного участка для использования в Программе.

Таким образом, Комплексный застройщик заранее определяет экономическую эффективность проекта, используя вышеуказанные сведения, и определяет цену участка, которую он готов заплатить.

К функциям Комплексного застройщика необходимо отнести:

- заключение договора аренды на участок, участвующий в программе;
- обеспечение участка коммунальной инфраструктурой;
- межевание выбранного участка на отдельные участки, необходимые для строительства жилых домов участниками программы;
- заключение договора на поставку материалов для строительства домов;
- строительство жилых домов по типовым проектам;
- заключение договора с кредитным оператором программы на выдачу кредита, в случае необходимости.

Таким образом, внедрение Комплексного застройщика в механизм Программы повышает эффективность управления муниципальными участками, обеспечиваемое применением схемы государственно-частного партнерства.

#### Список литературы

1. Долгосрочная целевая программа Архангельской области «Активизация индивидуального жилищного строительства в Архангельской области» на 2009–2014 годы», утвержденная постановлением Правительства Архангельской области от 17.03.2009 N 72-па/10. URL: <http://docs.cntd.ru/document/962023553>;
2. Долгосрочная целевая программа Архангельской области «Развитие массового жилищного строительства в Архангельской области на 2010-2013 годы», утвержденная постановлением Правительства Архангельской области от 22.09.2008 N 216-па/33. URL: <http://docs.cntd.ru/document/962021324>;
3. Государственная программа Архангельской области "Обеспечение качественным, доступным жильем и объектами инженерной инфраструктуры населения Архангельской области (2014 - 2020 годы)", утвержденная постановлением Правительства Архангельской области от 11 октября 2013 года № 475-пп. URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW013;n=64064>.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ОБРАЗОВАНИЯ

Гафнуллина Л.Ф.

Казанский государственный университет культуры и искусств, г. Казань

Социально-экономическое развитие страны и ее регионов, в том числе Республики Татарстан, в последнее десятилетие характеризуется изменением государственных институтов. С целью повышения качества жизни населения Республики Татарстан на основе устойчивого, динамичного развития экономики и создания благоприятной окружающей среды необходимо решить такие задачи как повышение конкурентоспособности экономики через конструирование такого экономического механизма, который обеспечит современным качеством образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Исходя из действующих условий существования и развития рыночных механизмов в системе образования, необходимо совершенствование организационно-экономического механизма управления отраслью, в котором каждый участник, от абитуриента до работодателя, был бы материально и морально заинтересован в достижении конечных результатов.

Прежде, чем предложить меры по совершенствованию, необходимо ознакомиться с положением изучаемого вопроса и имеющимися проблемами.

На территории Республики Татарстан в настоящее время образовательную деятельность осуществляют 28 образовательных организаций высшего образования, в том числе 18 государственных, 10 негосударственных. Кроме того, функционируют 54 филиалов образовательных организаций высшего образования, из которых 27 государственных, 27 негосударственных.

Необходимо уделить должное внимание тому факту, что в настоящее время в Республике Татарстан завершилась огромная работа по формированию 14 образовательных кластеров, главное назначение которых – создание системы непрерывного профессионального образования, начиная со школьной скамьи (а лучше – с детского сада) до пенсионного возраста. Образовательный кластер должен обеспечить экономику страны высокопрофессиональными специалистами, которые получают возможность повышать свой профессионализм на протяжении всей трудовой деятельности. Отсутствие данного механизма нарастила проблему в недостаточной заинтересованности работодателей в инвестициях в подготовку и повышение квалификации работников для своего предприятия. Работодатель осуществляет набор персонала на свободном рынке труда либо использует процесс перетока трудовых ресурсов с других предприятий на более выгодные условия труда. С одной стороны, эта ситуация способствует сокращению срока поиска нужных специалистов, знания, умения и навыки которых соответствуют требованиям работодателя. С другой стороны, именно в связи с этим обстоятельством остается незамеченной проблема повышения качества подготовки специалистов в образовательных учреждениях. Кроме того, у работника, в течение 5 лет снижается уровень профессионализма, так как именно пятилетний срок в современных условиях считается максимальным сроком, после чего без переподготовки и повышения квалификации устаревшие знания, умения и навыки уже не могут принести должного эффекта. Следствием этого является снижение общего качества кадрового потенциала предприятия. Но, как показывает практика, многие работодатели не инвестируют переподготовку и повышение квалификации своих работников. При этом необходимо учитывать, что и технологические циклы появления новой продукции, новых технологий в развитых странах с инновационной экономикой сократились до 3-5 лет. Недооценка этого фактора является ключевой проблемой формирования рынка труда с уровнем квалификации, адекватной экономике инновационного типа.

Несоответствие потребностей секторов экономики в профильном выпуске специалистов образовательными учреждениями. Потребитель образовательных услуг не в состоянии осуществить правильный выбор, так как не может самостоятельно оценить потенциальные преимущества той или иной программы обучения, а исходит из сегодняшнего представления рынка труда, которое выявляется из следующей проблемы.

Набор в высшие учебные заведения осуществляется, как правило, без учета текущей и перспективной потребности рынка труда. Что касается начального и среднего профессионального образования, то их абитуриентами, как правило, становятся учащиеся сельских школ. В результате порой они менее конкурентоспособны на рынке труда при возрастании потребности в высокопрофессиональных специалистах.

Образовательные учреждения не владеют достоверной информацией о трудоустройстве своих выпускников, так как выпускники, обучившиеся на бюджетной основе, предъявляют «липовые» справки о том,

что они работают в бюджетных учреждениях и предприятиях. А судьба студентов, обучившихся на коммерческой основе, образовательные учреждения мало волнует. Следовательно, отсутствует у них информация и об оценке со стороны работодателей качества подготавливаемых специалистов. Отсюда берет начало следующая проблема.

Дефицит высококвалифицированных специалистов для развития приоритетных направлений Республики Татарстан. Низкий профессиональный уровень персонала и низкий уровень материально-технического обеспечения отдельных социально значимых видов деятельности (прежде всего здравоохранения) как препятствие для дальнейшего развития Республики Татарстан.

Необходимо также отметить, что темы курсовых и дипломных работ не адаптированы к потребностям работодателей и в целом к стратегическим направлениям развития экономики и социальной сферы.

В Республике Татарстан и в целом по стране отсутствует эффективная система учета ресурсов на рынке труда и мониторинга его состояния, включая диверсификацию. Отсутствует информация о профессиональной структуре незанятых граждан и занятых на "сером" рынке труда, отсутствует методика по формированию и прогнозу потребности в трудовых ресурсах.

Необходимо также отметить отсутствие эффективной системы оценки и учета интеллектуальной собственности, инновационной и научной продукции.

Слабая распространенность в научных и образовательных учреждениях отлаженной системы стимулирования участия в научной, изыскательской деятельности, а также коммерциализации профессорско-преподавательским и исследовательским составом собственных разработок;

Недостаточная интеграция деятельности научно-образовательных организаций с деятельностью ведущих международных центров в данной сфере. Преподаватель самостоятельно вынужден изыскивать средства, связи и способы сотрудничества с данными центрами, повышения своей квалификации, развития.

Практически отсутствуют научные школы ведущих ученых, имеет место слабое взаимодействие высших учебных заведений как между собой, так и с учреждениями образования, дающими предыдущую ступень образования. Не все даже крупные высшие учебные заведения имеют при себе малые инновационные предприятия, что не способствует коммерциализации идей научных работников этих учреждений. Отсутствуют также специальности по подготовке профессионалов в сфере продаж технологий и технологического оборудования. Особое внимание должно быть уделено критериям определения оплаты труда преподавателей по новой системе, так как большинство критериев относится к управленческой деятельности и, следовательно, преподаватель не может набрать баллы для достойной заработной платы.

Таким образом, ряд выдвинутых части проблем дает нам основание в предложении мер по совершенствованию механизмов управления образовательной системой.

Активное применение инструментов государственно-частного партнерства при создании и развитии производительных сил;

более эффективное использование ряда конкурентных преимуществ, имеющихся у Республики Татарстан (географическое положение, наличие природных ресурсов, крупных водных, воздушных и железнодорожных коммуникаций, высокий интеллектуальный потенциал, прогрессивная система информатизации во всех секторах экономики и другие) в целях реализации сотрудничества в различных направлениях развития отраслей экономики и социальной сферы;

Более тесное взаимодействие экономики республики с управлением системой образования для обеспечения насущных и перспективных потребностей отраслей экономики и социальной сферы в высокопрофессиональных и конкурентных кадрах;

Повышение статуса педагогических кадров посредством совершенствования механизмов оплаты труда, системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации, привлечение в сферу образования квалифицированных преподавателей;

создание условий для полноценного личностного развития, самореализации личности в свободное от учебы время, для активного включения детей и молодежи в социально-экономическую и культурную жизнь общества.

Таким образом, совершенствование организационно-экономического механизма управления системой образования в условиях рыночных отношений должно предусматривать формирование в отрасли конкурентной среды, перехода учреждений образования на рыночные методы хозяйствования, создание условий мотивации деятельности профессорско-преподавательского состава для достижения высоких конечных результатов труда.

### Список литературы

1. Закон Республики Татарстан от 22 апреля 2011 г. N 13-ЗРТ "Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Татарстан на 2011-2015 годы" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения 01.10.14).
2. Итоги первого года работы научно-образовательных кластеров РТ подвели в Кабмине республики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://kpfu.ru> (дата обращения 01.10.14).
3. Программа «Развитие и размещение производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2020 года и на период до 2030 года». Утверждена постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 22.10.2008 №763[Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://aidrt.ru> (дата обращения 01.10.14).
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://tatstat.gks.ru/> (дата обращения 07.07.14).

## СОЗДАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Полина Н.А.

ГБУЗ НО «Городская клиническая больница № 13», г.Нижний Новгород  
Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, г.Нижний Новгород

Российское здравоохранение находится в состоянии реформирования системы более 20 лет. Требования эффективного функционирования лечебного учреждения в рыночных условиях, которые выдвинуты на современном этапе, должны стать средством стимулирования роста инвестиций в потенциал здоровья населения. Бюджетным учреждениям для решения этих задач необходимо основательное улучшение финансирования в ближайшее время и не только путем предоставления субсидий по выполнению государственного задания. Дополнительным источником средств в медицинские учреждения служат доходы от оказания платных медицинских услуг и выполнения программ добровольного медицинского страхования по договорам со страховыми организациями. Наличие этих источников, с одной стороны, позволяет медицинскому учреждению (в условиях недофинансирования из-за низких тарифов в системе ОМС) получить дополнительные средства для оплаты труда сотрудников и текущего содержания учреждения, с другой стороны, инвестировать в приобретение основных фондов.

Современная налоговая политика государства не обеспечивает привлекательности серьезных коммерческих инвестиций в здравоохранение. Поэтому затраты на учреждение должны покрываться за счет поступающих доходов, прибыли. Не все медицинские учреждения могут воспользоваться ст.284 НК РФ, предусматривающей применение нулевой ставки при оплате налога на прибыль по деятельности, приносящей доход, когда платные медицинские услуги превышают 90% внебюджетной деятельности в учреждении.

Для лечебно-профилактического учреждения оказание платных услуг является возможностью:

- самостоятельного планирования своей деятельности;
- определения перспектив развития, исходя из спроса на предоставляемые услуги;
- повышения уровня заработной платы сотрудникам;
- изыскания средств для развития учреждения, обновления парка оборудования и потенциала привлечения инвесторов.

Но, прежде всего, оказание платных услуг – это источник покрытия недофинансирования от государственных органов.

Возможность лечебно-профилактического учреждения расширять перечень оказываемых услуг возникает из следующих предпосылок:

1. Повышение квалификации персонала в связи с открытием новых методик лечения.
2. Лицензирование новых видов деятельности.
3. Закупки новых видов оборудования.
4. Проведение ремонтных работ и, таким образом, возможность предоставлять услуги с повышенным уровнем сервиса клиентам.

Чаще всего большие финансовые вложения необходимы при приобретении нового медицинского оборудования и при проведении ремонтных работ для решения проблем технического перевооружения медицинского учреждения.

В медицинских учреждениях создаются благоприятные условия для инвестиций в здравоохранение. Однако, бюджетные медицинские учреждения, даже при наличии возможности зарабатывать, не получают той прибыли которая бы обеспечила возможность возврата кредита.

В настоящее время все активнее идет процесс инвестирования в здравоохранение средств негосударственных источников.

Имеются следующие основные формы инвестиций в здравоохранение негосударственных источников:

1. Вложение средств непосредственно в создание новых коммерческих медицинских учреждений.
2. Инвестиции в смежные с непосредственным здравоохранением сферы: фармацевтика, техническое, информационное и иное обслуживание здравоохранения, торговля изделиями медицинского назначения и т.д.
3. Создание коммерческих структур при государственных медицинских учреждениях.
4. Приватизация государственных медицинских учреждений.
5. Сотрудничество с благотворительными организациями (фондами и т.д.).

В Городской больнице №13 действовал Благотворительный фонд «Тринадцатая больница», который был создан в марте 2003 года. Главной целью этого фонда являлось оказание помощи и инвестирование в программы развития больницы:

- Программа повышения квалификации и обучения сотрудников больницы;
- Программа развития материально - технической и диагностической базы больницы;
- Программа привлечения современных технологий и создания новых уникальных методик лечения и диагностики заболеваний;
- Программа социальной поддержки и защиты сотрудников больницы.

За время работы благотворительного фонда привлечено инвестиций на сумму более 2,5 млн. руб.

Создание коммерческих структур при государственных учреждениях является важнейшим источником инвестиций. В больнице создано несколько коммерческих центров: Нижегородский кардиохирургический центр, Центр врачебной косметологии. Инвестиции на их создание были произведены за счет частного сектора. С приходом частного капитала появились дополнительные источники на текущие расходы по содержанию больницы. К дополнительным источникам относятся и доходы от взаимодействия с коммерческими и некоммерческими организациями. Для привлечения дополнительных источников финансирования учреждения была использована организация совместной работы больницы с Нижегородским кардиохирургическим центром «Коралл». Центру «Коралл» предоставлены площади в аренду. За 12 лет дополнительно было получено от центра 25 млн. руб., в том числе за счет сдачи в аренду помещения 7,3 млн. руб., за эксплуатационные услуги по договорам почти 4 млн. руб., по договорам на проведение диагностических услуг, за услуги дезкамеры и центрального стерилизационного отделения 13,7 млн. руб.

Для привлечения инвестиций других коммерческих структур использованы такие виды договоров, как оказание медицинской помощи по направлениям медицинских коммерческих организаций. Договор с Нижегородским медицинским центром «Нижфарм» в офтальмологическом отделении (Нижегородский офтальмологический центр) и в травматологическом отделении (Нижегородский нейрохирургический центр). По договору отремонтированы палаты, созданы комфортабельные условия для нахождения пациентов в центрах, приобретенное новое оборудование для палат и операционных, передано во временное пользование, часть простаивающего больничного оборудования отремонтировано. Начали применяться новые медицинские технологии лечения, которые не только привлекают инвестиции в лечебное учреждение, но и сокращают сроки лечения пациентов, что позволяют эффективно использовать зарабатываемые учреждением средства.

Приобретение медицинского оборудования осуществлялось путем закупки по договорам с последующим выкупом, с рассрочкой платежа от 0,6 года до 5 лет.

В больнице был создан Совет по инвестиционной политике, разработано Положение о Совете. Целью создания совета явилась разработка мер по привлечению внебюджетных финансовых средств в учреждение для более качественного выполнения задач по охране здоровья граждан.

Привлечение инвестиционных ресурсов в больнице стало возможным благодаря развитию платных медицинских услуг, созданию консультативно-диагностической поликлиники на возмездной основе, заключению договоров на оказание медицинской помощи застрахованным более 20 страховых компаний и работникам 28 организаций. Организация работы со страховыми компаниями и организациями выполняется отделом предпринимательства и развития.

Таким образом, чтобы построить экономические отношения с инвесторами, перед руководством учреждения стоят задачи: добиться максимум прибыли от оказания платных медицинских услуг; эффективно использовать денежные ресурсы; обеспечить финансовую устойчивость учреждения и инвестиционную привлекательность.

### Список литературы

1. Управление социально-экономической системой: Монография /Под ред. А.П. Егоршина. Н.Новгород: НИМБ, 2008. - 288с.
2. Кулагина, Э.Н. Социальная инфраструктура: экономические проблемы и перспективы: Монография. /Э.Н. Кулагина, Н.А. Полина, А.В. Разумовский / Н. Новгород: Изд-во «Дятловы горы», 2010. – 428 с.
3. Разумовский, А.В. Условия формирования благоприятного инвестиционного климата в лечебно-профилактическом учреждении/ А.В. Разумовский Н.А. Полина //Материалы II Всероссийской научно-практической конференции « Пути формирования эффективной социально- экономической модели трансформирующейся России».- Пенза – 2006. стр.43-46.

## СТАНОВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

**Таланцев В.И.**

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Развитие рыночных отношений в современном обществе приводит к необходимости установления различных форм взаимодействия между государством, его институтами и бизнес-сообществом. Такое взаимодействие должно быть долгосрочным, взаимовыгодным и направленным на решение общественно-значимых задач. Формы взаимодействия могут быть различными в зависимости от поставленных целей и возможностей государства и частных партнеров. Чем сильнее государственные бюджеты, чем они более наполненные, тем шире возможности вмешательства государства во все сферы экономических и социальных отношений в обществе.

В условиях экономического спада и рецессии в экономике вводятся бюджетные ограничения, что непременно сказывается на развитии инвестиционных процессов. С другой стороны, в условиях сокращения бюджетных средств повышается актуальность их рационального использования и эффективного вложения в наиболее привлекательные сферы бизнеса.

В современных условиях все большую значимость приобретает такая форма взаимодействия государства и бизнеса как государственно-частное партнерство (ГЧП). Специфика таких отношений в том, что государство через свои органы и организации приглашает бизнес-структуры принимать участие в реализации общественно-значимых проектов. Проблема взаимодействия власти и бизнеса, формы и механизмы применения государственно-частного партнерства исследовали такие ученые как Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А., Кабашкин В.А., Карпов С.А., Матвеев Д.Б., Мыслик В.Г., Иголкина Л.М., Панкратов А.Е., Шайхов А.Э., Дынин Е.А., Игнатюк Н. и др. Ими изучены теоретические проблемы становления и развития ГЧП, обобщены инвестиционные проекты, реализуемые с участием бюджетных средств и частных вложений. Благодаря трудам этих и других специалистов государственно-частное партнерство перестало быть каким-то экзотическим явлением, а стало достаточно привычной формой инвестиционной деятельности.

Различные авторы предлагают разные формулировки понятия государственно-частное партнерство. В условиях отсутствия специального федерального закона нет юридически оформленного понятия такого термина, что ведет к различным трактовкам целей такого взаимодействия, формам их реализации, взаимоотношениям между партнерами, ответственности власти и бизнеса за принятые обязательства. Для разрешения такой ситуации многие субъекты Российской Федерации стали принимать свои местные региональные законы и вводить их в жизнь. Комитетом по экономической политике и собственности Законодательного собрания Приморского края подготовлен проект закона Приморского края «О государственно-частном партнерстве в Приморском крае».

Данный документ устанавливает основы правового регулирования, цели, задачи, принципы участия в государственно-частном партнерстве в Приморском крае и направлен на обеспечение стабильных условий развития всех форм государственно-частного партнерства в регионе, привлечение и эффективное использование государственных и частных ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические ресурсы, для развития экономики и социальной сферы края, повышение уровня жизни населения.

Проект закона содержит, на наш взгляд, достаточно удачное определение государственно-частного партнерства – это долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов государственно-частного партнерства, в целях достижения задач социально-экономического развития публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов.

Несомненным достоинством такого документа мы считаем условие, что частный партнер, которым может быть российское или иностранное юридическое лицо или их объединения, выступающее стороной соглашения о ГЧП, становится таковым только по результатам конкурса на право заключения соглашения о государственно-частном партнерстве или определено в ином предусмотренным законодательством порядке. Конкурсное определение частного партнера исключает субъективный подход по направлению бюджетных средств на финансирование инвестиционных проектов, реализуемых с привлечением частных фирм.

Взаимодействие и выгода публичного и частного партнеров при реализации проектов государственно-частного партнерства заключается в том, что публичный партнер получает возможность в большем объеме и более качественно выполнить возложенные на него действующим законодательством задачи, а частный партнер на условиях распределения рисков привлекает собственные и (или) привлеченные денежные средства и компетенции и выполняет возложенные на него заключенным соглашением функции.

Обсуждение проекта закона Приморского края «О государственно-частном партнерстве в Приморском крае» неоднократно проходило в форме «круглого стола», организованного Приморской региональной организацией Ассоциации юристов России. Участие в обсуждении документа принимали как ведущие профессиональные юристы, судьи, работники правоохранительных органов, так и ученые Дальневосточного федерального университета, территориального управления Федеральной антимонопольной службы, специалисты Администрации Приморского края и г. Владивостока, представители бизнеса.

Вопросы реализации на территории края проектов ГЧП обсуждались в январе 2014 года на заседании Бизнес-Клуба «Диалоги», членами которого являются владельцы и руководители ведущих бизнес-структур Дальневосточного федерального округа. Члены клуба и приглашенные эксперты обсуждали направления координации и консолидации совместных действий бизнес-сообщества, ученых, экспертов и органов власти по созданию и дальнейшему развитию государственно-частного партнерства в регионе.

В результате широкого и профессионального обсуждения данной проблемы было сформулировано общее мнение о необходимости принятия специального федерального закона «О государственно-частном партнерстве». На местах в обязательном порядке должен формироваться реестр инвестиционных проектов, реализуемых в форме ГЧП, доводимый до сведения всех заинтересованных лиц путем размещения на официальном сайте субъекта Российской Федерации. Таким образом, будет формироваться банк проектов ГЧП.

Несмотря на отсутствие федерального закона, уже более пяти лет в России идет поиск механизмов эффективного взаимодействия государства и бизнеса в форме государственно-частного партнерства. На политическом уровне ГЧП рассматривается как один из важнейших инструментов модернизированного развития различных отраслей экономики и совместного решения задач государственного масштаба, хотя сама идея равноправного партнерства с частным бизнесом пока не овладела умами значительной части представителей государственной власти.

В связи с тем, что пока не существует единой трактовки термина «государственно-частное партнерство», представляется целесообразным отразить его отдельные специфические черты, по наличию которых различные формы взаимодействия бизнес-структур с органами публичной власти можно квалифицировать как ГЧП. На основе анализа встречающихся в литературе определений ГЧП можно констатировать, что для ГЧП характерны следующие общие признаки:

- 1) наличие долгосрочного договорного отношения между органом публичной власти и хозяйствующим субъектом по реализации отдельного инвестиционного проекта;
- 2) передача выполнения части задач и функций, относящихся к деятельности органов государственного или муниципального управления, частному бизнесу;
- 3) привлечение частного финансирования капитальных вложений по проекту;
- 4) разделение рисков между государственным и частным партнером в проекте.

В связи с этим под статус проектов в сфере ГЧП попадают как небольшие контракты на обслуживание каких-либо объектов, так и многомиллиардные концессии.

Основной предпосылкой создания ГЧП является убежденность в том, что частные компании функционируют более эффективно, чем бюрократические государственные структуры, и располагают большими финансовыми ресурсами, нежели государство. Поэтому в Приморском крае частный бизнес привлекается на помощь в те сферы деятельности, за которые отвечает публичная власть, но для которой она не имеет достаточного бюджета и компетенции. В итоге основным сектором для развития ГЧП является городская и региональная инфраструктура, в первую очередь коммунальная, социальная и транспортная.

При осуществлении крупнейших инвестиционных проектов, направленных на развитие экономики Приморского края, ключевым механизмом их реализации становится государственно-частное партнерство. Но частные инвестиции в крае требуют особой поддержки и гарантий государства. При этом федеральные органы

власти могут и должны оказывать влияние на осуществление крупнейших инвестиционных проектов по следующим направлениям:

- за счет выработки и проведения в жизнь особой государственной политики в сфере налогового, таможенного, тарифного регулирования и инвестиций в экономику;
- посредством формирования на Дальнем Востоке благоприятного инвестиционного климата, как для отечественных, так и для иностранных партнеров;
- путем осуществления специальной социальной политики, соответствующей экономическим задачам.

По мнению Ю. Прохоровой крупные отечественные и зарубежные компании готовы к реализации на Дальнем Востоке инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли, в тепло- и гидроэнергетике, угольной промышленности, лесопереработке, но для этого необходимо формирование нормативно-правовой базы, регулирующей взаимоотношения между государством и частным бизнесом.

Примером достаточно эффективного взаимодействия власти и бизнеса может служить реализация мероприятий по подготовке и проведению крупнейшего международного форума – Саммит АТЭС 2012 года во Владивостоке. Для подготовки к Саммиту в рамках реализации Федеральной целевой программы «Развитие Дальнего Востока и Забайкалья» была разработана и утверждена специальная программа «Развитие Владивостока как центра международного сотрудничества в АТР», финансирование которой осуществлялось за счет средств федерального и краевого бюджетов и частных инвестиций в объеме почти 25 процентов от общей суммы. Мероприятия данной программы реализовывались посредством заключения государственных контрактов между государственными заказчиками и исполнителями в лице крупных бизнес-структур. Государственные заказчики с учетом выделяемых на реализацию программы средств ежегодно уточняли целевые показатели и затраты по программным мероприятиям, а также механизм их реализации и состав исполнителей.

Благодаря наличию специальных программ, Приморский край в настоящее время является одним из примеров инвестиционной привлекательности отраслей и возможностей широкого внедрения схем государственно-частного партнерства. Согласно экспертным оценкам, край входит в число двадцати регионов, имеющих наиболее высокий природный потенциал, и в пять регионов, обладающих благоприятным климатом для иностранных инвестиций. Комплексное освоение территории края, создание зон экономического благоприятствования, реализация проектов территорий опережающего развития, скажется на ускоренном развитии транспортной инфраструктуры, торговли, сферы услуг, туризма.

В Приморском крае формируется новая модель социально-экономического развития, цель которой – создание конкурентоспособного экономического климата, рост деловой активности, развитие малого и среднего предпринимательства, создание экспортно-ориентированных территорий опережающего развития, решение проблем импортозамещения, внедрение технологий по глубокой переработке природного сырья. В форме ГЧП уже идет реализация крупных инвестиционных проектов:

- промышленная площадка в Михайловском муниципальном районе;
- промышленная площадка в Надеждинском муниципальном районе;
- кластер промышленности строительных материалов в городском округе Спасск-Дальний;
- портовые особые экономические зоны в бухте Троица и порту Восточный;
- рыбоперерабатывающий кластер;
- кластер по добыче и глубокой переработке углеводородного сырья, включающий нефтеперерабатывающий завод (Роснефть) и завод по сжижению природного газа (Газпром);
- технопарк в сфере высоких технологий;
- промышленно-производственная особая экономическая зона в г. Владивосток;
- интегрированная развлекательная зона на базе игровой зоны «Приморье»;
- туристско-рекреационная особая экономическая зона на о. Русский;
- «сухой порт» в пригороде Владивостока.

Для повышения эффективности проводимой на территории Приморского края инвестиционной политики, формирования конкурентоспособной среды, создания комфортных условий для осуществления инвестиционной и предпринимательской деятельности на территории края созданы и эффективно действуют Общественный экспертный совет по привлечению инвестиций в Приморский край и Совет по привлечению инвестиций в экономику Приморского края при Губернаторе Приморского края.

Важнейшей специализированной организацией в Приморском крае в области создания благоприятного инвестиционного климата и реализации проектов государственно-частного партнерства является АНО «Инвестиционное Агентство Приморского края». Эта организация выполняет функции индивидуальной работы с инвесторами, начиная от оказания консалтинговых услуг в сфере бизнес-проектирования, подбора инвестиционных площадок, и заканчивая организацией и проведением мероприятий по презентации

инвестиционных возможностей Приморского края перед существующими и потенциальными партнерами на территории Российской Федерации и за рубежом.

АНО «Инвестиционное Агентство Приморского края» отвечает за организацию взаимодействия с институтами развития, такими как АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», ОАО «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона», ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций», Консультативный совет по иностранным инвестициям в России, Российский фонд прямых инвестиций, Европейский банк реконструкции и развития и другими.

Основные векторы инвестиционной политики направлены на эффективное использование государственных инвестиций в целях решения ключевых задач развития Приморского края и реализацию пакета инвестиционных проектов в форме государственно-частного партнерства, имеющих значительный структурный и макроэкономический эффект. Реализация инвестиционных приоритетов обеспечивает преодоление инфраструктурных ограничений развития экономики, модернизацию инфраструктурных отраслей, повышение конкурентоспособности базовых секторов региональной экономики, создание инновационных производств с высокой добавленной стоимостью и поддержку основных секторов, включая агропромышленный комплекс и жилищное строительство, что будет иметь своим результатом повышение качества и уровня жизни населения.

### Список литературы

1. Варнаровский В.Г. Партнерство государства и частного сектора / В.Г.Варнаровский, - М.: Изд-во Наука, 2007. – 324 с.
2. Варнаровский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / Варнаровский В.Г., Клименко А.В., королев В.А. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 226 с.
3. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / В.А. Кабашкин. – М.: Изд-во Дело, 2010. – 201 с.
4. Карпов С.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика / С.А.Карпов. – М.б Высшая школа, 2010. – 284 с.
5. Матвеев Д.Б. Государственно-частное партнерство: зарубежный и российский опыт / Д.Б.Матвеев. – М.: изд-во Наука, 2011. – 158 с.
6. Мысник В.Г., Иголкина Л.М. Государственно-частное партнерство как эффективная форма взаимодействия государства и бизнеса в развитии инновационной экономики / В.Г. Мысник, Л.М. Иголкина. – М.: Изд-во ДВГУПС, 2009. – 157 с.
7. Панкратов А.Е. Государственно-частное партнерство в современной практике: основные теоретические и практические проблемы / А.Е.Панкратов. –М.: Изд-во Анкил, 2010. – 231 с.
8. Прохорова Ю. Строительство объектов саммита АТЭС тормозится из-за технических проволочек / Ю. Прохорова // Российская газете. Приморский край. – 2008. - № 4616.
9. Шайхов А.Э. Теория и практика государственно-частного партнерства / А.Э.Шайхов. – Ташкент: Торгово-промышленная палата, 2013. – 124 с.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

**Корчагина Н.А.**

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

В большинстве публикаций при исследовании понятия «уровень жизни» авторы акцентируют своё внимание на отдельных его частях, однако комплексный анализ, отражающий степень реализации как низших, так и высших потребностей населения, ориентированный также и на качественные характеристики, в настоящее время представляет значительный научный интерес. Мы проанализировали работы российских учёных и выбрали наиболее репрезентативные примеры (Назарьева, Н.В.[6], Токарский, Б.Л. [10], Бобков, В. [2], Бестужев-Лада, И.В. [8], Жеребин, В.М. [3], Скотаренко, О.В.[9], Баиева, Н.А. [1], Кочеваткина, Э.Ф. [5], Иохин, В.Я. [4], Плотницкий, М.И. [7]).

В своих определениях авторы выделяют следующие факторы, влияющие на уровень жизни населения: уровень удовлетворения и структура нужд, материальных, духовных, социальных и культурных потребностей,

степень их развития; совокупные условия жизнедеятельности (труд, быт и досуг); объём реальных доходов и стоимость жизни; уровень здоровья, образования населения и состояние окружающей среды. Следовательно, доход как основание потенциального обладания материальными благами не является важнейшим показателем уровня жизни населения. Действительно, даже обладая достаточно высоким доходом, человек не может быть счастлив, обитая в непригодных для полноценной жизнедеятельности условиях. Соответственно, такой человек предпочтёт перебраться в населённый пункт, в котором созданы все условия для высокого уровня жизни населения. Здесь и ставится главный вопрос: что должны делать органы местного самоуправления, чтобы граждане предпочитали данное муниципальное образование остальным, каким образом обеспечить достойный уровень жизни?

Чтобы ответить на этот вопрос, следует, прежде всего, определить понятие «уровень жизни». Основываясь на изученном материале, мы предлагаем следующую трактовку: уровень жизни – уровень развития и удовлетворённости материальных, духовных и социальных потребностей населения, выражаемых через совокупность условий жизнедеятельности, соотносённых со стоимостью жизни на данной территории. Таким образом, чтобы обеспечить достойный уровень жизни населения в конкретном муниципальном образовании, необходимо обеспечить соответствующие условия жизни, соотносящиеся с уровнем доходов населения. Условия жизни для их коррекции должны отражаться в определённых индикаторах. Однако единой системы показателей уровня жизни населения в Российской Федерации на настоящее время не существует. В ходе исследования мы выяснили, что учёные выражают уровень жизни в самых различных системах показателей, однако единой, доступной для анализа как на региональном, так и на местном уровнях, системы на настоящее время не существует. На основании изученных материалов мы составили классификацию показателей уровня жизни населения, которая представляется нам наиболее удобной в практическом использовании.

Как видно из Табл.1, в основе классификации лежит разделение показателей на детерминирующие и результативные – при этом первая группа отражает непосредственно уровень жизни в данном муниципальном образовании, а вторая – динамику общих показателей социально-экономического развития страны, что позволяет оценить взаимосвязь между изменениями, происходящими на муниципальном уровне, и в стране в целом. Подгруппа показателей, характеризующих условия жизни, может выражаться непосредственно в показателях развития социальной инфраструктуры, тогда как показатели, характеризующие потребительское потребление, учитываются Федеральной службой государственной статистики в сборниках социально-экономических показателей. Подобная система удобна в использовании и доступна к исчислению на муниципальном уровне. При отборе показателей уровня жизни населения муниципального образования следует ориентироваться прежде всего на доступность их исчисления в любой момент времени.

Таблица 1

Классификация показателей уровня жизни населения

Детерминирующие показатели	Результативные показатели
А) Условия жизни	Общие показатели социально-экономического развития
- обеспеченность населения объектами просвещения, культуры и искусства; - состояние коммунального хозяйства; - обеспеченность услугами бытового характера; - природно-климатические условия; - уровень преступности.	
Б) Потребительское поведение	
- доходы населения; - расходы населения; - накопления населения; - дифференциация населения	
В) Влияние условий жизни и потребительского поведения на уровень жизни	
- показатели здоровья и демографические характеристики; - образ жизни и быт; - производительность труда;	

- |  |  |
|--|--|
| - уровень социальной мобильности;<br>- субъективная оценка благосостояния. |  |
|--|--|

Поскольку именно уровень развития социальной инфраструктуры муниципального образования определяет значение показателей уровня жизни, следует определить зависимость между данными показателями. Мы предлагаем рассматривать социальную инфраструктуру муниципального образования как совокупность расположенных на определённой территории отраслей и видов деятельности, позволяющих удовлетворять все уровни потребностей местного населения, обеспечивать воспроизводство рабочей силы и развитие членов семей работников. Данные отрасли могут быть представлены в совокупности трёх групп: обеспечивающие формирование общественного сознания, производящие материальные блага и услуги, и относящиеся к сфере государственного регулирования. В таком случае к первой группе относятся отрасли здравоохранения, образования, культуры и досуга; ко второй – банковское обслуживание, коммунальные услуги, розничная торговля и питание, бытовое обслуживание, транспорт и связь, страхование; к последней – сфера общественного порядка, охрана окружающей среды и социальная защита.

При выборе показателей, корректно отражающих уровень развития социальной инфраструктуры в муниципальном образовании, следует ориентироваться на следующие принципы:

- показатели должны отражать уровень развития социальной инфраструктуры с позиции целей, стоящих перед её управлением;
- доступность показателей на муниципальном уровне для регулярного исчисления;
- отражение показателями даже небольших изменений с целью оперативного принятия управленческих решений;
- должно быть исключено дублирование индикаторов изменений;
- должна быть возможность влиять на изменение значения отдельных показателей;
- показателям следует присвоить вес в зависимости от уровня воздействия на общее изменение уровня развития отрасли социальной инфраструктуры.

Дальнейшую интеграцию показателей необходимо проводить в зависимости от присвоенных весов. Затем, для удобства оперирования, показатели нужно привести к единой системе измерения или же в единую экономико-математическую модель, позволяющую получить итоговую форму, удобную для мониторинга уровня развития социальной инфраструктуры муниципального образования. При этом полученная модель должна отражать составляющие её сферы так, чтобы результирующие показатели можно было корректировать посредством стимулирующих или сдерживающих мер на уровне муниципального образования.

Л.З. Фатхуллина указывает на то, что выявление механизма влияния социальной инфраструктуры на уровень жизни населения поможет «существенно повысить качество теоретических исследований и практическое управление улучшением качества жизни населения, что, в свою очередь, приведет к ускорению темпов его модернизации, приданию ему современных форм, свойств и характеристик» [11]. В основе дальнейшего исследования должно лежать не определение интуитивных взаимосвязей социальной инфраструктуры и уровня жизни населения, которые часто приводятся в работах исследователей, а разработка точной экономической методологии оценки для дальнейшего её практического применения.

Итак, в основу такой методологии оценки влияния социальной инфраструктуры на уровень жизни населения муниципального образования мы предлагаем заложить следующие факторы:

- а) Уровень жизни представляется как уровень развития и удовлетворённости материальных, духовных и социальных потребностей населения, выражаемых через совокупность условий жизнедеятельности и стоимость жизни на данной территории;
- б) Применяемые нормативы удовлетворения потребностей населения в услугах должны согласовываться с условиями реальной жизни;
- в) Необходим репрезентативный и научно обоснованный отбор показателей, характеризующих как социальную инфраструктуру муниципального образования, так и уровень жизни населения;
- г) Анализ состояния развития социальной инфраструктуры и уровня жизни населения должен производиться на основе объективных и субъективных оценок, дополняющих друг друга.

При использовании подобной методологии реально создание экономико-математической модели, применимой на уровне местного самоуправления для своевременного корректирующего вмешательства в развитие социальной инфраструктуры муниципального образования в рамках властных полномочий.

### Список литературы

1. Баиева, Н.А. Юридические гарантии российского социального государства / Диссертация на соискание учёной степени кандидата юридических наук. - Ставрополь. - 2005.
2. Бобков, В. Уровень жизни населения России: межстрановой, общероссийский и региональный контексты (2000-2009 гг.) // Социальная политика и социальное партнёрство. - 2010. - №10. - С. 6-22.
3. Жеребин, В.М., Романов, А.Н. Уровень жизни населения / М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2002. - 592 с.
4. Иохин, В.Я., Экономическая теория: учебник / М.: Экономистъ. - 2006. - 861 с.
5. Кочеваткина, Э.Ф. К уточнению содержания и соотношения категорий «качество жизни» и «уровень жизни» // Вопросы структуризации экономики. - 2009. - №2. - С. 125-129.
6. Назарьева, Н.В. Уровень жизни и его социально-инфраструктурные аспекты в России // Успехи современного естествознания. - 2004. - №11. - С.85-87.
7. Плотницкий, М.И. Курс экономической теории / Интерпресссервис. - 2003. - 496 с.
8. Российская Академия Прогнозирования (Исследований Будущего). [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.rfsa.ru/index.html>, (дата обращения: 12.08.2013).
9. Скотаренко, О.В. Российский опыт оценки уровня социально-экономического развития региона // Фундаментальные исследования. - 2013. - №1-3. - С. 823-829.
10. Токарский, Б.Л., Токарская Н.М. Определение взаимосвязи качества жизни с уровнем жизни населения // Известия иркутской государственной экономической академии. - 2011. - №4. - С. 200-204.
11. Фатхуллина, Л.З. Механизм влияния социальной инфраструктуры на качество жизни сельского населения // Среднерусский вестник общественных наук. - 2009. - №4. - С. 110 – 119.

## ЭФФЕКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЗАКАЗЧИКА И АУТСОРСИНГОВОЙ КОМПАНИИ ПРИ ДИСТАНЦИОННОМ ИНФОРМИРОВАНИИ КЛИЕНТОВ

**Горева-Куртышева А.А.**

МФПУ «Синергия»

На данный момент глобальная мировая экономика, по мнению таких видных отечественных экспертов как Богомолов О.Т.<sup>5</sup> и Кудров В. М., перешла в постиндустриальный этап, а это значит, что особое приоритетное развитие получила экономика знаний и информационных технологий. Таким образом, специфику современной экономической деятельности можно определить следующими факторами:

1. Ориентация на модернизацию технологий и усовершенствование процессов;
2. Стремление к чёткой структуре и распределению задач, а также делегированию тех функций, которые не являются профильными для конкретной организации;
3. Снижение влияния географического положения и часового пояса на деятельность организаций и их партнёров.

Игнорирование географических и временных границ между участниками мирового производственного процесса способствует дальнейшему разделению труда в глобальной экономике. Это же основание позволяет выстраивать коммуникацию, игнорируя социокультурные и языковые различия, беря за основу показатели эффективности деятельности и рентабельность сотрудничества.

Современный рынок предъявляет достаточно высокие требования к конкурентоспособности бизнеса, способствуя развитию не только профильного продукта компании, но и дополнительных сервисов. Так как качество таких сервисов в значительной мере влияет на общее позиционирование бренда, многие функции в целях оптимизации крупные компании предпочитают отдавать на исполнение подрядчикам. Таким образом, комплекс этих факторов послужил хорошим основанием для формирования нового субъекта экономических отношений – аутсорсинговых компаний.

Аутсорсинг – это способ делегирования бизнес-процессов, не являющихся профильными для компании, другой организации. Такая форма отношений предполагает получение дополнительного дохода компанией-заказчиком, а также повышение качества делегированного бизнес-процесса, так как предполагает наличие профильной специализации у компании-исполнителя.

---

<sup>5</sup>Богомолов О.Т. Экономическая глобализация - характерная черта XXI века. - М: Бизнес Академия, 2006. - N 10.

Аутсорсинг в значительной мере способствует эффективному использованию возможностей международного разделения труда и способствует реализации полного производственного цикла. Аутсорсинг также становится эффективным инструментом, когда требуется круглосуточная работа компании-исполнителя и можно воспользоваться услугами аутсорсера, расположенного в другом временном поясе, не увеличивая таким образом затраты на оплату фонда труда персонала.

Аутсорсинг быстро приобрёл популярность и на данный момент внедрён в самые разные области экономических отношений, например на аутсорсинг передаются такие услуги и бизнес-процессы как ведение бухгалтерского сопровождения, юридическое консультирование, обучение сотрудников и повышение их квалификации, проектная деятельность, контроль за выполнением отдельных функций, логистика и транспортировка продукции, разработка рекламной компании и маркетинговой стратегии, полиграфические услуги широкого спектра, сопровождение компании при освоении новых рынков реализации продукции, создание и продвижение бренда и т.п. Однако ни одна сфера не связана с аутсорсингом плотнее, чем дистанционное обслуживание клиентов, так как из всех бизнес-процессов именно удалённая поддержка клиентов требует больших вложений в закупку оборудования, обучение сотрудников и сопровождение звонков.

Дистанционное обслуживание представляет собой деятельность компании-исполнителя по информированию или справочному сопровождению клиентов компании в удалённом формате работы. Самая распространённая форма реализации дистанционного обслуживания представлена call-центрами – компаниями, реализующими информирование и справочное сопровождение клиентов компаний-заказчиков по телефону.

Нами была разработана схема, которая доступно визуализирует сущность взаимодействия компании-заказчика с аутсорсинговой компанией, предоставляющей услуги дистанционного информирования клиентов.

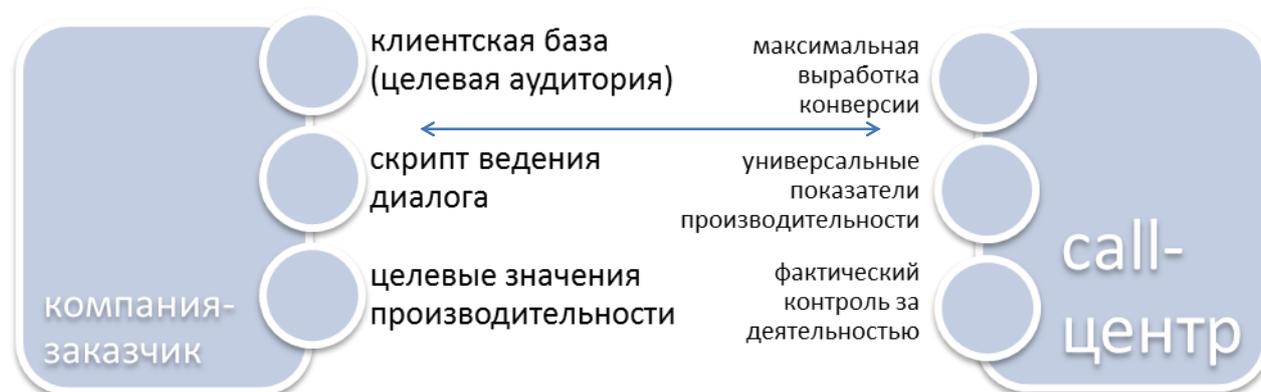


Рис.1. Сущность взаимодействия с аутсорсинговой компанией

Для организации взаимодействия между компанией заказчиком и call-центром необходимым условием является наличие целевой аудитории для работы или подготовленной клиентской базы (в случае реализации работы на исходящем направлении). Не менее значимым параметром является фиксированный скрипт ведения диалога, представляющий собой подробный сценарий звонка с возможными вопросами клиента и ответами сотрудника, отвечающий условиям консультации и раскрывающий целевое назначение дистанционного информирования по текущему проекту. Существенно заметить, что условием долгосрочных отношений между компанией-заказчиком и call-центром является чёткое определение целевых значений производительности, выраженных в объёме обработке клиентской базы, показателей конверсии и стоимость трудозатрат. Со своей стороны call-центр должен обеспечить следующие условия: достижение максимальной конверсии, которая напрямую подкрепляется уровнем сформированности необходимых навыков и квалификацией сотрудников; разработка и внедрение универсальных показателей производительности, которые могут дать объективную оценку дисциплине труда аутсорсинговой компании; фактический контроль за деятельностью, который выражается в оперативной диагностике деятельности и внедрении мер по улучшению показателей производительности. Разберём каждый пункт взаимодействия более подробно. Целевая аудитория (target audience, целевая группа) - аудитория, на которую, в первую очередь, целевым образом направлена маркетинговая коммуникация. Целевая аудитория - группа людей, объединенная товаром

и(или) услугой - покупатели, потребители, потенциальные потребители и лица, способные оказать влияние на решение о покупке.<sup>6</sup>

Определение целевой аудитории – это один из важнейших вопросов маркетинга. Маркетинговое сопровождение, начинающееся вместе с созданием товара и заканчивающимся лишь на этапе его реализации, не представляется возможной без определения целевой аудитории. На основе исследования и определения потенциальной целевой аудитории для товара или услуги, учитывая требования к товарам и услугам, привычки потребления и совершения покупок, осуществляется комплекс маркетинговых действий: позиционирование, определение ассортимента, разработка стратегии развития всей компании в перспективе.

Концентрация маркетинговых действий именно на целевой аудитории способно повысить рентабельность инвестиций в рекламу и продвижение продукта, а так же сократить риски потери прибыли в целевом сегменте. В этом случае наиболее эффективным методом продвижения продукта становится дистанционное, так как именно оно в комплексе с другими маркетинговыми инструментами способно обеспечить индивидуальный клиентоориентированный подход и адресное предложение. Существенно отметить, что именно живое общение с клиентом, подкреплённое хорошим знанием продукта со стороны консультанта, способно обеспечить контекстную рекламу дополнительных услуг и возможностей компании, сформированную с учётом половозрастной специфики и пожеланий клиента.

К целевой аудитории относятся не только непосредственные потребители товаров и услуг, но и те, кто принимает решение о покупке, совершает покупки. К целевой аудитории также относят лидеров мнения или лиц, оказывающие в процессе выбора влияние на других.<sup>7</sup>

В контексте дистанционного информирования стоит отметить, что также существенное влияние на определение целевой аудитории оказывает форма информационной поддержки клиентов. Выделяют два основных направления информационной поддержки: входящее и исходящее консультирование. Название хорошо иллюстрирует суть процесса. Исходящее консультирование предполагает обзвон клиентов по подготовленной базе контактов с информационным сообщением. Входящее консультирование в первую очередь предполагает наличие доступной для связи телефонной линии, операторы которой оказывают консультации по техническим вопросам, регистрируют обращения и информацию, поступающую от клиентов. При исходящем консультировании определение и включение целевой аудитории в клиентскую базу может значительно повысить конверсию работы call-центра, в то время как массовый обзвон зачастую даже провоцирует понижение конкурентной позиции компании-заказчика, провоцируя агрессию и недовольство клиентов. В случае входящей информационной поддержки целевой аудиторией становятся непосредственные действующие заказчики, которые в свою очередь могут ранжироваться по степени приоритетности коррелирующей с объёмом и частотностью покупок, что обязательно должно фиксироваться в сопутствующем программном обеспечении.

В рамках статьи подробно были рассмотрены условия обеспечения эффективного взаимодействия между компанией-заказчиком и аутсорсинговой компанией, реализующей услуги дистанционного информирования клиентов. Дистанционное информирование клиентов – неотъемлемый вид сопутствующего обслуживания любого бизнеса. Длительное время данный вид обслуживания реализовали сами компании, создавая специализированные отделы и структурные подразделения, что неизбежно приводило к увеличению затрат на обучение и сопровождение сотрудников, а так же зачастую демонстрировало низкую конверсию. Однако с развитием аутсорсинга данный бизнес-процесс может быть делегирован профессионалам, что значительно уменьшает издержки компании, позволяя ей непрерывно заниматься развитием основного профильного продукта.

#### Список литературы

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций. – М: Инфра-М., 2008. – 192 с.
2. Богомолов О.Т. Экономическая глобализация - характерная черта XXI века. - М: Бизнес Академия, 2006. - N 10.
3. Лопатников Л.И., Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. 5-е изд. – М: Дело, 2006. – 570 с.
4. Шеррингтон М., Незримые ценности бренда. - М: Вершина, 2006. – 304 с.
5. Хейвуд, Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. - М: Вильямс, 2008. – 176 с.

<sup>6</sup>Шеррингтон М., Незримые ценности бренда. М: Вершина, 2006. – 304 с.

<sup>7</sup>Шеррингтон М., Незримые ценности бренда. М: Вершина, 2006. – 304 с.

### **СЕКЦИЯ №3.**

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)**

### **АНАЛИЗ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ ЗА 2010-2012 ГГ. И ПРЕДЛАГАЕМЫХ ПРИОРИТЕТОВ НА ПЕРСПЕКТИВУ**

**Гаджиев Г.Г., Эскендеров А.Г.**

Дагестанский государственный педагогический университет, г.Махачкала

В начале проведем анализ денежно-кредитной политики (ДКП) Центрального Банка (ЦБ) РФ по материалам его годовых отчетов за 2010-2012 годы [на основании интернет-источника, 2].

2010 г. Государственной денежно-кредитной политикой на 2010 год и период 2011 и 2012 годов была определена её главная цель – снижение инфляции и удержание ее в пределах 9-10 %.

Следует отметить, что принятые антикризисные меры в острой фазе кризиса (2008-2009 годы) способствовали определённой стабилизации системы и восстановлению экономической активности. В результате по итогам года цель удержания инфляции в намеченных пределах была достигнута.

В 2010 году ставка рефинансирования была постепенно снижена с 8,75 до 7,75 % годовых, что повысило доступность заёмных средств, привело к росту кредитной активности банков, внутреннего спроса и денежного предложения.

Изменение процентных ставок по операциям Банка России заметно повлияло на динамику процентных ставок рынка межбанковских кредитов. Следует также заметить, что совокупное поступление ликвидности по валютному и бюджетным каналам способствовало дальнейшему снижению спроса кредитных организаций на ресурсы рефинансирования ЦБ РФ и уменьшению их задолженности по его кредитам. Так, общий объём ликвидности, предоставленной в 2010 году Банком России банковскому сектору, составила 2,8 трлн. рублей против 4,67 трлн. рублей в 2009 году. Это позволило Банку России в 2010 году продолжить работу по постепенному сокращению масштабов применения антикризисных инструментов поддержки банковского сектора.

Использование Банком России механизма целевых интервенций способствовало снижению привлекательности использования спекулятивных стратегий на внутреннем финансовом рынке.

2011 год. Главной целью ДКП Банка России на среднесрочную перспективу, определённой в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2011 год и период 2012 и 2013 годов» была удержание инфляции в этот трёхлетний период в границах 5-7 % в годовом выражении.

В 2011 году темп прироста потребительских цен снизился до 6,1%, то есть находился в границах, установленных на среднесрочный период. Но динамика инфляции и формирования инфляционных рисков в течение года не были равномерными. Поэтому Банк России в первой половине 2011 года осуществлял поэтапное повышение процентных ставок по своим операциям и увеличивал нормативы обязательных резервов, а во втором квартале 2011 года наметилось замедление темпов роста цен, что приостановило рост инфляции. Учитывая это (замедление инфляции), Банк России рассматривал складывающийся уровень процентных ставок как приемлемый.

В течение большей части 2011 года средневзвешенные процентные ставки по рублёвым кредитам нефинансовым организациям достигали исторических минимумов и лишь в конце года кредитные ресурсы для нефинансовых организаций и физических лиц подорожали. В целом за год, ускорению темпов роста кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам способствовали относительно низкий уровень процентных ставок по кредитам, стабильность ресурсной базы банков, а также повышение платежеспособности заёмщиков.

В 2011 году наибольшее влияние на динамику денежного предложения оказали факторы, обусловившие переход банковского сектора от избытка ликвидности к её дефициту. В этих условиях Банк России принимал меры по расширению возможностей банковского сектора на поддержание уровня ликвидности и по ограничению роста процентных ставок денежного рынка.

Важным фактором, обусловившим замедление динамики денежного предложения в 2011 году, стало повышение гибкости курсообразования. В целях повышения эффективности ДКП и перехода к режиму таргетирования инфляции ЦБ РФ поэтапно расширял границы рублёвой стоимости бивалютной корзины, что привело к снижению доли валютного канала в формировании банковской ликвидности.

2012 год. Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов в качестве главной цели ДКП ставилось снижение инфляции до 4-5 % в годовом выражении к 2014 году при темпах прироста потребительских цен в 2012 году 5-6 % в годовом выражении. Но после существенного снижения темпов роста потребительских цен в первой половине года инфляция с середины года начала расти и в декабре 2012 года составила 6,6 % в годовом исчислении.

Решения Банка России в области ДКП за этот период были направлены на обеспечение баланса между рисками ускорения инфляции и замедления экономического роста.

Временное снижение годовых темпов инфляции в первом полугодии 2012 года объясняется переносом планового повышения регулируемых цен и тарифов с января на июль 2012 года, а также замедлением роста цен на продовольственные товары.

Благодаря увеличению реальных доходов населения, расширению банковского кредитования физических лиц, уровень потребительской активности в 2012 году оставался высоким. Ожидаемое ускорение роста потребительских цен с середины 2012 года, увеличение инфляционных рисков и ожиданий вынудил Совет директоров Банка России принять в сентябре 2012 года решение о повышении ставки рефинансирования и процентных ставок по своим операциям на 0,25 процентного пункта. Однако в октябре-декабре 2012 года происходила стабилизация динамики базового индекса потребительских цен и снижение темпов прироста цен на непродовольственные товары, что в сочетании с замедлением роста денежной массы оказали сдерживающее воздействие на инфляционные ожидания.

В 2012 году Банк России осуществлял курсовую политику в рамках режима управляемого плавающего валютного курса. В тоже время в целях создания условий для повышения эффективности процентной политики и подготовки перехода к режиму инфляционного таргетирования Банк России продолжал повышать гибкость курсообразования.

Замедление темпов экономического роста вынуждает власти искать механизмы стимулирования экономического развития, в качестве одного из которых рассматривается денежная эмиссия.

В посткризисный период в развитых странах стали активно применять политику радикального денежного смягчения, направленную на поддержание экономической активности. Применительно к российской действительности по этому поводу обсуждаются две точки зрения.

Одна из них исходит из необходимости переориентации денежно-кредитной политики монетарных властей для развития и расширения кредитования реального сектора через смягчение денежной политики. В этих целях следует закрепить за ЦБ РФ ответственность за стимулирование экономического роста. Сторонники этой точки зрения своим главным аргументом в пользу смягчения политики ЦБ РФ считают действия регуляторов денежно-кредитной политики развитых стран. Действительно, ЦБ в этих странах до кризиса всячески подчеркивали свою независимость, исключительную ориентацию на стабильную и низкую инфляцию при минимальном вмешательстве в функционирование кредитных рынков и не считали себя ответственными за экономический рост. Но в послекризисных условиях, характеризующихся вялой экономической динамикой, они (ЦБ) перешли к монетарному стимулированию, включая и прямые интервенции на финансово-кредитных (долговых) рынках.

На этом основании сторонники смягчения денежно-кредитной политики считают, что нужно превратить ЦБ РФ в денежно-кредитный институт развития, он должен быть включен в процесс создания «дешевых» и долгосрочных денег за счет резкого снижения ставок.

Представители другой точки зрения считают аргументацию сторонников обеспечения стимулирования экономического роста за счет дополнительной эмиссии денег и необоснованного снижения ставки Банка России несостоятельной, основанной на ошибочной интерпретации действий ЦБ развитых стран и недопонимании принципиальных различий между макроэкономическими условиями в России и в этих странах.

«Нетрадиционные» меры ЦБ в развитых странах не входят в противоречие с основными принципами реализации денежной политики, не предполагают кардинального пересмотра роли ЦБ и использования их в качестве основного генератора инвестиционных ресурсов. Поскольку для российской экономики не актуальны проблемы, которые зарубежные ЦБ стремятся решать при помощи ультрамягкой политики, Банку России не следует прибегать к стратегии эмиссионной накачки экономики [1, С.30].

В развитых странах наиболее правильным и эффективным монетарным режимом считают таргетирование инфляции, теоретическим фундаментом которого служит новокейнсианская концепция денежной политики.

Общепринятым является распространение макроэкономической динамики как суммы двух составляющих – трендовой и циклической.

Долгосрочный тренд экономического роста (потенциальный темп роста) определяется фундаментальными структурными параметрами экономической системы, прежде всего, темпами накопления производственного и человеческого капитала, технологическим прогрессом и другими реальными факторами. Циклическая

компонента возникает как результат отклонения от тренда под действием различных макроэкономических воздействий. В их отсутствии экономика находится на так называемом потенциальном уровне, то есть соответствующем равновесию, которого достигает экономика при отсутствии негибкости цен. При этом темпы роста стабильные, а на рынке труда наблюдается состояние полной занятости.

С этой точки зрения все меры экономической политики можно условно разделить на две группы: структурные и стабилизационные. Структурные меры направлены на обеспечение долгосрочного экономического развития путем влияния на фундаментальные факторы, а задача стабилизационной политики – сглаживать макроэкономические колебания, чтобы поддерживать стабильный рост без рецессий и перегрева. Естественно, что направление и интенсивность стабилизационных мер зависят от стадии цикла: если экономика находится ниже своего потенциала, то ей требуется стимулирующий импульс, но когда «провал» преодолен и начался экономический бум, стимулирование должно смениться охлаждающим воздействием.

Ориентация монетарных властей на эмиссию способна надолго законсервировать в отсталом состоянии экономику и ее структуру, что будет иметь долгосрочные негативные последствия для ее развития, а разумная денежная политика может содействовать снижению рисков и ускорению экономического роста. Но сама по себе даже самая разумная денежная политика не гарантирует высокие темпы экономического роста, а неверная денежная политика способна нанести экономике огромный ущерб. Другими словами, монетарными способами можно решать лишь очень узкий круг экономических проблем, но эти методы не могут заменить необходимые реформы по изменению структуры экономики. Поэтому развитые страны и отказываются возлагать на ЦБ функции стимулирования долгосрочного экономического развития путем эмиссионного кредитования.

Расширение независимости центральных банков стало важным шагом на пути отделения фискальной политики от денежной. Все ключевые инновации в области денежной политики за последние десятилетия были направлены именно на максимальное ограничение возможностей злоупотреблять монетарным стимулированием. К обязанностям ЦБ относятся: поддержание стабильности цен и обеспечение устойчивости финансового сектора, а также проведение контрциклической политики. По факту сегодня именно монетарное воздействие рассматривается как главный инструмент борьбы с последствиями циклов. Активная процентная политика позволяет стимулировать экономический рост во время рецессии через снижение процентных ставок и сдерживать его в периоды перегрева экономики за счет их повышения.

С точки зрения монетарных властей приемлемым состоянием экономики является стабильная инфляция и темп экономического роста, близкий к оптимальному (возможному при данных условиях) варианту.

Реализация денежной политики предусматривает кредитование банковского сектора по каналу рефинансирования. Однако этот канал вливания денег предусмотрен для особых ситуаций, когда состоятельный банк с качественным портфелем активов испытывает потребность в ликвидности, но по тем или иным причинам не может или не желает обращаться на межбанковский рынок. В таком случае ликвидность должен предоставлять центральный банк, но на короткий срок и под надежный залог. Рефинансирование при этом может быть для банков не регулярным источником пассивов, а только опцией в исключительных ситуациях.

Если ЦБ ограничивается лишь увеличением ликвидности, которая всегда носит краткосрочный характер, то для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов необходимы «длинные» деньги. Такие деньги должны генерироваться внутри самой банковской системы. Важнейшей функцией банковской системы и выступает превращение «коротких» пассивов в «длинные» деньги для финансирования инвестиционных проектов. Но такое превращение, из-за несоответствия временной структуры активов и пассивов финансовых посредников, может привести к возникновению рисков кризиса ликвидности. ЦБ и должен предотвращать их, используя страховочный механизм рефинансирования.

Из совокупности «нетрадиционных» антикризисных мер, использованных ЦБ развитых стран, начиная с 2008 г., можно выделить три направления монетарной политики. К ним относятся:

- расширение операций рефинансирования в количественном и качественном отношении – наращивание объемов рефинансирования, увеличение сроков предоставления кредитов, смягчение требований к залогом, а также увеличение числа финансовых посредников, которые могут получить кредиты ЦБ;
- выдача ЦБ целевых кредитов на поддержку отдельных отраслей экономики и финансовых посредников, а также приобретение различных нетрадиционных активов, включая ценные бумаги частных эмитентов. В последнем случае в портфеле активов ЦБ увеличивается доля рискованных инструментов;
- накачка ЦБ особо важных финансовых посредников ликвидностью, осуществляемая путем выкупа преимущественно долгосрочных государственных облигаций, закономерно ведущий к понижению долгосрочных ставок.

Некоторые ЦБ с началом кризиса превратились в основных игроков финансовых рынков.

Следует отметить, что новая практика проведения монетарной политики, которую мы наблюдаем в последние годы в развитых странах, отражает стремление денежных властей достигать прежних целей при помощи нетрадиционных инструментов. Причем их использование обусловлено исключительно тем, что привычные инструменты в условиях глубокого спада и неустойчивости финансовой системы утратили свою эффективность.

Таким образом, хотя ЦБ вышли за рамки стандартного режима, но такое развитие событий можно рассматривать лишь как вынужденное и временное, обусловленное циклическим спадом. Поэтому нетрадиционные действия ЦБ развитых стран нельзя воспринимать как отказ от проведения политики невмешательства в функционирование кредитных рынков в пользу регулярных интервенций на эти рынки.

Изъять из обращения некоторые проблемные активы было необходимо для снижения риск-премий на денежном рынке и восстановления нормального функционирования межбанковского кредитования, то есть для борьбы с острым кризисом ликвидности. В 2008–2009 гг. ЦБ только замещали парализованный межбанковский рынок. Принимая в залог обязательства частных эмитентов, центральные банки шли на определенный риск, но при этом они достигали своей приоритетной цели – стабилизации финансовой системы. При этом мотив рефинансирования – это оказание экстренной помощи, а не стремление перейти к чисто эмиссионной модели кредитования экономики.

Помимо поддержки отдельных сегментов финансовой системы и расширения рефинансирования, монетарные власти повсеместно реализуют программы количественного смягчения. Такие действия ЦБ часто принимают за эмиссионное накачивание экономики «длинными» деньгами. Но эти деньги будут стерилизованы на стадии восстановления, то есть, вряд ли они в действительности окажутся «длинными». Цель интервенций состоит, прежде всего, в снижении долгосрочных рыночных ставок.

Механизм воздействия ЦБ на процентные ставки в следующем: ЦБ, манипулируя краткосрочной ставкой, влияет на долгосрочную ставку, от которой зависят экономическая активность и инвестиционный спрос. Когда краткосрочная ставка близка к нулю и не может быть понижена, а долгосрочные ставки еще слишком высоки, ЦБ остается только сместить интервенции в долгосрочный сегмент долгового рынка и непосредственно оказывать давление на долгосрочные ставки. Именно этими соображениями руководствуются монетарные власти, когда осуществляют эмиссию под покупку облигаций со сроком погашения более пяти лет. Выкуп долгосрочных бумаг не эквивалентен предоставлению «длинных» кредитов реальному сектору, так как центральные банки не ставят задачу инвестировать в экономику собственные средства и заменить собой банковский сектор, они только стремятся оживить кредитный рынок. Как только экономика выйдет на новый виток устойчивого роста, долгосрочные активы будут проданы, размер баланса центрального банка постепенно сократится, а главным инструментом денежной политики вновь станет краткосрочная ставка денежного рынка.

Рассмотрим в контексте выше изложенного состояние и перспективы денежной политики монетарных властей РФ.

Денежную политику ЦБ нельзя назвать жесткой, исходя из текущей ставки рефинансирования – 8,25%, сравнивая ее с аналогичной ставкой в развитых странах, где она близка к нулю. Такое сопоставление не отражает реальную ставку, поскольку оно оперирует номинальными ставками. Если проанализировать реальную ставку, то ее уровень с 2005 года был очень умеренным. Ставка рефинансирования в России не отражает реальную стоимость кредитных ресурсов. Действительным индикатором состояния денежного рынка выступает ставка краткосрочного межбанковского кредита, которая на протяжении большей части 2000-х годов колебалась около нижней границы процентного коридора ЦБ, а в реальном выражении была отрицательной. Нужно отметить, что процентный коридор ЦБ РФ приобрел большое значение для денежного рынка лишь после кризиса 2008-2009 гг., когда резко увеличились объемы рефинансирования банковской системы. При этом верхней границей коридора фактически выступает ставка по ломбардным кредитам (то есть кредитам, предоставляемым ЦБ под залог ценных бумаг, включенных в ломбардный список Банка России), которая значительно ниже ставки рефинансирования. Только в период острой фазы кризиса в условиях резкого уменьшения выданных кредитов и финансовой стабильности она превысила 6%, но затем вернулась к нижней границе коридора. С учетом инфляции, уровень которого не был ниже 6% и такую монетарную политику можно назвать адаптивной. В докризисный период реальные кредитные ставки были не только самыми низкими среди стран БРИКС, но были самыми низкими в мире. После 2009 г. ситуация изменилась: реальная стоимость обслуживания долга заметно выросла, но даже с учетом этого она не такая высокая, как в ряде других стран с развивающейся экономикой [1, С.39-41].

Те, кто выступают против нынешнего курса ЦБ РФ, предлагают изменить нормальную функцию рефинансирования, превратив этот курс из корректирующей деятельности финансовых посредников механизма в источник дешевых и «длинных» денег. При этом под расширением целевого рефинансирования понимается переход к финансированию экономического роста за счет денежной эмиссии. Назначение самой эмиссии – это

административное перераспределение ресурсов, дефицит которых и предполагается покрыть эмиссией, а возникающие проблемы можно решать директивными методами.

Монетарные власти развитых стран, накачивая экономику ликвидностью сегодня, держать в уме завтрашнюю стратегию выхода из мягкого монетарного режима, исходя из того, что текущее смягчение должно смениться ужесточением на стадии восстановления экономики.

Центральный банк действительно должен обеспечивать банковский сектор ликвидностью, но недостаток долгосрочных инвестиционных ресурсов не следует путать с нехваткой ликвидности, которая по определению краткосрочна. В России реально существует дефицит доступных «длинных» денег, а долговой рынок еще недостаточно развит. По данным Всемирного банка, отношение внутреннего банковского кредита к ВВП в России составляет 39%, что соответствует среднему уровню бедных стран. В странах, сравнимых с Россией по уровню экономического развития, проникновение кредита заметно выше. В среднем по Евросоюзу данный показатель составляет 156%, в Мексике - 45, Турции - 69, Индии - 75, Бразилии - 98, Китае - 145, ЮАР - 167% [1, с.41].

Существенное отставание России по показателю отношения внутреннего банковского кредита к ВВП объясняется не жесткой денежной политикой ЦБ, а слабостью самой финансовой системы, которая не способна эффективно превращать «короткие» пассивы банков в инвестиционные ресурсы (активы). Незрелость финансовой системы РФ и обуславливает низкие уровни монетизации экономики и отношения кредита к ВВП. Следует отметить, что устойчивая связь между темпами экономического роста и долей внутреннего кредита в ВВП отражает лишь способность более совершенного финансового сектора эффективнее стимулировать экономическое развитие. Но из этого нельзя сделать вывод, что искусственная накачка неэффективных банков ликвидностью (деньгами) даст необходимый импульс росту экономики.

Отметим еще один важный момент. Типичным для стран с развивающейся экономикой является наличие высокой доли валютных инструментов в активах ЦБ. Здесь Россия занимает 4-е место среди 11-ти стран – впереди Бразилия, Таиланд, Чили, но позади Китая, Турции, ЮАР, Мексики, Венгрии, Польши и Индии [1, С.42].

На наш взгляд, стратегический курс Банка России на переход к инфляционному таргетированию и использованию краткосрочной ставки в качестве основного инструмента верен, поскольку данный монетарный режим доказал свою эффективность в других странах.

Если под воздействием внешних факторов Банк России решит снизить ставки и расширить рефинансирование, даже в этом случае ему следует учитывать темпы инфляции. Поэтому темпы экономического развития не должны быть основанием перехода к политике количественного смягчения.

Таким образом, необходимость проведения сложных структурных реформ экономики, закладывающих основу для ее устойчивого долгосрочного развития, нельзя подменить административными методами и предоставлением чисто эмиссионных источников финансирования. Политические и экономические процессы и последствия в связи с событиями в Украине усиливают актуальность и необходимость дальнейшего исследования рассматриваемой проблемы.

#### **Список литературы**

1. Горюнов Е., Трунин П. Банк России на перепутье: нужно ли смягчать денежно-кредитную политику? // Вопросы экономики, 2013, №6. - С.29-44.
2. Официальный сайт ЦБ РФ. Годовые отчеты за 2010-2013 гг. <http://www.cbr.ru/>

### **МОДЕЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАФЕДР ВУЗА<sup>1</sup>**

**Решетникова И.М.**

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Построение инновационной экономики в Российской Федерации требует новой инновационной модели высшего профессионального образования (ВПО), разработанной в соответствии с приоритетами государственной политики в области образования. Одним из важнейших направлений развития высшего профессионального образования в целом и каждого отдельного университета в частности является совершенствование управления вузом. Процесс этот непрерывный и вызывается как изменением внешних условий, так и внутренних. При этом университет в целом, и отдельные его подразделения, должен достичь некоторых заданных целей в условиях ограниченных ресурсов. Быстрота и качество реагирования любой производственной системы, в том числе и

образовательного учреждения, на внешние воздействия является одним из важнейших факторов ее успешной работы, а иногда и ее существования. В настоящее время ситуация осложняется вследствие перехода высшего профессионального образования на стандарты нового поколения и на использование новой модели финансирования высших учебных заведений. Данная работа посвящена одному из аспектов управления вузом – построению методики оптимального управления финансовой деятельностью университета и разработке соответствующего модельно-алгоритмического обеспечения.

Как определено базовыми нормативно-правовыми документами, стратегической целью государственной политики РФ в области высшего профессионального образования и науки является обеспечение современного качества образования и научной деятельности, конкурентоспособности вузов и научных организаций на мировом уровне, сохранение их фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства [2].

Обеспечение государственных гарантий получения качественного образования невозможно без реформирования системы финансирования ВПО. Существующий на сегодняшний день порядок финансирования вузов существенно ограничивает возможности повышения эффективности их деятельности. Исходя из этого, Президентом Российской Федерации подписан указ, предусматривающего переход на нормативное подушевое финансирование образовательных программ ВПО с июня 2013 года [3]. Данный порядок предполагает замещение финансирования содержания образовательных учреждений непосредственной оплатой из бюджета конкретных услуг, осуществляемых на конкурсной основе (госзаказ). Объем бюджетных средств для вузов, предоставляющих в соответствии с заданием государственные услуги, определяется по единым методикам путем умножения административно установленной нормативной стоимости единицы государственных услуг на количество предоставленных услуг. При этом в состав расходов, учитываемых при расчете базовых нормативов подушевого финансового обеспечения обучения студентов в вузе пропорционально ступеням высшего профессионального образования, входят только затраты, непосредственно связанные с предоставлением образовательной услуги, без которых данная услуга не может быть оказана гражданам целесообразно требованиям законодательства и государственных образовательных стандартов по направлениям подготовки.

До настоящего времени в вузах действовала двухуровневая система распределения штатов, при которой на первом уровне Министерство образования и науки по собственной методике выделяло каждому вузу предельное значение штатов профессорско-преподавательского состава (ППС) и соответствующее этому значению сметное финансирование, которое базировалось на количественном соотношении «преподаватель – студент». На втором («внутривузовском») уровне эти ресурсы распределялись по подразделениям (факультетам, кафедрам). Однако распределение штатов на внутреннем уровне, а следовательно, и финансирование, не было регламентировано и до сих пор выполняется в различных вузах по разным методикам, позволяющим обеспечить приемлемые показатели. Существующие в настоящее время в подавляющем большинстве вузов методики распределения ставок по кафедрам не отражают изменений, произошедших в работе вузов и динамику развития высшей школы России в целом. Вне поля зрения оказались процессы перехода на многоуровневую подготовку студентов, специфика, направленность и содержание реализуемых вузами профессионально-образовательных программ, изменившаяся социально-экономическая ситуация в стране и др. Большинство применяемых систем расчета основаны на суммарной нагрузке преподавателей, где штатная численность кафедр определяется путем простого деления общей нагрузки кафедры на среднюю учебную нагрузку по факультету. Подобные методики носят исключительно затратный характер и устарели минимум лет на 20. Более того, из-за принципиальных различий в способе распределения ставок ППС на факультеты (где входным параметром является контингент студентов), и внутри факультетов (входной параметр – суммарная нагрузка), возникли разногласия правового характера.

Возникшие проблемы вызвали необходимость внедрения новой методики определения штатов ППС кафедр. В институте математики и информационных технологий Волгоградского государственного университета был разработан и апробирован новый алгоритм расчета штата ППС кафедр [1]. К сожалению, можно констатировать, что и данный алгоритм несколько устарел, т.к. он основывался на стандартах второго поколения и уже устаревших принципах финансирования. В работе предлагается новая методика финансового формирования бюджетов кафедр университета. В своей описательной части она опирается на новый порядок финансирования вузов и на государственные образовательные стандарты третьего поколения, а также является некоторой модификацией алгоритма, предложенного в [1].

В рамках данной методики бюджетирование осуществляется пропорционально доле каждой кафедры в реализации учебного процесса каждой образовательной программы (ОП). Приведем описание методики подробнее.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект 14-12-340017-а(р)).

На первом этапе выписываем все ОП, в реализации которых принимает участие рассматриваемая кафедра (каждый курс и каждая форма обучения рассматриваются отдельно).

На втором этапе определяем расчетную долю нагрузки кафедры ( $D_{н\_каф}$ ), обеспечивающей дисциплины данного учебного курса конкретной ОП. Здесь и далее под «дисциплиной» будем понимать не только непосредственно учебные дисциплины, но и любые компоненты учебного плана (научно-исследовательскую работу, итоговую аттестацию и др.).

На основании учебного плана ОП рассматриваемого курса полагаем известными:

Коэф\_дисц – коэффициент дисциплины, который учитывает специфику организации учебного процесса при преподавании конкретной дисциплины (устанавливается путем экспертных оценок);

Труд\_дисц – трудоемкость дисциплины учебного плана в зачетных единицах;

Труд\_привед – приведенная трудоемкость (в зачетных единицах) данного учебного курса рассматриваемой ОП, вычисляемая по формуле

$Труд\_привед = \sum(Коэф\_дисц \times Труд\_дисц)$ , где суммирование ведется по всем дисциплинам данного учебного курса рассматриваемой ОП.

Вычисление  $D_{н\_каф}$  проводится по формуле:

$$D_{н\_каф} = \frac{1}{Труд\_привед} \cdot \sum_{\text{по дисциплинам кафедры}} (Коэф\_дисц \times Труд\_дисц) .$$

На последнем этапе определяем объем бюджетного финансового обеспечения ( $\Phi_{каф}$ ), необходимый для функционирования профильной кафедры в виде суммарного финансирования по всем реализуемым кафедрой ОП:

$$\Phi_{каф} = \sum_{\text{по всем ОП по дисциплинам кафедры}} D_{н\_каф} \times K_{студ} \times Норм\_фин\_ОП .$$

Здесь  $K_{студ}$  – фактическая численность контингента студентов конкретного курса рассматриваемой ОП,

$Норм\_фин\_ОП$  – нормативная часть финансирования ОП, выделяемая вузом на оплату труда ППС. Нормативная часть может отличаться как для разных направлений подготовки, так и для различных курсов одной и той же ОП.

Отметим, что предлагаемая методика уже используется не только в одном отдельно взятом, а во всех институтах Волгоградского государственного университета. Ее распространение привело, прежде всего, к оптимизации затрат, направленных на функционирование учебного процесса, а также способствовало устранению межкафедральных конфликтов, которые возникают в результате распределения учебной нагрузки.

Вместе с тем методика стимулирует развитие самой кафедры, позволяя сохранить и упрочить кадровый состав как основу качественного обучения, способствует росту научно-исследовательской и методической работы преподавателей внутри кафедры, расширяет права и ответственность заведующего кафедрой в рамках децентрализации финансового планирования, а также ведет к усилению открытости и прозрачности финансовой подотчетности вуза.

#### Список литературы

1. Корольков, С.А. Об одной модели оптимального управления формированием штатов ППС университета / С.А. Корольков, А.Г. Лосев, И.М. Решетникова // Вестник ВолГУ. Серия 6. Университетское образование. – 2012. – С. 41 – 49.
2. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html>.
3. О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки: Указ Президента РФ от 07.05.2012 N 599 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://graph-kremlin.consultant.ru/page.aspx?1610850>.

# ПРОБЛЕМА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БАНКАХ

Сагадиева Г.Р.

Башкирский государственный университет, г.Уфа

Банк – основная структурная единица сферы денежного обращения.

Продуктом банковской деятельности являются услуги, связанные с организацией платежей и расчетов, ведением счетов юридических и физических лиц, хранением денежных средств, кредитованием и выполнением прочих банковских операций.

Результат работы банка – это экономическая выгода, получаемая как им самим, так и его клиентами.

В структуре активов кредитных организаций преобладают кредитные операции. Огромное значение имеет кредит. Он решает различные проблемы, стоящие перед всей экономической системой. Так при помощи кредита можно преодолеть трудности, связанные с тем, что на одном участке высвобождаются временно свободные денежные средства, а на других возникает потребность в них. При помощи кредита приобретаются товарно-материальные ценности, различного рода машины, механизмы, покупаются населением товары с рассрочкой платежа.

Кредитные отношения в современных условиях достигли наибольшего развития. В настоящее время наблюдается расширение субъектов кредитных отношений, а так же рост многообразия самих операций. Не случайно банк называется кредитным институтом. С каждым годом кредитные организации разрабатывают и внедряют новые кредитные программы.

Просроченная задолженность – это своевременно не произведенные платежи поставщикам, кредитным учреждениям, финансовым органам, работникам.

Актуальность данной темы, заключается в том, что в банковской практике проблема просроченной задолженности решается после ее появления. Более конструктивен не ситуационный, а предупреждающий подход предотвращения возникновения просроченной задолженности еще на стадии отбора кредитных заявок.

Большое количество проблемных задолженностей, связано с некачественным управлением активами, включая, в первую очередь, управление кредитным портфелем. Эта ситуация усугубляется, в частности, нестабильным финансово-экономическим положением заемщиков в неопределенно изменяющихся макроэкономических условиях. К макроэкономическим причинам относятся: скачкообразные изменения уровня инфляции и валютных курсов; отсутствие действенного законодательства, защищающего интересы как банков, так и предприятий и стимулирующее их поступательное развитие и т.п.

К микроэкономическим причинам можно отнести: отсутствие не только собственных источников капиталовложений, но и оборотных средств;

низкую квалификацию управленческого персонала и потерю квалифицированных специалистов из-за низкой и систематически не выплачиваемой заработной платы и др.

Коммерческим банкам следует организовать свою деятельность таким образом, чтобы процесс кредитования, осуществляемый в рамках действующей нормативно-правовой базы, приносил доход и одновременно не был бы необоснованно рискованным, что в конечном итоге может отразиться на финансовом состоянии самого коммерческого банка и его потенциальных кредиторов: юридических лиц различных форм собственности и физических лиц - вкладчиков, т.е. кредитный риск необходимо регулировать.

Основная цель управления банковским кредитным риском заключается в обеспечении эффективного использования кредитных ресурсов на основе принципов срочности, возвратности, целевой направленности, обеспеченности, платности с минимальными финансовыми потерями и максимально возможными доходами. Практика показывает, что до сих пор коммерческими банками уделяется недостаточное внимание вопросам построения системы управления кредитным риском, которая, прежде всего, предполагает управление кредитными ресурсами банка и его кредитным портфелем. Управление им позволяет регулировать риски всего портфеля в соответствии с конъюнктурой рынка, что стало особенно актуальным в связи с диверсификацией банками своих операций и тесно связано с процессом стратегического планирования банка. Говоря об управлении кредитным портфелем коммерческого банка, мы имеем дело с совокупным кредитным риском.

Необходимо отметить, что с каждым годом растет рост просроченных кредитов во многих регионах России. В частности, по данным аналитического агентства «Интерфакс», жители Башкирии берут все больше кредитов, растет число просроченной задолженности

Объем кредитов, выданных банками РФ населению Башкирии за январь-июль 2014 года, составил 126,3 миллиардов рублей, что на 1,1% больше, чем за соответствующий период предыдущего года [4].

Остаток задолженности по кредитам населению к августу этого года достиг 279,6 миллиардов рублей, увеличившись с начала года на 9,3%, доля в этой сумме просроченной задолженности составила 5,5%, она выросла на 1,4 процентных пункта.

Растет в Башкирии и количество взятых ипотечных жилищных кредитов. Их объем за январь-июль составил 21,3 миллиардов рублей – по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года он вырос на 24,4%. Всего с начала года было выдано 15 128 ипотечных жилищных кредита (за семь месяцев 2013 года — 14 361).

Задолженность по ипотечным жилищным кредитам на 1 августа 2014 составила 67,9 миллиардов рублей. Доля просроченной задолженности в этой сумме уменьшилась до 0,7%, снизившись на 0,1 процентного пункта по сравнению с началом года [4].

В целом по величине задолженности по жилищным кредитам и их количеству Башкирия остается на первом месте среди регионов ПФО, а по показателям ипотечного кредитования республика занимает третье место в округе.

Банки непрерывно работают с просроченными кредитами. В целях возвращения просроченной задолженности необходимо:

1. Привлечь коллекторское агентство для работы с должниками банка.

Как правило, над проблемными портфелями одного и того же банка работают несколько коллекторов. Подавляющее большинство из них сотрудничают с банками за комиссионные.

2. Продать проблемный портфель коллекторскому агентству. На российском рынке мировая модель работы коллекторов мало распространена: продажа компаниям портфеля проблемных кредитов финансовых учреждений с дисконтом (75-98% размера портфеля). Коллекторы отказываются выкупать банковскую проблему по нескольким причинам. В первую очередь это недостаточная капитализация коллекторских компаний и высокие риски.

В условиях кризиса выкуп кредитных портфелей становится очень рискованным, поэтому формирование рынка покупки долгов затягивается,

Привлекая коллекторское агентство, банк либо вынужден платить высокий процент комиссионных либо практически за бесценок продавать "плохой" портфель. Учитывая законодательную не урегулированность продажи долговых обязательств, банку вообще не выгодно сотрудничать с коллекторами.

3. Вести коллекторскую работу силами самого банка – внедрить Collection систему (Система мониторинга и взыскания просроченной задолженности).

Успешная самостоятельная коллекторская работа в некоторых банках привела к образованию на базе коллекторских подразделений самостоятельных структур.

Эффективность самостоятельной коллекторской работы в банках значительно повышается при использовании систем автоматизации коллекторской деятельности, которые позволяют банку эффективно работать с просроченной задолженностью, проводить анализ кредитного портфеля и при этом их внедрение и обслуживание обойдется банку в разы дешевле, чем затраты, который банк несет при сотрудничестве с коллекторским агентством.

Таким образом, банки всеми возможными способами пытаются бороться с просроченной задолженностью. Показатель удельного веса просроченной задолженности является одним из ключевых индикаторов, характеризующих качество кредитного портфеля коммерческого банка. Поэтому каждый банк, который заинтересован в получении стабильной прибыли должен постоянно работать над этим вопросом и искать новые способы борьбы со злостными неплательщиками.

#### Список литературы

1. Банковское дело / Под ред. Г.Н. Белоглазовой. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 590 с.
2. [www.bankforward.ru](http://www.bankforward.ru)
3. [www.delonovosti.ru](http://www.delonovosti.ru)
4. [www.interfax.ru](http://www.interfax.ru)

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОЧТОВЫХ ОПЕРАТОРОВ И ПОЧТОВО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ СТРАН УЧАСТНИЦ АТЭС

**Маганов В.В.**

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

Сегодня в силу ряда внутренних (перманентный отзыв лицензий у кредитных организаций Банком России) и внешних (финансовые санкции западных стран) обстоятельств особенно остро возникает вопрос о создании собственного устойчивого финансового института, способного одновременно нести ряд государственных и социальных функций. Таким финансовым институтом внутренней генерации финансов и уверенности, должна стать современная Почтовая или Почтово-сберегательная система. Для сравнительного анализа текущей тенденции и перспектив развития и реформирования этого рынка, была взята зона стран АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское Экономическое Сотрудничество) – Япония, Китай, Российская Федерация, произведён анализ почтовых систем и их почтово-сберегательного потенциала.

Япония (Японская почтовая корпорация) – Japan Post Holdings Co., Ltd.[1]. Долгие годы почтовая служба Японии существовала в статусе простого государственного агентства. Она доставляла почту, оказывала услуги по страхованию жизни, а также выполняла финансовые операции, главным образом сберегательные. В 2001 году началась реформа почтовой службы Японии. В 2003 году состоялось акционирование, и предприятие перешло в ранг корпорации, просто принадлежащей государству. В результате реформ корпорация была разбита на 4 компании: страховую, банковскую, почтовую, и компанию, занимающуюся управлением почтовыми операциями. В 2006 году была учреждена управляющая компания Japan Post Holdings Co., Ltd. Однако, к 2013 году структура претерпела очередные изменения, 01 октября 2012 Japan Post Service Co., Ltd. и Japan Post Network Co., Ltd. были слиты, чтобы сформировать Japan Post Co., Ltd.[2]. 100% акций принадлежит государству. Акции головной компании Japan Post Holdings Co., Ltd принадлежат министерству финансов, а акции внутренних компаний принадлежат головной компании. Подобное положение сохранится до конца реформы почтовой службы. История Japan Post Holdings Co берёт своё начало в 1871 установлена почтовая связь между Токио и Киото и Токио и Осакой[3]. Созданная в результате реформы Japan Post Holdings Co. - одна из крупнейших японских компаний. Она специализируется на оказании почтовых, банковских и страховых услуг через обширную сеть отделений почтовой связи.

В начале февраля 2012 года почтовая служба Японии заняла второе место в рейтинге почтовых служб стран мира, составленном британской консалтинговой компанией Oxford Strategic Consulting. На сегодня холдинг Japan Post Holdings Co., Ltd. включает в себя три основные компании и четыре вспомогательные[4].

1. Japan Post Co., Ltd. (занимается доставкой почты) филиалы - Japan Post Network Trading Service Co., Ltd., Japan Post Building Management Co., Ltd., JP Logi Service Co., Ltd., JP Biz Mail Co., Ltd., JP Media Direct Co., Ltd., Japan Post Transport Co., Ltd., Japan Post Sankyu Global Logistics Co., Ltd.

2. Japan Post Bank Co., Ltd. (осуществляет банковские операции) аффилированные компании – SDP Center Co., Ltd., ATM Japan Business Service, Ltd., Japan Post Insurance Co., Ltd. (занимается страхованием жизни), Japan Post Network Co., Ltd. (обеспечивает работу операционных окон).

3. Japan Post Insurance Co., Ltd. (осуществляет страховую деятельность) субсидиарием является Japan Post Insurance System Solutions Co., Ltd.

4. Вспомогательные компании – Japan Post Staff Co., Ltd. (управление персоналом), Yusei Challenged Co., Ltd.(уборка офисов), Japan Post Information Technology Co. (информационные технологии), Ltd., Japan Post Hotel Service Co, Ltd. (гостиничный бизнес).

Общенациональная сеть почтового отделения насчитывает 24525 структурных подразделений в открытых 1742 городах Японии, а также в сельской местности. Эти почтовые отделения, оказывают в основном почтовые, банковские и страховые услуги. Причём из 24525 офисов основополагающими являются 20227, законтрактованные (арендованные) почтовые отделения 4298[5]. В Японии есть планы в течение ближайших трех лет приватизировать государственную почтовую компанию Japan Post Holdings Co, чтобы привлечь средства для финансирования восстановительных работ после разрушительного цунами 2011года. Вопрос о приватизации почтовой службы обсуждается уже много лет [6]. Стоит отметить, что Japan Post Holdings имеет колоссальное значение для японской экономики. Объем вкладов банковского подразделения почтового оператора равняется приблизительно одной пятой всех депозитов страны. При этом страховое подразделение компании является ключевым держателем государственных долговых облигаций. В результате законодательных изменений закона «О частичной приватизации Почтовой Службы Японии»от 27 апреля 2012

года, фактически стала возможным разработка новой дорожной карты развития Japan Post Holdings до 2021 года, к 150-летию почтовой службы (1871 современная почтовая связь была установлена между Токио и Киото, а также Токио и Осакой). Современные показатели Japan Post Holdings[7]: депозиты: 176.4¥ tn; страховая общая стоимость имущества: 93.6¥ tn; недвижимость (балансовая стоимость): 2.4¥ tn; почтовые доставки: 19.1 миллиардов доставок; общенациональная сеть 24514 почтовых отделений и 440000 сотрудников.

Китайская Народная Республика (КНР) – China Post Group полностью принадлежит государству. China Post в свою очередь является крупнейшим предприятием, созданным в соответствии с законом Китайской Народной Республики о промышленных предприятиях принадлежащих всему народу[8]. Группа участвует в почтовом бизнесе в соответствии с законами о почтовой деятельности, берет на себя обязательства обеспечения универсальными почтовыми услугами по поручению правительства Китая и проводит коммерческое управление, повышая конкурентоспособность почтового бизнеса. Как системообразующий капитальный актив, уполномоченный Государственного Совета Китая, China Post Group несет ответственность за сохранение и увеличение стоимости активов, принадлежащих государству. Администрация почтового агентства несет ответственность за управление государственными активами, конечным владельцем China Post Group является Министерство финансов Китайской Народной Республики[9].

Группа имеет право развивать управлять почтовый сервис во всех провинциях, автономных районах и муниципалитетах по всей территории Китая. Под законным руководством правительства, а также в рамках новой парадигмы развития, в котором правительство играет регулирующую роль, China Post Group будет стремиться развивать себя как современный конгломерат с хорошо организованной структурой, передовыми технологиями, инновационным управлением, повышая качество услуг, развивая бренд, усиливая сильный основной бизнес, а также стремясь, стать конкурентоспособным на внутреннем и между народном рынках.

China Post Group предлагает высокий уровень универсальной почтовой службы для всех категорий клиентов комплексное обслуживание, равномерные и доступные фиксированные ставки, многочисленные сервисные точки, которые охватывают всю страну и сети доставки корреспонденции доступные каждому клиенту огромной страны, всё это не только удовлетворяет основные коммуникационные потребности жителей Китая, включая тех, кто живет в городах, сельских районах, на островах и далёких приграничных районах, но и играет важную роль в обеспечении распространения законов и правил правительства, политики и принципов партии Китайской Народной Республики. Основной бизнес China Post Group включает: услуги по доставке внутренней и международной почты (тиражей газет, журналов и книг, марок, доставка специальной корреспонденции по «Брайлю»); производство и продажа филателистических коллекций; услуги почтового перевода денежных средств; конфиденциальная переписка; почтовые экспресс отправления и логистические услуги для предприятий; интернет бизнес (услуг электронной коммерции).

В настоящее время в состав China Post Group входит 47000 почтовых отделений, среди которых около 70% находятся в сельских районах), 35000 точек продаж газет и книг, 7212 точек продаж для филателистической продукции, 39000 филиалов сберегательного банка, 8331 пункта доставки почты, 150000 сеть внешних почтовых ящиков. В общей сложности почтовые услуги охватывают 600000 административных деревень по всей стране[10]. В 2012 году в почтово-логистическую инфраструктуру China Post Group, входило 17 почтовых грузовых самолетов, 4 почтово-сортировочных терминала, 382 почтовых поезда и 76000 почтовых автомобилей. Группа работает на 24000 почтовых маршрутов, из которых 1803воздушных, 197 железнодорожных маршрута, более 20000 автомобильных маршрута. Общая протяженность почтово-логистической сети достигает 5,86 миллиона километров (из них 91000 маршрута доставки в сельскую местность и 56000 городских маршрутов).В 2012 году, China Post обработала 7,07 млрд. штук корреспонденции, включая бесплатную почту 6,09 млн. для военнослужащих и 118 тысяч корреспонденции в формате Брайля, помимо этого обработано 68,755 млн. посылок, 19,953 млн. конфиденциальной переписки, 18,93 млрд. газет и 1,12 миллиарда журналов и 230 миллионов денежных переводов.

Российская Федерация – Федеральное государственное унитарное предприятие ФГУП «Почта России» создано Распоряжением Правительства от 05 сентября 2002 года №1227-р. 13 февраля 2003 года проведена государственная регистрация предприятия, принят Устав[11]. На базе разрозненных управлений почтовой связи создана сеть филиалов ФГУП «Почта России», внедрена принципиально новая система управления региональными структурами почтовой связи на основе единых учетных принципов бухгалтерского, налогового и управленческого учетов. Сегодня Почта России включает в себя 86 филиалов, около 42000 объектов почтовой связи, оказывающих услуги почтовой связи на всей территории Российской Федерации, включая все города и сельские населенные пункты. Один из самых больших трудовых коллективов почтовых работников – около 380000 сотрудников. Ежегодно почтовые работники России

принимают, обрабатывают и доставляют более 1,5 млрд. писем, 48 млн. посылок и 113 млн. ед. денежных переводов[12]. Всего Почта предлагает своим клиентам свыше 80 почтовых, финансовых, инфокоммуникационных и прочих услуг. Через почтовые отделения осуществляется доставка пенсий и пособий, а также подписных печатных изданий. В отделениях почтовой связи можно оплатить коммунальные услуги, получить и погасить банковский кредит, обналичить денежные средства с пластиковых карт, оформить страховку, приобрести лотерейные, железнодорожные, авиа- и театральные билеты, а также товары народного потребления. Кроме того, в пунктах коллективного доступа желающие могут выйти в Интернет, отправить и получить электронную почту, распечатать документ и другие услуги.

В результате проведенных структурных изменений предприятие стало привлекательным как для физических лиц, которые теперь могут воспользоваться широким спектром разнообразных услуг в почтовых отделениях, так и для корпоративных клиентов, которым предлагаются сетевые сервисы Почты. В целях повышения качества почтовых услуг Почта России регулярно проводит мероприятия, направленные на оптимизацию работы сети почтовой связи, модернизирует логистические, технические и технологические схемы работы. Организуются новые магистральные автомобильные и железнодорожные маршруты, обновляется парк автомобилей и почтовых вагонов. Почта России также реализует программу создания сети автоматизированных сортировочных центров. Почта России активно работает не только над расширением спектра услуг, оказываемых населению, но и над повышением их качества. С 2005 года на предприятии реализуется проект по разработке и внедрению системы менеджмента качества. В настоящее время уже почти половина всех филиалов Почты России получили сертификаты о соответствии требованиям международного стандарта ИСО 9001:2000 в отношении оказания почтовых (письменная корреспонденция, посылки, экспресс-почта) и финансовых (почтовые переводы, доставка пенсий, прием платежей) услуг.

Сегодня почта по-прежнему играет важную роль в жизни людей. Отделения почтовой связи доступны во всех даже самых отдаленных уголках страны. И именно сюда люди стремятся за большей частью наиболее необходимых услуг. Стратегической задачей национального почтового оператора в настоящий момент является повышение качества обслуживания в отделениях связи. А это значит, что предприятие продолжит реконструкцию своих отделений по всей стране, будет развивать культуру обслуживания клиентов, добиваться того, чтобы люди чувствовали себя на почте более комфортно. Одна из актуальнейших задач Почты – это улучшение качества обслуживания клиентов, сделать отделения связи максимально привлекательными для посетителей, а это в большей мере зависит от человеческого фактора. При этом, учитывая преимущества национального почтового оператора – развитую сеть представительств в регионах, Почта стремится сделать более доступным для всего населения страны широкий спектр наиболее востребованных услуг.

С учетом планов по развитию бизнеса и открывающихся в настоящее время возможностей, а также исходя из понимания необходимости комплексных структурных преобразований Почтой России были разработаны ряд программ - «Программа модернизации инфраструктуры почтовой связи РФ 2011 года», «Программа инновационного развития ФГУП «Почта России» до 2015 года» и «Стратегия развития ФГУП «Почта России» на 2012-2016 годы»[13]. Для осуществления столь масштабных инвестиционных вливаний в почтовую отрасль предполагается непосредственное и пропорциональное (50/50) участие государства и самой Почты России.

Приоритетом на ближайшую перспективу для Почты России является развитие финансового направления. Почтовый оператор открыт для сотрудничества с финансовыми институтами и уже сегодня на базе сети почтовых отделений можно воспользоваться страховыми услугами, получить или осуществить перевод денежных средств, как по России, так и за рубеж, оформить или погасить кредит, оплатить услуги сотовой связи.

Таблица 1

Почтовые и почтово-сберегательные системы стран АТР.

Страна	Почтовые услуги	Логистические услуги	Интернет и интернет торговля	Финансовые услуги	Государственные услуги	Почтово-сберегательная система
Япония	Да	Да	Да	Да	Да*	Да
Китай	Да	Да	Да	Да	Да**	Да
Россия	Да	Нет	Да	Да	Да***	Нет****

\*служба поддержки пожилых людей, \*\*услуги единого информационного окна гос. услуг, доставка специальной корреспонденции по «Брайлю», \*\*\* выдача пенсий и пособий, \*\*\*\* вопрос о создании Почто-банка находится на стадии проработки.

#### Список литературы

1. [www.japanpost.jp/en](http://www.japanpost.jp/en).
2. Japan post Group Annual Report 2013 с.4.
3. Japan post Group Annual Report 2013 с. 18.
4. Japan post Group Annual Report 2013 с. 7.
5. Japan post Group Annual Report 2013 с.4.
6. РБК 26 октября 2012 года «Япония собирается продать одну из крупнейших компаний мира» со ссылкой на Reuters.
7. Japan post Group Annual Report 2013 с.10.
8. [www.english.chinapost.com.cn](http://www.english.chinapost.com.cn).
9. China Post Group Annual Report 2012 с. 6-8.
10. China Post Group Annual Report 2012 с. 13-17.
11. «Российская газета» от 11 сентября 2002 г. №171, в Собрании законодательства Российской Федерации от 9 сентября 2002 г. №36 ст. 3511.
12. [www.russianpost.ru/ru/company/ru/home](http://www.russianpost.ru/ru/company/ru/home) «Компания».
13. «Russianpost Strategy2012-2016» -совместно разработанная с The Boston Consulting Group (BCG).

## СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПОЯВЛЕНИЯ КОНТРОЛЛИНГА КАК ОБОСОБЛЕННОГО НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Пионткевич Н.С.

Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург

На современном этапе развития науки в области финансового управления организации не существует однозначного определения понятия «контроллинг».

Для более глубинного понимания сущности контроллинга необходимо рассмотреть особенности развития мировой экономики в конце XIXв. и в XX в.

Термин «контроллинг» впервые появился в США и был использован в 1880 г. для решения финансово-экономических задач, управления финансовыми вложениями и основным капиталом организаций.

В 1892 г. происходит основание компании General Electric (GE) путем слияния Edison General Electric и Thomson-Houston - крупного производителя динамо-машин и электрических ламп[4] – и GE вводит должность контроллера. Первоначально контроллеры занимались финансово-экономическими вопросами и проведением ревизий, что объясняется особенностями американского корпоративного законодательства, согласно которому в организациях США выделяется два управляющих органа: общее собрание акционеров и Совет директоров.

Полномочия Совета директоров распространялись как на управление организацией, так и на контроль за ее деятельностью. Отсутствие специального управляющего органа, сильные позиции Президента и величина организации считались важнейшим поводом для введения должности контроллера.

Несмотря на все указанные причины до начала 30-х гг. XX в. в американских организациях контроллеры были неизвестны.

Экономический кризис 1929 г. привел к пониманию необходимости введения элементов контроллинга в американских организациях.

В 1931 г. был организован «Американский институт контроллеров», в 1962 г. переименован в институт финансовых исполнителей, с 1944 г. существует исследовательский институт «Фонд исследований финансовых исполнителей»[2, с. 382].

В Германии в 30-е и даже 40-е годы не наблюдалось заметного развития концепции контроллинга. В период 50-70-х гг. экономика Германии характеризовалась высокими темпами роста и солидными прибылями. Только принципиальные изменения во внешней среде организаций и переориентация предпринимательского мышления и действий заставили Германию внедрить систему контроллинга.

В начале 80-90-х гг. в Германии прокатилась волна банкротств организаций: в 70-е годы неплатежеспособными становились 10 тыс. организаций в год, в 80-е годы – 18-19 тыс. организаций в год, в 90-е годы – 20-25 тыс. организаций в год [1, с. 56].

Основными причинами этих событий явились следующие:

- несовершенное соотношение между собственным и заемным капиталом в организациях Германии;
- недостаточная квалификация предпринимателей;
- недостаточные знания руководства в области управления организацией;
- низкий уровень качества информации и информированности;
- недостаточная ориентация организаций на рыночные условия;
- слабый сбыт;
- недостаточный контроль банком за своими заемщиками;
- низкая платежная дисциплина клиентов;
- недостатки в ведении бухгалтерского учета в организациях и др.

В этих условиях и возникло понятие контроллинга как системы планирования, контроля и информационного обеспечения для улучшения управления организацией в долгосрочной перспективе.

Повышение спроса на услуги в области контроллинга привело к появлению в Германии ряда научных и образовательных организаций. Первым возник Институт контроллеров по вопросам образования в области планирования и учета в организации.

С 1971 г. частные и общественные семинары проводит Академия контроллеров. В 1975 г. основан Союз контроллеров. С 1989 г. выпускается журнал «Контроллер» [2, с. 383].

В большинстве развитых стран концепции контроллинга схожи. Основные различия касаются понимания двух крайних ситуаций: прагматизма и степени совершенствования системы в соответствии с менталитетом пользователей.

Так существуют американская и немецкая модели контроллинга, отличительные особенности которых заключаются в следующем:

- в Германии преобладает тенденция академизации контроллинга, стремление создать первоначально теоретически целостную систему, а затем приниматься за решение конкретных задач;
- В США и некоторых европейских странах преобладает прагматический подход: контроллинг теснее связан с менеджментом, более ориентирован на требования рынка и потребности клиентов.

В России интерес к контроллингу появился в начале 90-х гг. XX в., когда закрепились рыночные принципы хозяйствования и многим организациям необходимо было укрепить свое финансовое положение в новых условиях [3, с. 12].

Одной из главных причин возникновения и внедрения концепции контроллинга стала необходимость в системной интеграции различных аспектов управления бизнес-процессами.

Контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций управления: планирования, координации и информационного обеспечения.

Основные отличительные особенности контроллинга от других финансовых служб организации представлены в Табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика контроллинга и других финансовых служб организации

Название финансовой службы	Задачи финансовой службы	Задачи службы контроллинга
Бухгалтерия	Ориентирована «в прошлое» (бухгалтерская отчетность носит «исторический характер»)	Ориентирована «на будущее» (управленческая отчетность носит «исторический характер» и содержит оценку и планы на будущее)
Внутренний ревизор	Проверяет законность уже проведенных сделок, денежные потоки	Проверяет изменение фактических показателей по сравнению с плановыми и делает выводы о перспективах развития организации
Финансовый отдел	Сектор планово-экономической работы: планирует финансовые и экономические	Выявляет причины отклонений факта от плана, делает вывод о необходимости

	показатели, определяет процент выполнения плана, отсутствует общая картина по предприятию	перемен в организации, дает рекомендации по дальнейшему развитию организации
	Сектор банковских и кассовых операций: работа с банковскими документами, наличными деньгами – текущая деятельность (нет стратегии и тактики)	
	Расчетный сектор: расчеты с покупателями, поставщиками, работа по претензиям – текущая работа	
Плановый отдел	Планирует деятельность в целом по организации: снабжение, сбыт, производство и т.д.; использует данные финансового отдела	Осуществляет методическую, информационную и инструментальную поддержку при стратегическом и оперативном планировании
Внешний управляющий	Выполняет отдельные функции контроллера, но не является внутренней штатной единицей, не обладает полной информацией	Работает внутри организации, имеет доступ к конфиденциальной информации

Контроллер оценивает деятельность организации по выбранным показателям, которые делятся на финансовые показатели (рентабельность, ликвидность), показатели по партнерам организации (покупатели, поставщики), по процессам организации (стоимость, время), по рынку и конкурентам (объем продаж, рост доли рынка) и т.д.

Контроллинг в организации отвечает на вопрос «куда должна идти организация?» и «как именно?». Контроллер использует в работе уже известные инструменты, объединяя их в систему для выбора правильного пути развития организации. Контроллер отвечает за правильную интерпретацию и разъяснение полученных результатов руководству, является координатором деятельности подразделений организации, выступает внутренним консультантом руководства организации и инноватором, при этом управленческие решения принимают сами руководители и несут ответственность за результаты принимаемых решений.

Сущность контроллинга с точки зрения экономической науки проявляется на уровне экономических отношений по системному управлению хозяйствующим субъектом для достижения стратегических и тактических целей его развития. Как функция управления контроллинг представляет собой обособленное направление финансового менеджмента в организации, связанное с разработкой и реализацией стратегических и оперативных планов, на основе особых систем контроля и информации [2, с. 385].

Таким образом, контроллинг применяется в организации между собственниками и менеджерами с целью повышения эффективности ее управления на стратегическом и оперативном уровне.

#### Список литературы

1. Бреннер Х. Руководство предприятием, обеспечивающее прибыль. Мюнхен. 1988. - 214 с.
2. Денежное хозяйство предприятий: Учебник для вузов / А.Ю. Казак, О.Б. Веретенникова, М.С. Марамыгин, К.В. Ростовцев; под ред. проф. А.Ю. Казака, проф. О.Б. Веретенниковой. – Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2006. - 464 с.
3. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. - 336 с.
4. Официальный сайт компании GeneralElectric: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ge.com](http://www.ge.com).

## УВЕЛИЧЕНИЕ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

**Романенко О.А.**

Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Саратов

В России растет спрос на современные технологии стратегического управления. Основной стратегической целью финансового менеджмента является увеличение стоимости компании. Научные разработки и практика

последних лет позволили превратить стоимостную концепцию в действенный практический управленческий инструментарий, который используется многими руководителями компаний. Стоимостной подход к управлению компанией считается самым актуальным финансовым тезисом последних лет. Главный смысл состоит в обосновании положения о том, что наиболее эффективное функционирование компании достигается благодаря грамотному управлению ее ростом на основе стоимостного подхода. Стоимостной подход к управлению означает, что основной стратегической целью менеджмента является рост компании, как в количественном, так и в качественном выражении, который достигается путем повышения ее конкурентоспособности, укрепления финансовой устойчивости и усиления инвестиционной привлекательности. Оценкой эффективности управления становится стоимость компании и ее рост. Управление, нацеленное на увеличение стоимости компании, получило название Value Based Management (VBM).

VBM – это концепция управления, направленная на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации усилий всех лиц, принимающих решения, на ключевых факторах стоимости. Из множества альтернативных целевых функций в рамках концепции VBM выбирается максимизация стоимости компании. Стоимость компании определяется дисконтированными будущими денежными потоками, а новая стоимость создается лишь тогда, когда компании получают такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на привлечение капитала.

В современной научной литературе представлены различные подходы к толкованию понятия стоимости компании и методов оценки ее роста. Отечественные исследователи считают, что в современной ситуации на формирование стоимости компании в первую очередь оказывают влияние конкурентоспособность предприятия, которая зависит от грамотного подхода к формированию активов компании и принятия эффективных инвестиционных решений. Особое внимание при этом следует уделить функционированию нематериальных активов и вложениям в «человеческий капитал» [4, с. 730].

Наилучший индикатор внутренней стоимости – рыночная стоимость (биржевые котировки). Но поскольку рынок ценных бумаг по утверждению У. Баффетта [1] «страдает неизлечимыми эмоциональными расстройствами», порой он устанавливает очень высокую цену на покупку или продажу, когда находится в полной эйфории, а иногда предлагает цены намного ниже стоимости, когда находится в угнетенном состоянии. Компания, предпринимающая все правильные действия, совсем не обязательно сразу же будет вознаграждена фондовым рынком. Иногда рынок может наказывать такую компанию в случае влияния этих действий на бухгалтерскую прибыль. В долгосрочной перспективе рынок – это весы, и рыночная оценка отразит деловой успех (неудачи) компании, соответственно ее внутреннюю стоимость.

Внутреннюю стоимость можно рассчитать также для непубличных компаний – как текущую рыночную оценку денежных потоков с использованием всей существующей информации.

В основе стоимостного подхода к управлению компанией лежит ряд фундаментальных принципов:

- компания - механизм для создания стоимости / ценности для акционеров;
- стоимость, создаваемая компанией - объект требований заинтересованных сторон;
- главная цель компании – максимизация требований собственников;
- создание стоимости зависит от величины дисконтированного свободного денежного потока.

Использование VBM-концепции предполагает выбор системы показателей, с помощью которой формализуют цели компании и контролируют их достижение. Комплексная система стоимостных показателей (Рисунок 1) включает четыре группы:

1. Рыночную стоимость акций и их динамику, используемые в качестве целевых нормативов стоимости для акционеров. Компания может определить целевой норматив цены акций, обещая, скажем, удвоить ее в течение трех, четырех или пяти лет.

2. Внутреннюю стоимость компании, измеряемую величиной дисконтированного денежного потока и позволяющую оценивать инвестиционные возможности или стратегии как компании в целом, так и ее подразделений.

3. Краткосрочные и среднесрочные финансовые показатели, фиксирующие абсолютные и относительные результаты в создании стоимости компании и используемые как соответствующие нормативы. К таким показателям относят рентабельность инвестированного капитала (ROIC) и темп его роста, экономическую добавленную стоимость (economic value added, EVA), рыночную добавленную стоимость (market value added, MVA), цену капитала (WACC) и ряд других.

4. Оперативные и стратегические индикаторы или факторы создания стоимости – некие характеристики деятельности, влияющие на результат функционирования компании. Их используют как для установки и контроля целевых индикаторов, так и для оценки вклада менеджмента и персонала в создание акционерной стоимости с выстраиванием соответствующего вознаграждения.



Рис.1. Комплексная система стоимостных показателей [2, с.70-71]

На практике комплексную систему стоимостных показателей формализуют в виде *количественных целевых нормативов создания стоимости*. С этой целью при разработке целевых нормативов учитывают:

1. Ожидания финансового рынка, в соответствии с которыми текущая цена акций учитывает ожидания будущего роста/снижения стоимости компании.

2. Внешние факторы стоимости, не контролируемые компанией, такие как макроэкономические индикаторы (фаза делового цикла экономики; темпы роста ВВП и инфляции; валютный курс; уровни налоговой нагрузки, процентных ставок, безработицы и пр.); отраслевые факторы (цикл развития и специфика отрасли и возможности избранного компанией рынка, цели конкурентов).

3. Финансовые и нефинансовые показатели компаний-лидеров, используемые как образцы устанавливаемых нормативов.

Внедрение VBM-концепции – сложный и продолжительный процесс, составляющий несколько лет. Каждая компания составляет собственный график преобразований, отвечающий ее потребностям.

Внедрение VBM-концепции, как правило, происходит в три этапа.

*Первый этап* - проведение диагностического анализа, предусматривающего оценку стоимости компании и согласование результатов оценки. Рассчитывают финансовые показатели (свободный денежный поток, экономическую прибыль и пр.) для каждой бизнес-единицы, чтобы определить, какая из них создает, а какая разрушает стоимость. Если бизнес-единица обеспечивает для компании прирост стоимости, определяют вклад этой стоимости в общую стоимость компании и потенциал дальнейшего ее роста. Если бизнес-единица разрушает стоимость компании, может быть принято решение либо о разработке мероприятий по росту доходности этого подразделения, либо о проведении реструктуризации, либо о продаже.

Одновременно менеджмент исследует положение компании в отрасли, чтобы определить прибыль для акционеров в сравнении с другими инвесторами, а также анализирует динамику цены акций, чтобы понять, как рынок воспринимает будущее компании. Наладив более продуктивный обмен информацией с инвесторами для адекватной оценки компании рынком, отслеживая мнения аналитиков, постоянно устраивая встречи с ними, руководство компании может пересмотреть целевые установки в свете того, «что есть сейчас» и «что могло бы быть».

В это же время руководство получает информацию о качестве и уровне эффективности существующих на данный момент организационной структуры и управленческих процессах, определяет ключевые компетенции. Для получения такой информации компании часто прибегают к анонимным опросам сотрудников разных уровней, выясняя их видение состояния компании на фоне лучших образцов создания стоимости.

*Второй этап* - выявление ключевых факторов стоимости (финансовых и операционных, количественных и качественных). Из них выделяют те, которые сильнее всего влияют на стоимость (рост продаж, норма прибыли или рентабельность капитала): это позволит установить приоритетность факторов и определить, куда надо в первую очередь направить / перенаправить ресурсы. В некоторых случаях на основе анализа факторов стоимости может быть принято управленческое решение об отказе от расширения бизнеса или снижении прибыли в пользу затрат на маркетинг, исследования, разработки и т.п.

Факторы стоимости устанавливают в качестве целевых индикаторов и с необходимой детализацией доводят до всех уровней, включая самый нижний. Как правило, каждая бизнес-единица должна иметь свой набор факторов (обычно, 5-20 показателей). Они должны отражать как достигнутый уровень эффективности, так и перспективы роста.

На этом этапе интегрируют VBM в процесс планирования и увязывают систему мотивации с созданием стоимости таким образом, чтобы вознаграждение менеджеров определялось бы достижением текущих целей по

конкретным факторам стоимости. Параллельно проводят работу по подготовке сотрудников, эффективность которой во многом зависит от позиции руководства компании по отношению к нововведению. Мощный стимул к восприятию дополнительных знаний сотрудниками - поддержка и поощрение руководством компании новой концепции.

*Третий этап* - контроль целевых индикаторов и показателей управленческих форм отчетности подразделений компании на регулярной основе, осуществляя который менеджмент получает ответы на многие вопросы: достигла ли компания планируемых значений в течение периода; если фактическое значение выше/ниже запланированных, каковы причины возникших отклонений. Используя данную информацию, менеджмент вносит корректировки и принимает управленческие решения на основе выявленных искажений.

В целом, стоимостно-ориентированное управление позволяет увязать поставленные цели и финансовые результаты деятельности компании, осуществить планирование и оценку результативности по основным параметрам, а также выстроить вознаграждение сотрудников на основе измерения их вклада с созданием стоимости.

Концепция указывает компании тренд, ориентированный на создание стоимости, а не пытается подробно расписать процесс создания стоимости. Д.Мартин и Д.Петти полагают, что VBM «больше похоже на управление супертанкером, чем на ракеты с лазерной системой наведения» [3, с. 230].

Создание стоимости является результатом наличия возможностей и умения их реализовать. Возможности следует распознавать и, в некоторых случаях – создавать: в этом состоит суть управления, ориентированного на создание и рост стоимости бизнеса. Сотрудники компаний должны использовать предоставляемые возможности. Стоимостная идеология, отражающая заинтересованность высшего руководства компании в создании стоимости для акционеров - решающий фактор этого успеха.

Эмпирический опыт показывает, что единого рецепта создания стоимости, применимого ко всем компаниям, не существует. Ни одна система, основанная на стоимости, не совершенна. Немногие компании действительно знают, как управлять стоимостью. Сложнее управлять стоимостью компаний, функционирующих на быстроменяющихся рынках, поскольку возможности будущего роста таких компаний труднее оценить, чем постоянную деятельность в более стабильной среде. Не все компании извлекают одинаковую выгоду из применения методов VBM.

#### Список литературы

1. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Уоррен Баффетт; сост., авт. предисл. Лоренс Каннингем; пер. с англ. – 4-е изд.- М.: Альпина Букс, 2009.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компании: оценка и управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2008. С. 70-71.
3. Мартин Джон Д., Петти Вильям Дж. VBM - Управление, основанное на стоимости: Корпоративный ответ революции акционеров / Пер. с англ.; под научной ред. Максимовой О.Б., Шараповой И.Ю. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. С. 230.
4. Финансовый менеджмент. Проблемы и решения: учебник для магистров / под ред. А.Э. Бобылевой. – М.: Издательство Юрайт, 2012. С. 730.

#### СЕКЦИЯ №4.

#### БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

#### ИЗМЕНЕНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ: К ПОНЯТИЮ КУМУЛЯТИВНОГО ВЛИЯНИЯ

Шкарева И.П.

Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права, г.Тюмень

Основной вектор развития бухгалтерского учета в России на современном этапе – это его переориентация на международные стандарты бухгалтерской отчетности. Напрямую это касается и ПБУ 1/2008 «Учетная

политика организации», которое максимально приближено к МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». Однако, несмотря на это, ряд положений ПБУ 1/2008 имеют спорную трактовку.

МСФО (IAS) 8, предусматривая необходимость ретроспективного применения учетной политики, оперирует таким термином как «кумулятивное влияние», который в российском аналоге данного стандарта – ПБУ 1/2008 – не используется. В связи с этим возникает вопрос: в российском законодательстве нет идентичного понятия или оно заменено иным термином?

Прежде чем ответить на данный вопрос, следует определиться с международным подходом к содержанию термина «кумулятивное влияние».

Ретроспективное применение новой учетной политики предусматривает ее применение таким образом, как если бы эта учетная политика использовалась всегда в прошлом [4].

Согласно МСФО (IAS) 8 ограничение на ретроспективное применение обусловлено невозможностью практического определения влияния, относящегося к определенному периоду, или кумулятивного влияния изменения.

МСФО (IAS) 8 не дает четкого определения термина «кумулятивное влияние», однако, анализ положений данного документа позволяет предложить следующую формулировку: кумулятивное влияние изменения учетной политики организации – это сумма корректировки финансовой отчетности по периодам, предшествующим представленным в финансовой отчетности, относимая на начальное сальдо каждого затронутого изменением компонента капитала в самом раннем из представленных периодов.

Аналогично МСФО (IAS) 8 ПБУ 1/2008 также предусматривает ретроспективное применение новой учетной политики, понимая под ним такое применение этой политики к операциям, другим событиям и условиям, как если бы эта политика применялась всегда [6].

Российская формулировка ретроспективного применения учетной политики полностью идентична международному значению данного термина, однако, заимствовав сам подход к отражению последствий изменения учетной политики, ПБУ 1/2008 не вводит понятия «кумулятивное влияние», не смотря на то, что такое влияние является неизбежным следствием ретроспективного применения учетной политики. Таким образом, отсутствие официального закрепления данного термина, не избавляет организации от необходимости определения кумулятивного влияния, что можно проиллюстрировать конкретным примером.

ООО «Баланс» внесло с 01.01.2013 изменение в учетную политику, влияющее на величину затрат на производство и продажу продукции (например, изменен способ начисления амортизации основных средств или нематериальных активов, способ оценки материально-производственных запасов при их списании и пр.). Данное изменение ООО «Баланс» признает существенным.

Ретроспективное применение новых положений учетной политики требует осуществления корректировки бухгалтерской отчетности за предшествующие годы (Табл.1). П. 15 ПБУ 1/2008 гласит, что «ретроспективное отражение последствий изменения учетной политики заключается в пересчете входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период, а также значений связанных статей бухгалтерской отчетности, раскрываемых за каждый представленный в бухгалтерской отчетности период, как если бы новая учетная политика применялась с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида». Поэтому количество отчетных периодов, данные которых подлежат корректировке, не установлено, но логично ограничивается пятилетним сроком минимального хранения бухгалтерских документов.

Таблица 1

Ретроспективное отражение изменений в учетной политике ООО «Баланс» (тыс. руб.)

Показатель	Год				
	2009	2010	2011	2012	2013
Затраты организации: до внесения изменений в учетную политику	8 500	8 800	8 900	9 000	9 200
после внесения изменений в учетную политику	8 300	8 650	8 800	8 900	х
корректировка	-200	-150	-100	-100	х
Нераспределенная прибыль на начало года:					

до корректировки	7 000	9 000	11 400	13 100	14 900
корректировка	х	+200	+350	+450	+550
после корректировки	7 000	9 200	11 750	13 550	15 450
Чистая прибыль отчетного года:					
до корректировки	2 000	2 400	1 700	1 800	2 100
корректировка	+200	+150	+100	+100	х
после корректировки	2 200	2 550	1 800	1 900	х
Нераспределенная прибыль на конец года:					
до корректировки	9 000	11 400	13 100	14 900	17 550
корректировка	+200	+350	+450	+550	х
после корректировки	9 200	11 750	13 550	15 450	х

Расчет показывает, что сумма кумулятивного влияния за пять лет, предшествующих изменению учетной политики ООО «Баланс», составила 550 тыс. руб.

Рассмотренный пример наглядно демонстрирует необходимость введения соответствующего термина в ПБУ 1/2008 для обозначения последствий изменения учетной политики организации.

Термин «кумулятивное влияние» может быть напрямую включен в ПБУ 1/2008 из МСФО (IAS) 8, или, воспользовавшись приемом аналогии с ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», предусматривающим наряду с МСФО (IAS) 8 ретроспективный пересчет ошибок предыдущих отчетных периодов, обозначен как «накопительный итог» [5].

Кроме того, в науке не сложилось однозначного подхода к проблеме отражения кумулятивного влияния не только в бухгалтерской отчетности (что прямо закреплено ПБУ 1/2008), но и на счетах бухгалтерского учета (о чем нет прямого указания в ПБУ 1/2008).

Специалистами занимают диаметрально противоположные позиции по данному вопросу. Например, О.А. Курбангалеева [3] и Л.И. Куликова [2] независимо друг от друга высказываются за то, что корректируется только бухгалтерская отчетность, а О.А. Красноперова считает, что ПБУ 1/2008 косвенно указывает на «возможность оформления соответствующих бухгалтерских проводок и в системном учете» [1].

В поддержку последнего мнения можно выдвинуть следующие аргументы:

- 1) скорректированные показатели бухгалтерской отчетности без отражения корректировок на счетах бухгалтерского учета не соответствуют данным учетных регистров;
- 2) автоматизированный бухгалтерский учет формирует показатели бухгалтерской отчетности на основе внесенных в соответствующую программу бухгалтерских проводок, следовательно, корректировку бухгалтерской отчетности придется делать вручную.

Причиной указанных противоречий является явный методический пробел, обусловленный, как ни странно, именно заимствованием ретроспективного применения учетной политики из МСФО (IAS) 8. Это связано с целевой разнонаправленностью МСФО И РСБУ: главное назначение МСФО состоит в методическом обеспечении порядка раскрытия информации в финансовой отчетности, вопросы отражения операций на счетах бухгалтерского учета стандартами не регламентируются, в то время как РСБУ традиционно регламентируют и то, и другое. В ПБУ же 1/2008, следуя международной практике, рассмотрен порядок ретроспективного отражения изменений учетной политики в бухгалтерской отчетности, но не конкретизирован его порядок отражения на счетах, что в результате приводит к игнорированию ретроспективного подхода к отражению последствий изменения учетной политики большинством российских организаций.

Решению данной проблемы, на наш взгляд, будут способствовать следующие меры:

- 1) введение количественного критерия существенности влияния изменений учетной политики для ограничения возможности неприменения ретроспективного подхода;
- 2) издание методических указаний о порядке отражения в учете и отчетности последствий изменений учетной политики.

#### Список литературы

1. Красноперова О.А. Учетная политика организаций на 2011 год. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011. – 552 с.
2. Куликова Л.И. Последствия изменения учетной политики // Бухучет в строительных организациях. 2012. № 10. С. 31-38.
3. Курбангалеева О.А. Учетная политика организации (ПБУ 1/2008) // Советник бухгалтера. 2009. № 1. С. 23-27.

4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н.
5. Приказ Минфина России от 28.06.2010 № 63н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010)».
6. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)»).

## МЕТОДЫ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И ИХ РОЛЬ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

**Конарева П.А., Кругляк З.И.**

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

Важность и значимость рассматриваемого вопроса обусловлены возможностью получения реальной экономии с помощью оптимизации налоговых платежей (в частности, налога на прибыль). Для предприятия оптимальным является при налогообложении завышать себестоимость и снижать налоговые платежи. Такой подход позволяет предприятию получать максимальную прибыль и платить минимальные налоговые платежи.

Одним из направлений оптимизации налога на прибыль является выбор метода начисления амортизации. Предприятия-налогоплательщики имеют право начислять амортизацию одним из следующих методов:

- линейный метод (обязателен для применения по отношению к зданиям, сооружениям и передаточным устройствам, входящим в восьмую - десятую амортизационные группы);
- нелинейный метод.

В бухгалтерском учете в соответствии с п. 18 Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01, утвержденного Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 N 26н, допускается применение одного из четырех способов начисления амортизации основных средств:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции.

Традиционно предприятия предпочитают выбрать в учетной политике как для целей налогообложения, так и для целей бухгалтерского учета линейный метод, что позволяет снизить трудоемкость учета.

Сумма начисленной амортизации за весь срок полезного использования объекта будет одинаковой как для линейного метода, так и для нелинейного метода, поскольку больше, чем первоначальная стоимость объекта, начислено амортизации по данному объекту быть не может. В то же время, нелинейный метод дает преимущество за счет того, что будет осуществлена отсрочка платежа по налогу на прибыль, которая возникает в результате того, что нелинейный метод предусматривает начисление амортизации в первые годы срока службы объектов более быстрыми темпами по сравнению с амортизационными отчислениями, рассчитанными линейным методом.

Данное положение может быть подтверждено результатами расчетов. Расчеты выполнены на примере выборки объектов из состава основных производственных фондов ОПХ им. Тимирязева и приведены в Табл. 1.

Таблица 1

Амортизация за год, рассчитанная линейным методом

Амортизационная группа	Наименование	Первоначальная стоимость, руб	Норма амортизации в год, %	Сумма амортизации, руб
10	Административный корпус	4 424 000,00	1,0	44 240,00
7	Склад удобрений	562 613,15	5,0	28 130,66
5	Автомобиль	1 005 300,00	12,5	125 662,50
4	Разбрасыватель удобрений	270 000,00	20,0	54 000,00
Итого	-	-	-	252 033,16

Результаты расчетов амортизации нелинейным методом приведены в Табл.2. По зданиям и сооружениям, вошедшим в десятую амортизационную группу, согласно требованиям законодательства амортизация начисляется линейным методом. Поэтому данные результаты не отражены в Табл.2.

Таблица 2

Амортизация за первый год работы фондов

Амортизационная группа	Наименование	Суммарный баланс на начало года, руб	Норма амортизации, в %	Сумма амортизации, руб
7	Склад удобрений	562 613,15	1,3	87 767,65
5	Автомобиль	1 005 300,00	2,7	325 717,20
4	Разбрасыватель удобрений	270 000,00	3,8	123 120,00
Итого	-	-	-	536 604,85

Аналогичным образом был проведен расчет амортизации нелинейным методом в последующие годы эксплуатации. Результаты расчетов представлены в Табл.3.

Таблица 3

Изменение платы по налогу на прибыль за первые три года эксплуатации основных производственных фондов, руб.

Номер амортизационной группы	Сумма начисленной амортизации нелинейным методом	Сумма начисленной амортизации линейным методом	Прирост амортизации по группе нелинейным методом по сравнению с линейным	Сумма изменения налога на прибыль ("+" экономия, "-" переплата)
Первый год работы основных средств				
7	87768	87768	59637	11927
5	325717	325717	200055	40011
4	123120	123120	69120	13824
Итого	536605	536605	328812	65762
Второй год работы основных средств				
7	74076	74076	45945	9189
5	220185	220185	94522	18904

4	66977	66977	12977	2595
Итого	361238	361238	153445	30689
Третий год работы основных средств				
7	62520	62520	34389	6878
5	148845	148845	23182	4636
4	36436	36436	-17564	-3513
Итого	247801	247801	40007	8001

Расчет представлен за первые три года, поскольку тенденция изменения прироста амортизации уже четко прослеживается.

На основании прироста амортизации определена экономия по налогу на прибыль за первые три года эксплуатации объектов основных средств. Видно, что в первый год работы, когда объекты еще новые, наблюдается существенное превышение суммы начисленной амортизации нелинейным методом по сравнению с линейным. Но с увеличением срока службы объекта происходит снижение прироста амортизации при начислении нелинейным методом по сравнению с линейным. Стремительное падение сумм начисленной амортизации происходит еще до достижения половины срока службы объектов по соответствующим амортизационным группам.

Как видно из анализа данных Табл.3, за третий год эксплуатации снижение начисленной амортизации повлияло не на возникновение экономии по налогу на прибыль, а на дополнительные платежи.

Следовательно, использование нелинейного метода начисления в налоговом учете приводит не к минимизации, а к отсрочке уплаты налога на прибыль. Так, в группе 4, характеризующейся наименьшим сроком полезного использования из представленных в статье, переплата налога на прибыль наступает уже на третий год использования.

Учитывая положение законодательства относительно того, что нелинейный способ начисления амортизации можно заменить линейным способом только один раз в 5 лет (п. 1 ст. 259 гл. 25 части второй Налогового кодекса РФ), скорее всего, при отсутствии пополнения амортизационных групп новыми объектами основных средств экономия по налогу на прибыль будет незначительной.

В то же время, при наличии на балансе значительного удельного веса основных средств, планировании расширения парка машин, механизмов и оборудования и низком уровне среднего коэффициента износа (менее 30%) выбор нелинейного метода дает существенную экономию по налогу на прибыль.

Поэтому предприятию при выборе в учетной политики в качестве оптимального метода начисления амортизации нелинейного необходимо сопоставить уровень планируемой экономии по налогу на прибыль и степень усложнения трудоемкости учета (вследствие возникновения временной разницы в сумме начисленной амортизации основных средств между бухгалтерским и налоговым учетом, что, в соответствии с ПБУ 18/02 "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций", ведет к необходимости учета на счетах 09, 77).

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ.
2. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01: утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 N 26н.
3. Положение по бухгалтерскому учету " Учет расчетов по налогу на прибыль организаций " ПБУ 18/02: утверждено Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19.11.02 N 114н.
4. К вопросу о выборе оптимального метода начисления амортизации (Зубарев А.А., Щербаква Е.Н.) ("Международный бухгалтерский учет", 2013, N 12)

## ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПО РСБУ И МСФО

**Костева Н.Н., Недошколо В.Ю.**

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I, г. Воронеж

В условиях интеграции мировых рынков большому количеству российских организаций необходимо составлять финансовую отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Поэтому целью реформирования системы бухгалтерского учета является приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности. Информация о структуре и объеме основных средств имеет важное значение при оценке платежеспособности предприятия и его инвестиционной привлекательности.

Согласно российским правилам, первоначальная стоимость основных средств складывается из фактически понесенных затрат предприятием. Этот же принцип применяется и в международных стандартах. Однако, себестоимость по МСФО включает в себя оценочные обязательства: по техническому осмотру для выявления наличия дефектов, проводимому регулярно; на демонтаж объекта и восстановление природной среды после прекращения его использования.

В бухгалтерском балансе, наряду со строкой «Основные средства», предусмотрена строка «Доходные вложения в материальные ценности». По которой отражают основные средства, предназначенные для предоставления за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода, т.е. – для передачи в аренду. Арендованные основные средства отражаются на балансе в случае, если они получены по договору лизинга. Но в целом принципиальным критерием признания основных средств в составе активов остается право собственности на них.

В отчете о финансовом положении предусмотрены статьи «Основные средства» и «Инвестиционное имущество». Они формируются по правилам стандартов МСФО 16 «Основные средства» и МСФО 40 «Инвестиционное имущество». К инвестиционному имуществу относятся, в частности, объекты недвижимости, предназначенные для получения арендных платежей. Однако такая недвижимость не обязательно должна находиться в собственности арендодателя. Инвестиционным имуществом может владеть и арендатор, сдающий или намеренный сдавать его в субаренду. Таким образом, инвестиционное имущество отличается от доходных вложений в материальные ценности.

В состав основных средств также могут включаться арендованные объекты. Но решение об их признании арендатор принимает в одностороннем порядке, специального согласования с арендодателем для этого не требуется. Равным образом и арендодатель не всегда учитывает в составе основных средств движимое имущество, предназначенное для сдачи в аренду (п. 69 МСФО 16) [1].

Критерии МСФО, в соответствии с которыми объект аренды включается арендатором в состав основных средств или инвестиционного имущества, определены в IAS 17 «Аренда». Компания должна самостоятельно определить характер арендных отношений. Исходя из совокупности условий договора, аренда считается либо финансовой, либо операционной. При этом в МСФО термин «финансовая аренда» используется в ином значении, нежели он употребляется в России. Российский договор лизинга не обязательно порождает финансовую аренду в понимании МСФО.

В итоге выявлены существенные различия к отражению арендованных объектов основных средств в РСБУ и МСФО.

В РФ основные средства отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости, т.е. по фактическим затратам их приобретения, сооружения и изготовления за вычетом суммы начисленной амортизации.

МСФО 16 предполагает возможность выбора одной из двух моделей измерения балансовой стоимости основных средств (измерения после признания): модель учета по фактическим затратам или модель учета по переоцененной стоимости [1]. Причем при использовании первой модели из первоначальной стоимости актива вычитается накопленная амортизация и накопленные убытки от обесценения. При использовании второго метода из справедливой стоимости объекта на дату переоценки вычитаются накопленная впоследствии амортизация и убытки от обесценения. То есть, в любом случае, по международным стандартам, в отличие от отечественных норм, реальная оценка активов в финансовой отчетности обеспечивается путем признания убытка от их обесценения (Табл.1).

## Различия порядка определения балансовой стоимости основных средств по МСФО и РСБУ

Порядок определения балансовой стоимости	МСФО		РСБУ	
	Способы оценки	Модель учета по фактическим затратам	Модель учета по переоцененной стоимости	Без проведения переоценки
Порядок расчета	Первоначальная стоимость минус накопленная амортизация минус на копленные убытки от обесценения	Справедливая стоимость минус накопленная амортизация минус убытки от обесценения	Остаточная стоимость = первоначальная стоимость минус сумма начисленной амортизации	Остаточная стоимость = текущая (восстановительная) стоимость минус сумма начисленной амортизации

В российских стандартах термин «обесценение» употребляется в связи с учетом нематериальных активов, финансовых вложений и поисковых активов. А для объектов основных средств обесценение не предусмотрено.

В МСФО объект обесценился, если его остаточная стоимость превосходит возмещаемую стоимость. Последняя выбирается как наибольшая из двух величин: – справедливой стоимости объекта за вычетом расходов на продажу; – ценности использования объекта, то есть прогнозной величины притоков денежных средств от использования основных средств до конца срока его службы.

Итак, особенностью учета основных средств по МСФО является проверка на обесценение, а при его наличии – корректировка балансовой стоимости. Обесценение – тревожный сигнал для производителя. Оно заставляет усомниться в экономической целесообразности продолжения эксплуатации актива. Эта процедура ставит перед бухгалтером скорее управленческие и аналитические задачи.

Переоценку основных средств по группам однородных объектов предусматривает ПБУ 6/01 [2]. Переоценка выполняется один раз в год, причем по состоянию на строго определенную дату – 31 декабря. МСФО подобного ограничения не устанавливает.

В соответствии с ПБУ 6/01 объект переоценивается по текущей (восстановительной) стоимости. Переоценка заключается в пересчете его первоначальной стоимости либо текущей (восстановительной) стоимости, если данный объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, начисленной за все время использования объекта. Согласно МСФО 16, переоцененная стоимость представляет собой справедливую стоимость объекта на дату переоценки. Справедливая стоимость объектов основных средств обычно соответствует их рыночной стоимости, определяемой путем экономической оценки. Причем справедливая стоимость земельных участков и зданий, как правило, устанавливается профессиональными оценщиками.

При отсутствии рыночных данных о справедливой стоимости компания может выполнить расчетную оценку справедливой стоимости методом «на основе стоимости замещения с учетом накопленной амортизации».

Согласно МСФО, метод амортизации должен отражать предполагаемую структуру потребления компанией будущих экономических выгод от актива. Метод амортизации, применяемый в отношении актива, должен пересматриваться как минимум один раз в конце каждого отчетного года и, в случае значительного изменения в предполагаемой структуре потребления будущих экономических выгод, заключенных в активе, метод должен быть изменен с целью отражения такого изменения структуры. А в ПБУ 6/01 не содержится требований о подобном изменении.

Для погашения амортизируемой величины актива на протяжении срока его полезного использования могут применяться различные методы амортизации. К ним относятся линейный метод, метод уменьшаемого остатка и метод единиц производства продукции. Метод линейной амортизации основных средств заключается в начислении постоянной суммы амортизации на протяжении срока полезного использования актива, если при этом не меняется остаточная стоимость актива. В результате применения метода уменьшаемого остатка сумма начисляемой амортизации на протяжении срока полезного использования уменьшается. Метод единиц производства продукции состоит в начислении суммы амортизации на основе ожидаемого использования или ожидаемой производительности.

Так, если эффективность использования динамического оборудования по мере эксплуатации быстро падает, то для его амортизации целесообразно выбрать нелинейный метод. Напротив, для объектов недвижимости характерно применение линейной амортизации.

Между тем возможность пересмотра параметров амортизации основных средств заложена в ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений». Этот пересмотр не является исправлением ошибки, а выполняется при появлении новой информации. Он производится исходя из оценки существующего положения дел в компании и схемы потребления будущих выгод. В итоге не существует принципиальных препятствий для сближения амортизационной политики МСФО и ПБУ.

В итоге мы убедились, что подходы к учету основных средств в МСФО и в национальной системе бухгалтерского учета имеют много общего.

Между тем, наиболее важные изменения в учете основных средств затронуты в проекте положения по учету основных средств.

Предложенный в проекте ПБУ порядок отражения переоценки полностью соответствует международным требованиям и состоит в приведении стоимости основных средств, отражаемой в бухгалтерской отчетности, к их текущей рыночной стоимости.

Проект стандарта «Учет основных средств» предусматривает новые критерии признания основных средств, в частности, из них исключен стоимостный критерий - более 40000 рублей за единицу.

Сближению с МСФО будет способствовать и положение проекта ПБУ о включении в первоначальную стоимость объектов основных средств затрат на демонтаж и ликвидацию объекта основных средств и восстановление окружающей среды на занимаемом земельном участке.

#### **Список литературы**

1. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Изучение МСФО и подготовка к экзамену DipIFR. Тексты МСФО на русском языке [Электронный ресурс] – 2014. – Режим доступа: [http://www.dipifr.info/ifrs\\_texts.html](http://www.dipifr.info/ifrs_texts.html)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (утверждено Приказом Министерства финансов РФ от 30 марта 2001 г. №26н) // Консультант Плюс. Законодательство. ВерсияПроф [Электронный ресурс] / АО «Консультант Плюс». – М., 2014.

## **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ПО ДОГОВОРАМ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА (ПБУ 2/2008)**

**Подзорова А.А.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Строительство – это производство единичной продукции под заказ, по договору строительного подряда (ст. 740 ГК РФ).

Строительный продукт представляет собой достаточно дорогостоящее изделие. Учет результатов строительной деятельности связан со значительными налоговыми рисками, что накладывает определенную ответственность на бухгалтера и на проверяющего его аудитора. Руководством при составлении учетной политики в строительных организациях служит ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда», несмотря на распространенное мнение о его сложности и противоречивости. Данный документ регламентирует учет строительных работ начиная с заключения договора до учета финансовых результатов такой деятельности.

Область применения ПБУ 2/2008

ПБУ 2/2008 применяется к договорам долгосрочного характера, длительность которых составляет более одного отчетного года, и к договорам, сроки начала и окончания которых приходится на разные отчетные годы.

Срок выполнения договора может не превышать двух месяцев, однако если его начало предусмотрено в декабре, а окончание – в январе, к такому договору должны применяться нормы ПБУ 2/2008. Но, если срок договора составляет одиннадцать месяцев и все они приходится на один отчетный год, такой договор не подпадает под действие ПБУ 2/2008.

Себестоимость работ

Общий принцип учета себестоимости в строительстве выглядит следующим образом: в ходе исполнения работ прямые затраты по договору относятся на счет 20 «Основное производство». Если компания-подрядчик

выполняет параллельно несколько договоров, то к 20 счету открывают субсчета на каждый из договоров, а на счете 25 «Общепроизводственные расходы» учитываются производственные затраты косвенного характера. 26 счет «Общехозяйственные расходы» используется для административно-управленческих затрат, не имеющих отношения к производству.

Эти затраты являются тоже косвенными, так как их можно отнести ко всем исполняемым договорам.

Косвенные расходы ежемесячно распределяют между исполняемыми контрактами, как правило, в пропорции к прямым расходам за месяц.

В результате прямые и косвенные затраты за период договора образуют полную себестоимость строительной продукции.

Результат работ подрядчик передаст заказчику, и это момент реализации работ.

До передачи результата работ строительная продукция представляет собой незавершенное производство. При единичном производстве незавершенное производство отображается в балансе по фактически произведенным затратам. Фактические затраты включают в себя прямые и косвенные затраты.

Так как работы по договору строительного подряда выполняются согласно технической документацией и смете, то фактически они представляют собой индивидуальный заказ.

В целом требования ПБУ 2/2008 не предусматривают изменения общепринятого состава расходов (которые подразделяются на прямые, косвенные и прочие). Такое распределение связано с порядком включения расходов в расходы по конкретному договору.

В налоговом учете расходы, связанные с реализацией, подразделяются на прямые и косвенные. Организация сама определяет, какие расходы относятся к прямым, а какие - к косвенным, учитывая их участие в производственном процессе. Порядок разделения расходов должен быть зафиксирован в учетной политике для целей налогообложения.

Если к договору можно применить условия п. 2 ст. 271 НК РФ, и в организации будет принят порядок распределения доходов между периодами, аналогичный порядку, предусмотренному ПБУ 2/2008, в налоговом учете организации незавершенного производства (НПЗ) не будет. Отсутствие НПЗ в налоговом учете будет являться основанием для одинакового порядка учета прямых и косвенных расходов по договору подряда в бухгалтерском учете и для целей налогообложения.

Условия договора

Договором строительного подряда должны быть определены состав и содержание технической документации, кроме того должно быть предусмотрено, какая из сторон, и в какой срок должна предоставить соответствующую документацию (п. 2 ст. 743 ГК РФ).

В соответствии со ст. 708 ГК РФ существенными условиями договора строительного подряда являются:

- предмет договора (объект, конкретные строительные работы);
- срок выполнения работ (даты начала и окончания работ);
- цена, определяемая сметой.

Таким образом, наличие сметы является обязательным условием такого договора

В смете содержатся не только натуральные показатели, которые показывают какое количество материалов потрачено и сколько рабочих привлекается, но и их стоимостные значения. Отдельную статью в смете образуют накладные расходы. К ним относятся затраты, которые не требуют детализации. Это такие затраты как общехозяйственные расходы, затраты на вспомогательные материалы и т.д.

Степень завершенности работ

ПБУ 2/2008 предусматривают два способа определения степени завершенности работ.

К первому способу можно отнести расчет доли выполненного объема работ на отчетную дату в общем объеме работ по договору. Как вариант это может быть экспертная оценка.

Второй способ представляет расчет доли понесенных расходов на отчетную дату в общей расчетной величине расходов по договору.

Любой из описанных способов нужно прописать в учетной политике для целей бухгалтерского учета. Второй способ более всего подходит для большинства российских подрядных организаций и наилучшим образом вписывается в систему бухгалтерских записей.

Способ «по мере готовности»

Для признания выручки в ПБУ 2/2008 установлен только один способ - «по мере готовности». Он предусматривает определение выручки и расходов по договору, исходя из подтвержденной организацией на отчетную дату степени завершенности работ и признание их в тех же отчетных периодах, в которых выполнены соответствующие работы. Это признание происходит не независимо от того, должны или не должны выполнены работы предъявляться к оплате заказчику до полного завершения работ (этапа работ) по договору, а также

независимо от факта подписания актов выполненных работ или выставления промежуточных счетов (КС-2, КС-3).

Специальная норма п. 1 ст. 271 НК РФ предусматривает для договоров, дата начала и окончания которых приходится на разные налоговые периоды, распределение доходов по периодам расчетным методом, который должен быть закреплен в учетной политике. Этой же статьей предусмотрено ограничение, в соответствии с которым если договором предусмотрен хотя бы один промежуточный этап сдачи работ, то положения п.2 ст. 271 НК РФ к нему не применяются.

Из анализа ПБУ 2/2008 и НК РФ по порядку признания доходов следует вывод о том, что здесь возможно максимально сблизить бухгалтерский и налоговый учет, но при наличии следующего обязательного условия – договор подряда не должен содержать условий о сдаче результатов работ по этапам.

Понимание состава выручки в бухгалтерском и налоговом учете можно считать схожими, однако вполне возможны ситуации, когда поступления, связанные с исполнением договора, будут по-разному квалифицироваться в бухгалтерском и налоговом учете. Для бухгалтера, стремящегося к сближению бухгалтерского и налогового учета, необходимо правильно документально оформлять такие поступления. Например, при возмещении расходов, не предусмотренных в договоре, необходимо оформить дополнительное соглашение, увеличивающее стоимость работ по договору.

ПБУ 2/2008 достаточно сложный для применения документ, и у многих бухгалтеров часто вызывает затруднения. Но если за основу брать Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», то в отдельных случаях это может упростить применение этого стандарта.

Суть в том, что доходы, расходы и финансовый результат за каждый отчетный период следует определять согласно ПБУ 2/2008. Но с 1 января 2013 года, по умолчанию, отчетным периодом является календарный год. Другого промежуточного общеобязательного отчетного периода не существует. Из чего следует, что способ по мере готовности нужно применять только один раз в год (тридцать первого декабря).

Причем промежуточный финансовый результат по договору используется и для целей налогообложения. Такой подход значительно облегчает работу бухгалтера.

Работы, которые подлежат выполнению, всегда перечислены в смете. В связи с этим степень завершенности работ по договору подтвердить другими работами, не прописанными в смете, достаточно сложно.

В КС-2, составляемой на 31 декабря в одностороннем порядке перечисляются выполненные работы. У формы КС-2 соответствующее название - «Акт о приемке выполненных работ». Для возможности использования ПБУ 2/2008 акт КС-2 может быть внутренним документом.

Совокупность КС-2 за отчетный год непосредственно определяет сумму дохода подрядчика (нарастающим итогом) на отчетную дату.

Помимо всего прочего, ежемесячно, в соответствии с утвержденным в компании регламентом, производственно-технический отдел представляет в бухгалтерию соответствующие справки об ожидаемой цене и себестоимости договора, которые в том числе свидетельствуют об уверенности в получении экономических выгод, а также возможности идентификации и определения понесенных расходов на протяжении всего действия договора. Этих условий достаточно, для констатации того, что финансовый результат по договору на каждую отчетную дату может быть достоверно определен.

Незавершенное производство при таких обстоятельствах – «вещь» скорее экзотическая.

Итак, применяется способ «по мере готовности» один раз в году – 31 декабря.

Как видно, в «сокращенном» варианте учет по ПБУ 2/2008 не доставит особых хлопот, и что самое важное, что соблюдение требований ПБУ 2/2008 приводит к соответствию бухгалтерского и налогового учета. А приятным бонусом к проделанной работе будет то, главный бухгалтер сможет порадовать собственников компании прибавкой к дивидендам (за счет дополнительно выявленной прибыли).

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части 1 и 2. Эксмо, 2014
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части 1, 2, 3 и 4. Эксмо, 2014
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете"
4. Положение по бухгалтерскому учету "Учет договоров строительного подряда" (ПБУ 2/2008)(утв. приказом Минфина РФ от 24 октября 2008 г. N 116н)
5. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»
6. Геращенко О. В. Методическое пособие по применению ПБУ 2/2008.- Москва, 2012
7. <http://pb.buhgalteria.ru/>

8. <http://www.audit-it.ru/>

9. <http://taxpravo.ru/>

## ОСОБЫЕ ОБЪЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ТРЕБУЮЩИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НОВЫХ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ

**Жерноклеева А.А.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В последние годы заметно усиливается конкурентная борьба; интенсивное развитие технологий приводит к быстрому моральному устареванию техники и других товаров, следовательно, сокращается их жизненный цикл; растут запросы потребителя не только к качеству товара, но и к качеству обслуживания; при помощи интернета покупатель за считанные минуты может узнать и сравнить цены на интересующую его продукцию (работу, услугу), по отзывам составить свое мнение о продавце. Все эти факторы приводят к увеличению предпринимательских рисков. Для удовлетворения клиентов, организации вкладывают огромные средства в маркетинг, рекламу, дистрибуцию, реализацию, логистику, обучение персонала. Данные расходы относятся к косвенным и их доля в общей сумме затрат стала значительно велика. Соответственно, возможности традиционных методов калькулирования (позаказного, попроцессного, попередельного, нормативного и директ-костинг) ограничены, поскольку они ориентированы на производственные затраты. Распределение косвенных затрат по таким традиционным факторам как человеко- и машино-часы является не целесообразным, итоговые расчеты будут сильно искажены, вследствие того, что такие расходы не связаны напрямую с производственной деятельностью.

Ограниченные возможности традиционных методов калькулирования еще в начале XX века отметил Г. Эмерсон в своей книге «Производительность труда как основа оперативной работы и заработной платы». Он написал, что учет должен быть направлен в будущее, поскольку «предвидеть - значит предупреждать»[3]. Кроме учета и анализа фактических затрат, т.е. тех, которые уже понесло предприятие, для эффективного управления необходимо планирование своих будущих доходов и расходов не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе.

В связи с изменившимися рыночными условиями помимо показателей себестоимости продукции необходима информация о себестоимости особых объектов калькулирования, таких как: операция или функция, бизнес-процесс, жизненный цикл продукта. С этими задачами, как показывает опыт крупнейших зарубежных компаний, справляются современные, относительно новые для российские предпринимателей, методы калькулирования. К ним относятся АВ-костинг, учет затрат жизненного цикла продукции, стандарт-кост, таргет-костинг, кайзен-костинг.

Стандарт-кост (Standart Costing System)

Западная система учета затрат и калькулирования относится к новым методам калькулирования. Несмотря на то, что многие авторы считают, что нормативный метод и «стандарт-кост» идентичны и названия являются синонимами, между ними существует много различий (Табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика нормативного метода учета затрат и стандарт-кост.

Область сравнения	Нормативный метод	Стандарт-кост
Учет затрат	учет затрат по фактической себестоимости	учет по нормативным затратам
Цель калькулирования себестоимости	заключается в составлении на первом этапе нормативной калькуляции, на завершающем — калькуляции фактической себестоимости	«непосредственно не связан с калькулированием фактической себестоимости единицы продукции» [2]
Учет отклонений	для выявления суммы отклонений используется счет 40 «Выпуск продукции(работ, услуг)»	отклонения накапливаются на отдельных счетах учета и списываются на финансовые результаты
	учет отклонений по видам продукции	Учет отклонений в ценах расхода, а

		также, отклонений, вызванные степенью использования производственных мощностей, изменения структуры выпуска продукции
Нормативная база	основан на применении технических и технологических норм и нормативов	используются нормативы затрат на управление, расходов на продажу, на разработку новых видов продукции

Итак, традиционный нормативный метод калькулирования ориентирован только на производственные затраты и отнесение их на себестоимость продукции, т. е. учитывает только процесс производства, а система стандарт-кост кроме процесса производства охватывает процесс реализации и процесс проектирования.

#### АВ-костинг (АВС— Activity Based Costing)

В 1988 году Р. Купер и Р.С. Каплан предложили новый метод учета затрат по функциям. Каждый процесс хозяйственной деятельности можно разложить на операции (функции), так называемые, бизнес-процессы. И чем сложнее бизнес, тем больше функций можно выделить. Процесс распределения накладных расходов в методе АВ-костинг можно разделить на несколько стадий: для начала необходимо определить основные операции (функции), из которых состоит деятельность организации; для каждого вида деятельности сгруппировать затраты, в так называемые, пулы; выявить факторы, оказывающие влияние на величину затрат, и рассчитать себестоимость единицы носителя затрат; на завершающем шаге – определить совокупные затраты по основным операциям (функциям), относящиеся к тому или иному продукту или же к тому или иному клиенту. Объектом учета затрат является отдельная операция (функция, вид деятельности), а объектом калькулирования - продукция (работа, услуга).

У метода АВС есть явные преимущества по сравнению с традиционными методами калькулирования. Во-первых, определение себестоимости отдельных операций (промежуточное калькулирование), и в итоге - формирование справедливой себестоимости, что позволяет контролировать расходы и анализировать причины их возникновения. Во-вторых, с его помощью можно наиболее точно рассчитать рентабельность производства, продукции (работы, услуги), заказа, клиентов.

Не смотря на перечисленные преимущества, главным недостатком метода АВ-костинга является его трудоемкость, но при грамотной организации можно получить информацию для принятия управленческих решений в области ценовой политики, структуры продаж, снижения себестоимости, преобразования бизнес-процессов и планирования.

#### Таргет-костинг (Targetcosting)

Для получения прогнозных данных о величине затрат на выпуск нового продукта разработан метод целевого калькулирования себестоимости продукции — таргет-костинг, зародившийся в Японии в 1960-х годах. Сущность таргет-костинг в том, что сначала определяется рыночная цена продукта (целевая цена) на основе маркетинговых исследований, а затем желаемый размер прибыли (целевая прибыль) с учетом стратегии развития предприятия. Разница между целевой ценой и целевой прибылью образует целевую себестоимость, т. е. максимально допустимую себестоимость продукта. Таким образом, если сметная себестоимость превышает целевую, то на стадии проектирования вносятся изменения в производственный процесс для сокращения затрат, например: использование альтернативных материалов, смена поставщиков, изменение структуры бизнес-процессов, технологии и др. При этом качество продукции, функциональность и ее потребительские свойства должны сохраниться. Если же не удастся выйти на целевую себестоимость, необходимо вовремя остановиться и не запускать проект в производство.

Преимуществом метода таргет-костинг является то, что при разработке продукции формируется прогнозная информация о затратах, на основе которой в процессе производства в будущем будет проводиться контроль расходов. К тому же, таргет-костинг ориентирован на рынок, обязуясь следить за новейшими продуктами, существующими технологиями, поведением поставщиков и потребителей, что позволяет компании быть «на плаву», производить продукцию более высокого качества, увеличивать объемы продаж и в будущем повышать свои доходы. Особенность внедрения данного метода заключается в том, что работа всех подразделений должна быть хорошо налажена, и сотрудники компании должны быть «единой командой, осведомленной и воспринявшей цель своей совместной работы» [8].

#### Кайзен-костинг (Kaizencosting)

Родиной кайзен-костинг также является Япония, он появился в 1980-х годах, в переводе с японского Kaizen - это непрерывное совершенствование небольшими порциями. Задача кайзен-костинг, как и таргет-костинг,

заключается в достижении целевой себестоимости путем снижения затрат, но, в отличие от таргет-костинг, не на стадии проектирования, а уже на стадии производства и сбыта продукции. Если на стадии проектирования сметная себестоимость несущественно превышает целевую себестоимость, то принимается решение о введении этого продукта в производство с расчетом на то, что это отклонение будет ликвидировано на стадии производства методом кайзен-костинг. Сокращение этого отклонения принято называть кайзен-задачей. В кайзен-костинг стремятся достичь целевых установок, т.е. сокращения затрат до намеченного уровня, который постоянно корректируется в сторону снижения. Кайзен-костинг ориентирован на информационное обеспечение сотрудников и мотивацию их к снижению затрат, а не на расчет более точной себестоимости продукции как в традиционных методах калькулирования. Надо учесть, что выполнение кайзен-задач это продолжительный и непрерывный процесс усовершенствований, напрямую связанный с бизнес-планированием. Концепцию кайзен-костинг внедряют в российских компаниях, но успех зависит от пересмотра отношений «начальник-подчиненный». Сотрудники должны сами понимать, что нужно предпринять для улучшения процесса выполнения своих функций. Изменения необходимо вносить только после рассмотрения предложений руководством, регламентирования и доведения их до сведения всех сотрудников организации.

Часто на практике кайзен-костинг и таргет-костинг используют вместе, оба метода дополняют друг друга и создают «механизм последовательного и целенаправленного управления процессом создания целевой стоимости продукта» [7]. К их достоинствам относятся: анализ затрат на всех стадиях производства и стремление к их снижению, постоянное усовершенствование продукции и технологии, сотрудничество всех подразделений организации.

Учет затрат жизненного цикла продукции (LCC-lifecyclecosting)

Относительно новой концепцией в отечественной практике, но уже зарекомендовавшей себя в некоторых европейских странах, США и Японии, является учет затрат жизненного цикла продукции. Сущность данного метода в том, что при принятии управленческих решений необходимо учитывать все затраты на продукцию на протяжении всех жизненных стадий, которые должны включаться в себестоимость продукции. Жизненный цикл продукции можно разделить на три стадии: допроизводственную, производственную и послепроизводственную, которые в свою очередь делятся на несколько этапов. На Рисунке 1 рассмотрены стадии и этапы жизненного цикла продукта в рамках управленческого учета.

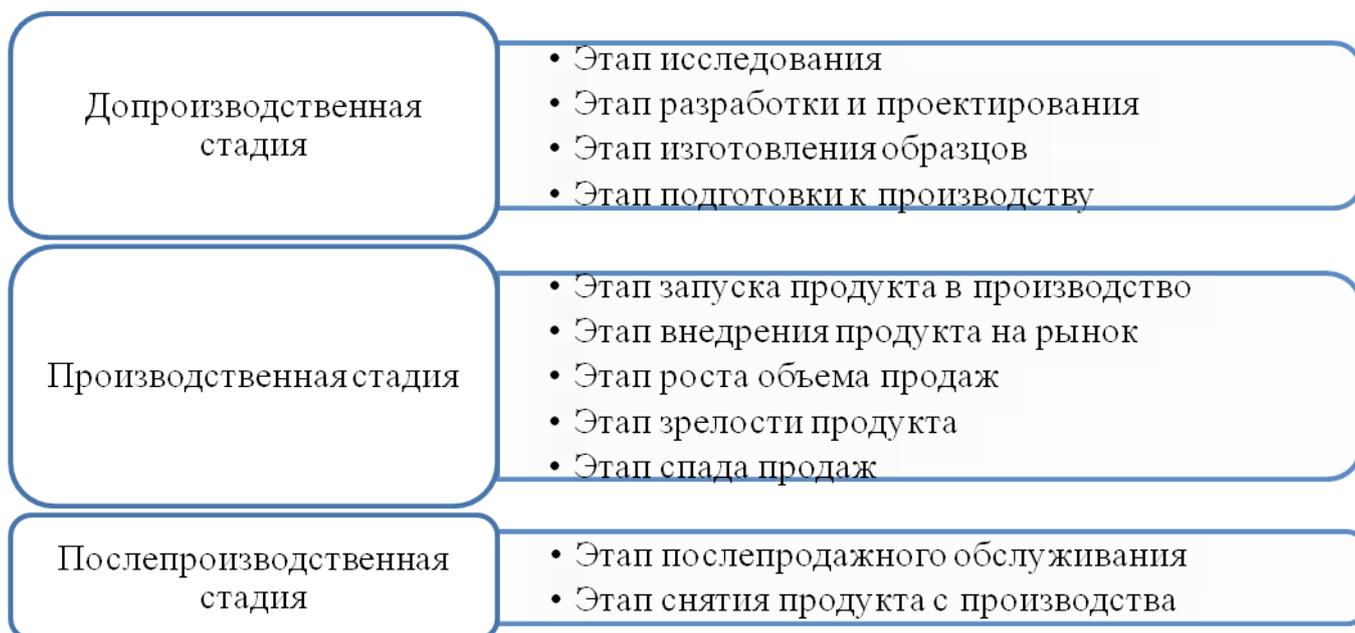


Рис.1. Стадии и этапы жизненного цикла продукта в системе управленческого учета

Следует заметить, что это полная модель жизненного цикла, т.е. не все производимые продукты полностью соответствуют ей: «некоторые из них терпят неудачу на ранних стадиях и впоследствии имеют усеченный жизненный цикл, у других продуктов определенные этапы не столь выражены и заметны» [9].

На допроизводственной стадии организация несет значительные затраты на исследования, разработку, проектирование, испытание продукта и подготовку его к производству. Без этих затрат невозможно перейти к производственной стадии.

Затраты производственной стадии связаны непосредственно с принятой технологией и организацией производства, к ним относятся: затраты на сырье и материалы, на оплату труда, общепроизводственные, общехозяйственные и коммерческие расходы. На этапе внедрения продукта на рынок на практике зачастую расходы на продвижение продукта превышают доходы от реализации. На этапе роста доходы начинают покрывать расходы, конкуренция в этот период слабая или совсем отсутствует. На этапе зрелости рост продаж замедляется, конкуренция усиливается. В точке насыщения объем продаж и прибыль достигает пиковых значений, после чего начинают снижаться, и для того, чтобы удержать свою позицию на рынке организации стремятся сокращать затраты. Этап спада продаж характеризуется снижением спроса в силу морального устаревания продукта, следовательно, уменьшением объема продаж, прибыли, покидания рынка.

К затратам послепроизводственной стадии относят затраты на гарантийное обслуживание, на снятие продукта с производства и утилизацию.

На основании рассмотренных методов калькулирования в статье можно сделать вывод, что новые методы калькулирования дополняют возможности традиционных, и их сочетание может стать мощным инструментом для принятия менеджерами экономически целесообразных управленческих решений как оперативного, так и стратегического характера в вопросах создания, производства, продвижения продуктов и реализации, удовлетворения по потребностям потребителей, качества обслуживания, завоевания и удержания рынка.

### Список литературы

1. Аткинсон Энтони А., Банкер Раджив Д., Каплан Роберт С. и др. Управленческий учет. — 3-е изд., пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 1024 с.
2. Безбородова Т.И. Бухгалтерский (управленческий) учет: Курс лекций. — Пенза: ВЗФЭИ, 2010. — 110 с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Национальное образование», 2013. — 672 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет: Вводный курс. — 5-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 738 с.
5. Залевский В.А. Управленческий учет и анализ формирования целевой себестоимости для целей стратегического менеджмента/ Управленческий учет, 2009, № 1
6. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. — 576 с.
7. Ким Л.И. Стратегический управленческий учет: Монография. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 202 с.
8. Редченко К. Японский след в стратегическом управлении затратами: таргет-костинг [Электронный ресурс].
9. Соколов А.Ю., Якупов И.Р. Современные концепции управленческого учета — система LCC. // Научный аспект, 2012 [Электронный ресурс].
10. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. — 10-е изд., пер. с англ. — СПб.: Питер, 2007. — 1008 с.

## ОТ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ АКТИВАМ. МОМЕНТ ПРИЗНАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

**Шустова К.Н.**

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», г. Челябинск

Согласно статье 1225 ГК РФ результатами интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана (интеллектуальной собственностью), являются:

- 1) произведения науки, литературы и искусства;
- 2) программы для ЭВМ;
- 3) базы данных;
- 4) исполнения;
- 5) фонограммы;
- 6) сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);

- 7) изобретения;
- 8) полезные модели;
- 9) промышленные образцы;
- 10) селекционные достижения;
- 11) топологии интегральных микросхем;
- 12) секреты производства (ноу-хау);
- 13) фирменные наименования;
- 14) товарные знаки и знаки обслуживания;
- 15) наименования мест происхождения товаров;
- 16) коммерческие обозначения.

Но в какой же момент мысль, возникшая в голове автора становится нематериальным активом, который принимается к учёту? Для начала, необходимо понять что же такое нематериальные активы. Обратимся сначала к Общероссийскому классификатору основных фондов (ОКОФ). Во введении этого документа сказано, что основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг. Далее сказано, что основные фонды состоят из материальных и нематериальных основных фондов. К нематериальным основным фондам (нематериальным активам) относятся компьютерное программное обеспечение, базы данных, оригинальные произведения развлекательного жанра, литературы или искусства, наукоемкие промышленные технологии, прочие нематериальные основные фонды, являющиеся объектами интеллектуальной собственности, использование которых ограничено установленными на них правами владения. (1) Перечень нематериальных основных фондов указан в разд. 20 ОКОФ и включает в себя более 50 видов нематериальных активов.

В Налоговом кодексе в ст. 257 главе 25 «Налог на прибыль организаций» указано, что нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

В п. 3 ст. 257 НК РФ также приведён перечень нематериальных активов, в частности к ним относятся:

- 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
- 3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- 4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;
- 5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;
- 6) владение "ноу-хау", секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта;
- 7) исключительное право на аудиовизуальные произведения.

Исключительное право на аудиовизуальные произведения введено в НК РФ сравнительно недавно – ФЗ №215 от 23.07.2013 «О внесении изменений в главы 21 и 25 части второй налогового кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ».

Обобщая определения ОКОФ и Налогового Кодекса видно, что понятия нематериальных основных фондов и нематериальных активов отождествляются и к ним относятся объекты интеллектуальной собственности. В Гражданском Кодексе понятие «нематериальные активы» отсутствует. При этом правам на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации посвящена вся четвёртая часть Гражданского Кодекса.

Основным документом, регулирующим ведение бухгалтерского учёта в Российской Федерации является Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» от 06 декабря 2011г. Он введён в действие с 1 января 2013 года. Согласно информации Министерства Финансов №ПЗ-10/2012, в соответствии с частью 1 статьи 30 закона №402-ФЗ до утверждения федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерского учета, предусмотренных этим Федеральным законом, применяются правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, утвержденные уполномоченными федеральными органами исполнительной власти до дня вступления в силу Федерального закона №402-ФЗ. Согласно «Положению по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденному приказом №34н Министерства Финансов

РФ 29.07.1998, Министерством Финансов РФ разрабатываются и утверждаются положения по бухгалтерскому учету, другие нормативные правовые акты и методические указания по бухгалтерскому учету, формирующие систему нормативного регулирования бухгалтерского учета и обязательные к исполнению организациями на территории РФ. На сегодняшний день действует 24 Положения по бухгалтерскому учёту (ПБУ) и 8 методических рекомендаций.

Правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о нематериальных активах организаций устанавливает ПБУ 14/2007 "Учет нематериальных активов", утверждённое приказом №153н Министерства Финансов 27 декабря 2007 года. В данном положении нет определения нематериальных активов, но есть ряд условий, выполнение которых необходимо для принятия объекта в качестве нематериального актива к бухгалтерскому учёту.

Первое условие: «объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации)». При этом, «предназначение для использования в производстве продукции» не означает обязательное использование объекта организацией, он должен быть лишь предназначен для этого. Другими словами, объект может временно не использоваться организацией, но он может быть учтён в составе нематериальных активов. Первая часть условия «объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем» базируется на сущности предпринимательской деятельности. Понятие экономических выгод даётся в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренной Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России, Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г. В Концепции сказано, что «будущие экономические выгоды - это потенциальная возможность имущества прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств или их эквивалентов в организацию. Считается, что объект имущества принесет в будущем экономические выгоды организации, когда он может быть:

- использован обособленно или в сочетании с другим объектом в процессе производства продукции, работ, услуг, предназначенных для продажи;
- обменян на другой объект имущества;
- использован для погашения кредиторской задолженности;
- распределен между собственниками организации».

Второе условие: «организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации - патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т.п.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам (контроль над объектом)». Данное требование обусловлено статьей 1229 ГК РФ, которая разрешает правообладателям использовать результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации любым не противоречащим законодательству способом. Кроме того, для выполнения этого условия организация должна иметь надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, что подтверждается ст. 1232 ГК РФ: «исключительное право на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации признается и охраняется при условии государственной регистрации такого результата или такого средства».

Третье условие: «возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов». Данное условие тесно связано с отсутствием материально-вещественной формы актива. Идентификацией в общепринятом понимании является установление тождества объектов на основе совпадения их признаков. Как правило, идентификация объекта производится на основании правоустанавливающего документа на объект - патента, свидетельства или иного охранного документа.

Четвёртое условие: «объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев». Данное условие базируется на определении нематериальных активов, данном в Налоговом Кодексе РФ, где сказано, что нематериальными активами признаются приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ,

оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев).

Пятое условие гласит: «Организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев». Данное условие тесно связано с первым условием и предполагает практический смысл нематериального актива. В отношении самого понятия продажи российское законодательство не даёт конкретного определения. В НК РФ есть определение реализации, которое обычно отождествляют понятию продажи и оно гласит: «Реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу - на безвозмездной основе».

Шестое условие - фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена. Выполнение этого условия требует статья 12 Закона о Бухгалтерском учёте, которая гласит: «объекты бухгалтерского учета подлежат денежному измерению» и Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, В п. 8.1 Концепции сказано, что для признания, т.е. включения в бухгалтерский баланс или отчет о прибылях и убытках, активы, обязательства, доходы и расходы должны отвечать соответствующему определению и следующим двум критериям: первым критерием является обоснованная вероятность получения или потери каких-либо экономических выгод, обусловленных активом, обязательством, расходом или доходом (об экономической выгоде говорилось выше), вторым критерием является измеримость объекта (актива, обязательства, дохода и расхода). Если он не может быть измерен с достаточной степенью надежности, то он не должен включаться в формы бухгалтерской отчетности, а должен быть отражен и объяснен в пояснениях к отчетности.

Седьмое условие – «отсутствие у объекта материально-вещественной формы» предполагает само понятие «нематериальности», то есть физического воплощения актива как такового.

Подводя итог всему вышесказанному, хочется отметить, что на основании п. 4 ПБУ 14/2007, который гласит: «При выполнении условий, установленных в пункте 3 настоящего Положения, к нематериальным активам относятся, например, произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части)» можно сделать вывод, что только при условии соблюдения вышеперечисленных семи условий возможно признание объекта в качестве нематериального актива. Этот вывод также подтверждается Письмом Минфина №07-05-06-149 от 01.07.2008. При этом, в п. 4 ПБУ сказано, что «нематериальными активами не являются: расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду». Отметим, что в ПБУ №14/2000 «Учёт нематериальных активов», который утратил силу с введением ПБУ №14/2007, организационные расходы входили в состав нематериальных активов.

#### Список литературы

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 12.03.2014)
2. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов РФ и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г.
3. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.06.2014)
4. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014).
5. ОК 013-94. Общероссийский классификатор основных фондов (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 N 359) (дата введения 01.01.1996) (ред. от 14.04.1998).
6. Письмо Минфина РФ ОТ 01.07.2008 N 07-05-06-149 «О бухучете НМА, а также порядке начисления амортизации нематериального актива, в том числе исключительного права автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, для целей исчисления налога на прибыль».
7. Приказ Минфина РФ от 16.10.2000 N 91н (ред. от 27.11.2006) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" ПБУ 14/2000" (16 октября 2000 г.)

8. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23 января 2008 г. N 10975)
9. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О бухгалтерском учете" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014)
10. Федеральный закон от 23.07.2013 г. N 215-ФЗ "О внесении изменений в главы 21 и 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации"

## ОЦЕНКА СОВОКУПНОГО ПОТЕНЦИАЛА АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ В СРАВНЕНИИ С СУБЪЕКТАМИ ДФО

**Руденко К.В., Васильева А.В.**

Амурский государственный университет, г. Благовещенск

Главными целями управления регионом являются повышение качества и уровня жизни населения, а также создание благоприятных условий для социально-экономического развития. Достижение этих целей определяется грамотным формированием, оценкой и эффективным использованием экономического потенциала региона. Чем больше потенциал региона, тем больше возможностей имеет регион для своего комплексного развития.

Многие считают, что современное состояние экономики Амурской области не соответствует имеющемуся потенциалу. Обладая крупными запасами природных ресурсов, она занимает скромное место по уровню экономического развития, существенно отстает в конкурентоспособности своей экономики. Однако не стоит забывать, природные ресурсы, хотя и являются одним из главных факторов развития региона, это лишь одна из составляющих его совокупного потенциала.

В литературе рассматриваются следующие составляющие потенциала региона: природно-ресурсный; трудовой; производственный; научно-технический; инвестиционный; потребительский; инфраструктурный; финансовый[5]. Для проведения оценки совокупного потенциала Амурской области в сравнении с субъектами Дальневосточного федерального округа по каждой из составляющих потенциала отобраны статистические показатели, представленные в Табл. 1. Показатели оценки потенциала регионов были взяты из статистического сборника Росстата «Регионы России» [4].

Таблица 1

Показатели, используемые для оценки по тенциала региона

Составляющие потенциала	Показатели
Природно-ресурсный	Наличие природных запасов минерально-сырьевых ресурсов
Трудовой	Уровень общей безработицы; численность студентов ВУЗов на 10000 населения; ожидаемая продолжительность жизни при рождении
Производственный	Объём отгруженной продукции; индекс промышленного производства
Научно-технический	Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки; численность персонала, занятого исследованиями и разработками; используемые передовые производственные технологии
Инвестиционный	Инвестиции в основной капитал; иностранные инвестиции в экономику региона
Потребительский	Потребительские расходы в среднем на душу населения; число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения; общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на 1 жителя
Инфраструктурный	Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием на 1000 кв. км. территории; объём услуг связи, оказанных населению на одного жителя; численность населения на одну больничную койку
Финансовый	Профицит/дефицит регионального бюджета; финансовый результат деятельности крупных и средних предприятий; удельный вес убыточных организаций

Для выполнения оценки совокупного потенциала Амурской области использована *методика рейтингов*,

которая представляет собой способ агрегирования ряда частных показателей в более общий показатель, характеризующий относительную позицию региона по данным показателям [1].

Расчёт индексов по каждому показателю для регионов ДФО осуществлялся методом относительных разниц. В результате были получены частные индексы по каждой из составляющих потенциала региона за выбранный период – 2005, 2010 и 2012 годы. На основе полученных частных индексов рассчитаны интегральные индексы по каждой из составляющих потенциала регионов, позволяющие определить рейтинг субъектов ДФО.

В связи с отсутствием данных о добыче полезных ископаемых по регионам РФ, были использованы готовые данные рейтинга субъектов РФ по природно-ресурсному потенциалу, составленного рейтинговым агентством «Эксперт» (Табл.2) [3].

Таблица 2

Рейтинг субъектов ДФО по природно-ресурсному потенциалу за 2012 г.

Субъект ДФО	Место в РФ	Индекс ПРП	Место в ДФО
Республика Саха (Якутия)	2	1,000	1
Камчатский край	16	0,708	4
Приморский край	19	0,646	6
Хабаровский край	12	0,792	2
Амурская область	29	0,438	8
Магаданская область	14	0,750	3
Сахалинская область	24	0,542	7
Еврейская автономная область	50	0,000	9
Чукотский автономный округ	17	0,688	5

Дальневосточный федеральный округ – кладовая полезных ископаемых страны. Несмотря на то, что общий экономический потенциал Амурской области по минеральному сырью, без учета пресных, минеральных и термоминеральных вод, оценивается в сумме около 12 триллионов рублей, по данному рейтингу регион занимает лишь 8 место среди субъектов ДФО.

Что касается трудового потенциала, то здесь позиции Амурской области значительно ниже. В 2005 г. область находилась на 8 месте, опережая лишь Чукотский АО. К 2012 г. её уровень повысился – до 6 места, что связано со значительным притоком иностранной рабочей силы. В целом в рейтинге лидирует Магаданская область, возрастной состав которой моложе и доля трудоспособного населения выше, что типично для регионов Крайнего Севера (Табл.3).

Таблица 3

Рейтинг субъектов ДФО по трудовому потенциалу

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Республика Саха (Якутия)	0,620	5	0,638	3	0,600	5
Камчатский край	0,648	4	0,678	2	0,710	3
Приморский край	0,707	2	0,490	9	0,662	4
Хабаровский край	0,841	1	0,536	4	0,760	2
Амурская область	0,378	8	0,448	6	0,592	6
Магаданская область	0,650	3	0,811	1	0,917	1
Сахалинская область	0,564	6	0,304	8	0,458	7
Еврейская автономная область	0,506	7	0,283	9	0,396	8
Чукотский автономный округ	0,333	9	0,333	7	0,275	9

В хозяйственном комплексе Амурской области ведущее положение занимает промышленное производство. Основными видами промышленного производства являются добыча полезных ископаемых (52,2%), производство и распределение электроэнергии, газа и горячей воды (26,5%), обрабатывающие производства (21,5%). По производственному потенциалу Амурская область находится лишь на 7 месте среди субъектов ДФО (Табл.4).

## Рейтинг субъектов ДФО по производственному потенциалу

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Республика Саха (Якутия)	0,567	2	0,327	5	0,774	1
Камчатский край	0,173	4	0,297	6	0,346	5
Приморский край	0,246	3	0,661	2	0,559	4
Хабаровский край	0,567	2	0,377	4	0,673	2
Амурская область	0,167	6	0,127	9	0,241	7
Магаданская область	0,065	7	0,217	7	0,267	6
Сахалинская область	0,681	1	0,858	1	0,657	3
Еврейская автономная область	0,171	5	0,178	8	0,194	8
Чукотский автономный округ	0,014	8	0,537	3	0,031	9

Большое значение для региона имеет научно-технический потенциал, который определяет его социально-экономическое развитие, обеспечивает насыщение рынка разнообразной конкурентоспособной продукцией.

Для Амурской области характерны низкие темпы развития научно-технической сферы, что во многом связано с недостаточной финансовой поддержкой со стороны государства, нехваткой кадров, низким спросом на результаты данной деятельности со стороны хозяйствующих субъектов и другими причинами. Результат – 5 место в рейтинге.

Сильно выделяются по уровню НТП на фоне других субъектов Приморский и Хабаровский края, где расположены крупнейшие ВУЗы и научные центры Дальнего Востока (Табл.5).

Таблица 5

## Рейтинг субъектов ДФО по научно-техническому потенциалу

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Республика Саха (Якутия)	0,639	2	0,360	3	0,440	3
Камчатский край	0,191	4	0,207	4	0,192	6
Приморский край	0,804	1	0,836	1	0,854	1
Хабаровский край	0,532	3	0,668	2	0,713	2
Амурская область	0,170	5	0,174	5	0,206	5
Магаданская область	0,082	7	0,142	6	0,156	7
Сахалинская область	0,121	6	0,225	7	0,225	4
Еврейская автономная область	0,007	9	0,023	8	0,036	8
Чукотский автономный округ	0,008	8	0,008	9	0,000	9

По инвестиционному потенциалу Амурская область также на протяжении всего исследуемого периода находится на 5 месте (Табл.6). Несмотря на тот факт, что в области реализуются крупные инвестиционные проекты федерального значения ведущими государственными и частными компаниями (ОАО "РусГидро", ОАО АК "Транснефть", ОАО "Мечел", ОАО "УК Петропавловск"), показатели значительно ниже, чем, например, у Сахалинской области или республики Саха.

Таблица 6

## Рейтинг субъектов ДФО по инвестиционному потенциалу

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Республика Саха (Якутия)	0,277	2	0,443	3	0,573	2
Камчатский край	0,012	6	0,071	6	0,053	6
Приморский край	0,114	4	0,512	2	0,447	3
Хабаровский край	0,187	3	0,415	4	0,381	4
Амурская область	0,098	5	0,232	5	0,232	5
Магаданская область	0,001	9	0,028	8	0,030	7
Сахалинская область	1,000	1	0,820	1	0,856	1
Еврейская автономная область	0,002	8	0,035	7	0,027	8

Чукотский автономный округ	0,011	7	0,003	9	0,005	9
----------------------------	-------	---	-------	---	-------	---

В 2005 г. Амурская область занимала последнее место в ДФО по уровню потребительского потенциала. Причины - высокие цены на жильё и низкая заработная плата на фоне других субъектов ДФО. К 2012 г. показатели улучшились, но лишь до 7 места в рейтинге. Лидер - Сахалинская область (Табл.7).

Таблица 7

Рейтинг субъектов ДФО по потребителскому потенциалу

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Республика Саха (Якутия)	0,415	6	0,223	7	0,262	8
Камчатский край	0,584	2	0,588	3	0,621	3
Приморский край	0,359	7	0,340	5	0,372	5
Хабаровский край	0,458	5	0,324	6	0,358	6
Амурская область	0,250	9	0,221	8	0,308	7
Магаданская область	0,699	2	0,612	2	0,684	2
Сахалинская область	0,746	1	0,691	1	0,703	1
Еврейская автономная область	0,260	8	0,151	9	0,169	9
Чукотский автономный округ	0,517	4	0,469	4	0,426	4

Развитие современной инфраструктуры – одно из основных направлений развития всего Дальнего Востока. Относительно высокий уровень её развития характерен для Приморского края. Амурская область – далека от лидера – 5 место в рейтинге (Табл. 8).

Таблица 8

Рейтинг субъектов ДФО по инфраструктурному потенциалу

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Республика Саха (Якутия)	0,346	7	0,334	8	0,383	7
Камчатский край	0,490	4	0,429	4	0,475	3
Приморский край	0,981	1	0,830	1	0,831	1
Хабаровский край	0,638	2	0,479	3	0,510	2
Амурская область	0,476	5	0,377	7	0,432	5
Магаданская область	0,311	8	0,387	6	0,392	6
Сахалинская область	0,467	6	0,562	2	0,465	4
Еврейская автономная область	0,529	3	0,424	5	0,297	8
Чукотский автономный округ	0,308	9	0,283	9	0,270	9

Что касается финансового потенциала, Амурская область значительно улучшила свои позиции по сравнению с 2005 г. и занимает 2 место в рейтинге, уступая лишь Сахалинской области (Табл.9). Бюджетная система Амурской области характеризуется, прежде всего, стабильным ростом объема поступлений в консолидированный бюджет за счет всех источников. Вместе с тем пока он остается дефицитным, доходная часть не обеспечивает осуществление всех возложенных и переданных полномочий. Положительным моментом организации бюджетного процесса в области является активное привлечение средств фе дерального бюджета в рамках реализации федеральных целевых программ.

Таблица 9

Рейтинг субъектов ДФО по финансовому потенциалу

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Республика Саха (Якутия)	0,468	4	0,624	3	0,439	3
Камчатский край	0,488	3	0,257	8	0,238	8
Приморский край	0,725	1	0,724	1	0,401	4
Хабаровский край	0,693	2	0,479	6	0,345	6
Амурская область	0,453	5	0,675	2	0,546	2
Магаданская область	0,422	7	0,505	5	0,397	5

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Сахалинская область	0,390	8	0,560	4	0,899	1
Еврейская автономная область	0,325	9	0,246	7	0,285	7
Чукотский автономный округ	0,449	6	0,257	8	0,209	9

На основе выполненных расчётов определен интегральный индекс совокупного потенциала регионов ДФО по формуле средней арифметической за 2005, 2010 и 2012 гг., далее были составлены ранги регионов по потенциалу, позволившие определить место каждого оцениваемого субъекта ДФО. Результаты расчётов представлены в Табл. 10.

Таблица 10

Динамика интегрального индекса совокупного потенциала регионов ДФО за 2005, 2010 и 2012 гг.

Субъект ДФО	2005 г.	Место	2010 г.	Место	2012 г.	Место
Республика Саха (Якутия)	0,542	3	0,494	4	0,559	3
Камчатский край	0,327	7	0,319	8	0,333	7
Приморский край	0,563	2	0,620	1	0,587	1
Хабаровский край	0,584	1	0,504	2	0,562	2
Амурская область	0,340	6	0,373	6	0,411	6
Магаданская область	0,346	5	0,405	5	0,423	5
Сахалинская область	0,496	4	0,503	3	0,533	4
Еврейская автономная область	0,235	9	0,178	9	0,186	9
Чукотский автономный округ	0,290	8	0,321	7	0,237	8

Лидерами рейтинга являются Приморский и Хабаровский края. Данные регионы имеют относительно благоприятные природно-климатические условия, значительные запасы природных ресурсов, в них сосредоточена основная часть населения Дальнего Востока, всё это в целом определяет относительно высокий уровень социально-экономического развития данных регионов. Амурская область по совокупному потенциалу стабильно находится лишь на 6 месте.

По данным таблицы также составлена интерпретация уровней совокупного потенциала регионов по равноинтервальной группировке: наивысший (от 0,8 до 1); высокий (от 0,6 до 0,8); средний (от 0,4 до 0,6); низкий (от 0,2 до 0,4); очень низкий (от 0 до 0,2).

Наивысший уровень потенциала не зафиксирован ни в одном регионе за исследуемый период. Высокий рейтинг был отмечен лишь в 2010 г. у Приморского края. Большинство регионов имеют средний уровень потенциала, в том числе и Амурская область. Хотя ещё в 2005 и 2010 гг. область имела низкий уровень потенциала. Наихудшее положение на протяжении всего периода наблюдается в Еврейской автономной области.

Таким образом, проведённый статистический анализ показал, что по некоторым показателям, таким как трудовой, производственный, потребительский потенциалы область значительно отстаёт от ведущих регионов ДФО, а по некоторым, например, финансовому потенциалу, входит в тройку лидеров. В целом Амурская область, как и большинство субъектов Дальневосточного федерального округа, имеет средний уровень развития совокупного потенциала.

Оценка потенциала региона позволила не только выявить место Амурской области среди всех субъектов ДФО, но и определить её возможности и слабые стороны, на развитие которых должны быть направлены все силы. Ведь перспективы развития экономики региона во многом определяются его экономическим потенциалом и эффективностью его использования.

#### Список литературы

1. Донецкая, С.С. Статистическое исследование конкурентоспособности региона: монография / С.С. Донецкая, А.В. Васильева. – Новосибирск: СибУПК., 2011. – 224 с.
2. Инвестиционный паспорт Амурской области [Электронный ресурс]: Правительство Амурской области: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.amurobl.ru/wps/> – 21.04.2014.
3. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2012 году [Электронный ресурс]: Рейтинговое агентство Эксперт РА: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/> – 23.04.2014.
4. Регионы России. Социально - экономические показатели. / под ред. М.А. Дианов – М.: Росстат, 2013. – 990 с.

5. Яроцкая, Е.В. Методический подход к оценке уровня использования экономического потенциала региона / Е.В. Яроцкая // Вестник науки Сибири. 2013. №4. С.162 – 169.

## ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛИЗИНГА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

**Давыдова Е.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В настоящее время наиболее распространены лизинговые сделки, предметом которых является движимое имущество. Это связано с тем, что наибольшую прибыль приносят систематические, массовые, стандартизированные деловые операции, которые возможны с вещами, характеризующимися определенными родовыми признаками, каковыми и являются объекты движимого имущества. Объекты недвижимости требуют индивидуального подхода, что затрудняет широкое распространение лизинга в данной сфере.

Из-за несовершенства действующего законодательства при отражении в бухгалтерском учете лизинговых операций с недвижимым имуществом часто возникают проблемы, связанные, в основном, с особым порядком обязательной регистрации прав на него и самого договора финансовой аренды (лизинга). Рассмотрим эти вопросы более подробно.

Статьей 550 ГК РФ установлено требование, согласно которому «договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами». При этом несоблюдение формы договора купли-продажи недвижимости влечет его недействительность.

Специальных правил по поводу государственной регистрации договора нет. Однако, Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ "О финансовой аренде (лизинге)" в статье 20 регулирует порядок регистрации предмета договора: «В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, права на имущество, которое передается в лизинг, и (или) договор лизинга, предметом которого является данное имущество, подлежат государственной регистрации. Специальные требования, предъявляемые законодательством Российской Федерации к собственнику регистрируемого имущества (авиационной техники, морских и других судов, другого имущества), распространяются на лизингодателя или лизингополучателя по взаимному соглашению».

Основной проблемой на пути развития лизинга недвижимого имущества является заключение договора лизинга на срок, превышающий один год. Это связано с трудностями отражения лизинговых операций с недвижимым имуществом в бухгалтерском учете и определения сроков амортизации предмета лизинга. В связи с актуальностью отмеченных вопросов, необходимо более подробно рассмотреть требования, предъявляемые к срокам и форме заключения договора финансовой аренды (лизинга) недвижимого имущества.

В соответствии со статьей 609 ГК РФ договор аренды недвижимого имущества на срок более года должен быть заключен в письменной форме, а также подлежит государственной регистрации. В статье 433 ГК РФ отмечается, что договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом.

При рассмотрении возникающих проблем с регистрацией договора лизинга недвижимого имущества, следует отметить важный момент, описанный в статье 608 ГК РФ, касающийся того, кто может выступать в качестве Арендодателя. Итак, в соответствии со статьей 608 ГК РФ «Право сдачи имущества в аренду принадлежит его собственнику. Арендодателями могут быть также лица, управомоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду». С понятием «собственник» и возникает основная проблема. Связанно это с тем, что в соответствии со статьей 665 ГК РФ «По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование». Согласно этой статье содержание договора лизинга предполагает, что договор финансовой аренды (лизинга) считается заключенным до момента перехода права собственности на предмет лизинга к арендодателю на основании договора купли-продажи с продавцом имущества, приобретаемого во исполнение заключенного ранее договора лизинга. Другими словами, стороны должны сначала зарегистрировать договор лизинга недвижимого имущества (в соответствии со статьей 433 ГК РФ) и затем, после его государственной регистрации приобрести, в соответствии с уже заключенным договором лизинга, недвижимое имущество в собственность. В таком случае соблюдается и другое условие лизинга: обязательное уведомление продавца о том, что имущество, приобретаемое у него лизингодателем, предназначено для передачи в аренду определенному лицу (статья 667 ГК РФ).

Однако на практике часто получается далеко не так, как в теории. При обращении сторон в государственный орган с просьбой зарегистрировать договор финансовой аренды (лизинга) недвижимого имущества, последний откажет в государственной регистрации. Основанием для такого отказа будет следующее: в соответствии с порядком государственной регистрации, закрепленным в статье 13 Федерального закона от 21.07.1997 N 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», «Государственная регистрация перехода права на объект недвижимого имущества, его ограничения (обременения) или сделки с объектом недвижимого имущества возможна при условии наличия государственной регистрации ранее возникших прав на данный объект в Едином государственном реестре прав».

Таким образом, приходится констатировать проблемы, связанные с понятием «собственник», к которому мы уже обращались, рассматривая положения статьи 608 ГК РФ.

По этому вопросу Федеральным арбитражным судом Московского округа 31.01.2005 вынесено Постановление по делу N КГ-А41/13465-04, по которому ООО "Зеон" обратилось в суд с иском к Учреждению юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним (далее - Учреждение юстиции) о признании незаконным отказа в государственной регистрации договора финансовой аренды и обязанности ответчика провести государственную регистрацию договора. Решением суда от 28.06.2004 в иске отказано. Постановлением апелляционной инстанции от 06.10.2004 решение суда первой инстанции оставлено без изменения.

По договору от 20.10.2003 ООО "Титан-лизинг" (лизингодатель) обязалось передать ООО "Зеон" (лизингополучатель) во временное владение и пользование для размещения офиса нежилое помещение, приобретенное им по договору купли-продажи от 15.10.2003 у продавца, указанного лизингополучателем. Согласно условиям договора лизинга от 20.10.2003 ООО "Зеон" обязалось по окончании срока лизинга приобрести помещение (предмет лизинга) в собственность на основании договора купли-продажи. Учреждение юстиции отказало в государственной регистрации договора от 20.10.2003 в связи с тем, что представленные на регистрацию документы не соответствуют требованиям действующего законодательства.

В соответствии со статьями 4 и 15 Федерального закона "О финансовой аренде (лизинге)" лизингодатель приобретает "в ходе реализации договора лизинга" в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга. Для выполнения своих обязательств по договору лизинга субъекты лизинга заключают обязательные и сопутствующие договоры.

Поскольку ООО "Титан-лизинг" передало в пользование ООО "Зеон" с правом выкупа недвижимое имущество, уже приобретенное им ранее по договору купли-продажи от 15.10.2003, то при таких условиях заключенный 20.10.2003 между сторонами договор не является договором лизинга.

Учреждение юстиции, установив несоответствие содержания представленных на регистрацию документов требованиям законодательства о лизинге, правомерно отказало в регистрации указанного договора. Суд кассационной инстанции оставил решение суда первой инстанции и постановление апелляционной инстанции без изменения. К сожалению, на практике подобные ситуации возникают нередко.

Становится понятно, что заключение полностью соответствующего нормам действующего законодательства договора лизинга в таких условиях просто невозможно. В связи с этим, возникла необходимость поиска практического выхода из подобных ситуаций, которым стороны могут воспользоваться в своей деятельности. Одним из оптимальных способов, предложенных практиками, предусматривает следующую последовательность действий: подписание договора лизинга (но не заключение его, то есть без осуществления его государственной регистрации), затем заключение договора купли-продажи с последующей регистрацией перехода права собственности по договору купли-продажи и, в конечном итоге, государственную регистрацию договора лизинга недвижимого имущества, то есть его заключение.

Такой способ заключения договора лизинга недвижимого имущества позволяет добиться нужного результата. Однако при этом возникает другая проблема: из-за сроков государственной регистрации перехода права собственности на предмет лизинга, а затем и самого договора финансовой аренды (лизинга) недвижимого имущества, ставятся под сомнение лизинговые платежи, которые лизингополучатель, как правило, уплачивает с момента подписания договора лизинга. Иначе эту проблему можно описать так: если договор не зарегистрирован, то лизингодатель и лизингополучатель не имеют права требовать его исполнения, так как договор не вступил в юридическую силу. Сторонам в этом случае просто приходится надеяться на взаимную честность и порядочность.

Таким образом, рассмотренная нами ситуация свидетельствует о наличии проблем нормативного регулирования лизинга недвижимого имущества, которые выражаются в практической невозможности

заключения абсолютно легитимного договора финансовой аренды (лизинга) недвижимого имущества, что негативно сказывается и на организации учета лизинговых операций. Тем не менее, российские практики самостоятельно пытаются найти пути ее решения.

Необходимо отметить, что законодательное регулирование лизинга недвижимого имущества пока остается недостаточным, но небезнадёжным. Вероятно, в ближайшее время членами Федерального собрания Российской Федерации будут предприняты новые попытки урегулирования указанных проблем на законодательном уровне, что также позволит избежать проблемы в системе учета отмеченных операций.

#### Список литературы

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, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)
2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014)
3. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014)
4. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2014)
5. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) "О финансовой аренде (лизинге)"
6. Федеральный закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (ред. от 21.07.2014) "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"
7. Постаейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой, под ред. П.В. Крашенинникова, Москва, "Статут", 2011
8. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть первая: Учебно-практический комментарий (постаейный), под ред. А.П. Сергеева, Москва, "Проспект", 2010
9. Семенихин В.В. Аренда. Практическое руководство по бухгалтерскому учету и налогообложению, М.: Эксмо, 2012. - 320с.

## СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПОЛУЧЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ<sup>8</sup>

**Клочкова Е.Н., Прохоров П.Э.**

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г.Москва

На современном этапе развития экономических отношений возрастающая роль телекоммуникационных и информационных систем в процессе осуществления деятельности экономических субъектов существенно изменяет подходы к организации социальной сферы жизнедеятельности граждан страны.

В настоящий момент в Российской Федерации под влиянием мировых социально-экономических процессов достаточно активно развиваются и совершенствуются компоненты инфраструктурного комплекса электронного правительства, в том числе средства телекоммуникаций, компьютерное, программное и нормативно-правовое обеспечение, элементы информационной безопасности. Достаточно большое количество популярных государственных услуг на данный момент уже переведено в электронный вид и полностью вписывается в функционал специализированных сервисов.

С увеличением доли услуг, предоставляемых в электронном виде, повышается количество пользователей Единого портала государственных и муниципальных услуг. Согласно статистическим данным<sup>9</sup> по итогам 2013 года 30% населения вовлечено в электронное взаимодействие с государственными и муниципальными органами.

Как видно на Рисунке 1, в 2013 году наибольший прирост получен по показателю, характеризующему использование гражданами Единого портала государственных и муниципальных услуг (далее – ЕПГУ)<sup>10</sup>. Если в 2012 году доля населения, использующая ЕПГУ, составляла всего 9%, то в 2013 году уже 13%.

<sup>8</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научного проекта № 14-02-00276

<sup>9</sup> Статистический сборник НИУ ВШЭ «Индикаторы информационного общества: 2014».

<sup>10</sup> [www.gosuslugi.ru](http://www.gosuslugi.ru) – официальный сайт Единого портала государственных и муниципальных услуг.

Таким образом, по итогам 2012 года около 3% от общей численности населения было зарегистрированы на Едином портале государственных услуг и пользовались личным кабинетом. По оценкам Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации уже в конце 2013 года этот показатель составил более 4,5%.

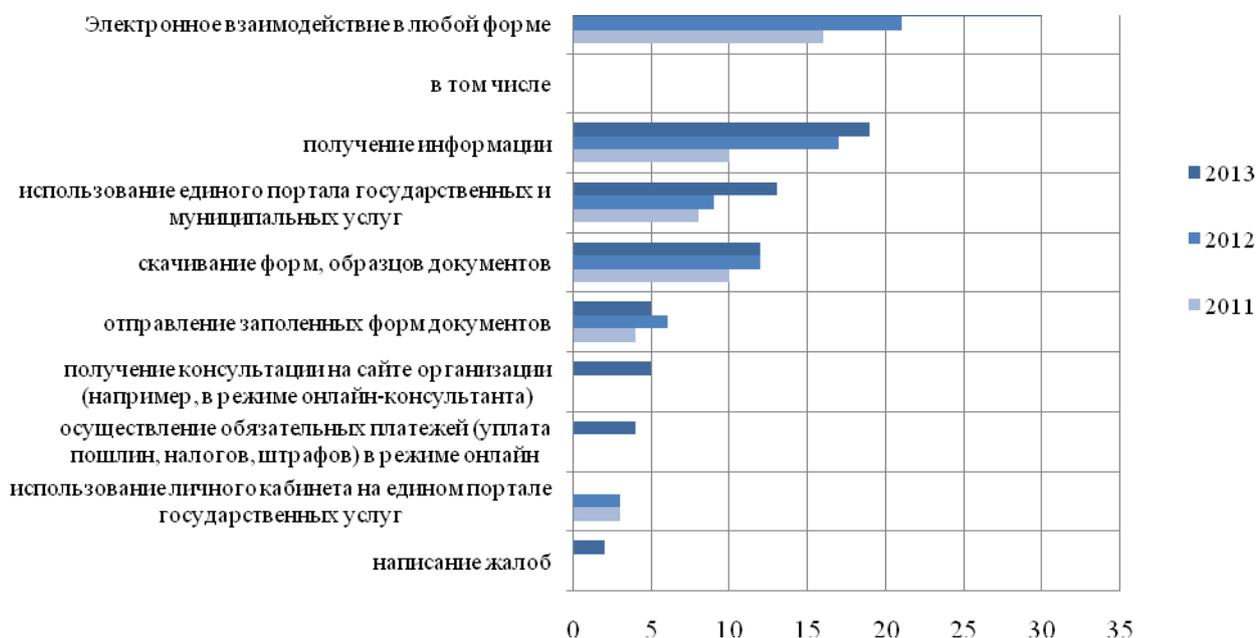


Рис.1. Взаимодействие с органами государственной власти и местного самоуправления, в процентах от численности опрошенных в возрасте 16-74 лет

Ключевой показатель, характеризующий уровень использования электронных ресурсов в целях получения государственных и муниципальных услуг «Доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме», установлен в системе индикаторов Государственной программы «Информационное общество (2011-2020 годы)», плановые значения которого представлены на рисунке 2. Фактическая величина показателя, достигнутая в 2013 году, составила 30,8%, что превышает плановое значение на этот год, зафиксированное в государственной программе, на 0,8 п.п. В соответствии с Отчетом о ходе реализации и об оценке эффективности ГП «Информационное общество (2011-2020 годы)» в 2013 году» Минкомсвязи России статистическое наблюдение по данному показателю до 2013 года не осуществлялось, в связи с чем, не представляется возможным произвести сравнительный анализ достижения плановых показателей государственной программы за предыдущие периоды.

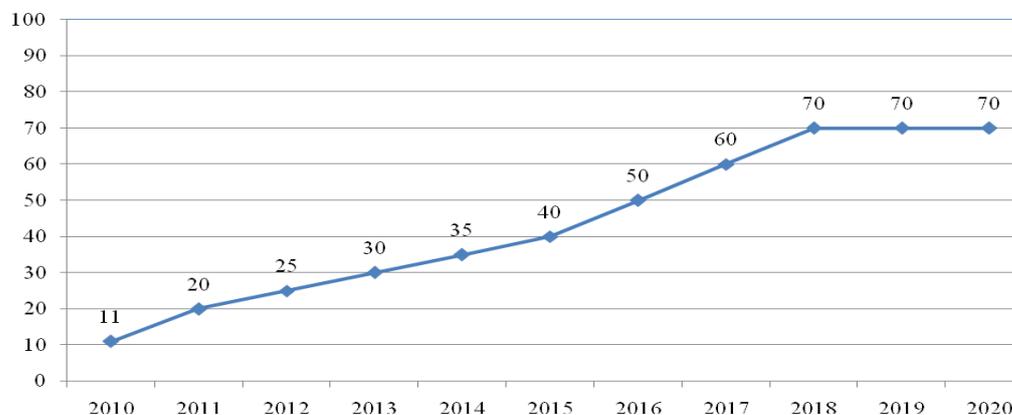


Рис.2. Доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, %

Одним из важных критериев улучшения качества предоставления муниципальных услуг является деятельность региональных властей, в особенности в отношении вопросов популяризации услуг в электронном виде среди населения.

В соответствии с опубликованным Минкомсвязи России в июле 2013 года рейтингом наибольшая доля граждан, пользующихся сайтом государственных услуг, была зафиксирована в Приморском крае (15,1% населения). Далее в рейтинге расположились Калининградская область со значением показателя 10,5%, Амурская область - 10,4%, а также Ханты-Мансийский автономный округ - 10,1% и Хабаровский край - 8,7%.

По данным территориальных субъектах наилучшим образом осуществляется работа местных и региональных органов власти по переводу государственных и муниципальных услуг в электронный вид.

Очевидно, что город Москва и город Санкт-Петербург оказались в данном рейтинге лишь на 13-ом и 26-ом месте со значениями показателя доли населения, использующего сайт государственных и муниципальных услуг, - 5,7% и 3,8% соответственно, так как рассматриваемые субъекты РФ имеют собственные порталы по предоставлению государственных и муниципальных услуг в электронном виде. Аналогичной причиной объясняется место Республики Татарстан в данном рейтинге, которая будучи лидером в Российской Федерации по уровню информатизации государственных органов власти, с показателем в 0,9%, оказалась среди регионов с негативными показателями. В числе таких регионов оказались также Республика Ингушетия (1,0%), Республика Тыва (0,8%), Республика Кабардино-Балкария (0,5%), Республика Карачаево-Черкессия (0,7%). Между тем, положение этих регионов, в отличие от Республики Татарстан, определяется, как правило, низким уровнем доступа широкополосного Интернета населению и недостаточно активной работой властей в части популяризации портала.<sup>11</sup>

В тоже время качество услуг, переведенных в электронный вид, подвергается резкой критике, поскольку зачастую у пользователей государственных сервисов услуг отсутствует возможность получить корректную информацию о содержании, порядке оказания, мониторинге состояния и получении результата предоставляемых услуг в электронном виде. Во многом такое положение вещей зависит от недостаточного уровня компьютерной грамотности государственных и муниципальных служащих, что в свою очередь обеспечивает недостаточные темпы развития средств информационно-справочной поддержки и обслуживания пользователей.

Существует ряд проблем в работе самих сервисов государственных услуг, которые на данный момент заключаются в отсутствии единого подхода властных структур к вопросам автоматизации сбора и обработки информации, определении механизмов межведомственного взаимодействия (в том числе технических и программных решений), а также безопасности электронных каналов связи и обмена информацией между органами власти, населением и организациями. В незначительной доле органов государственной власти развернуты и используются комплексные системы электронного документооборота.

Таким образом, необходимо повысить качество как федеральных, так и региональных электронных услуг, привести их в соответствие с требованиями нормативных документов, в том числе перевести в электронный вид те услуги, которые еще не доступны на порталах государственных услуг, обеспечить гражданам возможность доступа к любому сервису электронного правительства по одному главному логину и паролю гражданина от его личного кабинета на Едином портале государственных и муниципальных услуг.

#### Список литературы

1. Индикаторы информационного общества: 2014: статистический сборник. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014;
2. Государственная программа «Информационное общество (2011-2020)», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации № 1815-р от 20.10.2010;
3. Садовникова Н.А., Ключкова Е.Н., Александров О.В., Табачникова Д.А. Методологические подходы к измерению степени удовлетворенности населения качеством государственных услуг Научно-информационный журнал «Вопросы статистики», 2014-№1;
4. Садовникова Н.А., Ключкова Е.Н. Основные направления формирования системы показателей сферы информационно-коммуникационных технологий// Научно-информационный журнал «Вопросы статистики», 2012-№3.

<sup>11</sup>[http://minsvyaz.ru/ru/news/?id\\_4=43838](http://minsvyaz.ru/ru/news/?id_4=43838) – официальный сайт Минкомсвязи России

## ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ УСЛУГИ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

**Лобачева Н.Н.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Самый быстрорастущий сегмент телекоммуникационного рынка – сотовая связь. В последние годы здесь наблюдалось резкое замедление роста доходов от голосовых услуг, в то время как динамика развития дополнительных услуг и, прежде всего, мобильного широкополосного доступа в интернет, выглядит более чем впечатляющей.

С развитием сетей третьего поколения операторы сотовой связи получили возможность напрямую конкурировать с операторами проводной связи, продвигая услуги связи в регионы, где по-прежнему наблюдается неудовлетворенный спрос на услуги широкополосного доступа в интернет.

Услуги связи – это конечный полезный результат производственной деятельности организаций связи по передаче информации, например, состоявшиеся междугородные телефонные разговоры.

Виды услуг связи: местная телефонная связь, мобильная связь, междугородная связь, сотовая связь, международная связь, доступ к каналам интернет, телеграфная связь, спутниковая связь.

В современном мире телекоммуникационные услуги прочно входят в жилищно-коммунальный комплекс сервисов, приобретаемых почти каждым человеком на земле.

Основными особенностями предоставления услуг связи является их стремительное развитие и постоянные изменения технологий, которые каждые несколько лет корректируют ранее сделанные прогнозы. Поэтому анализ современного состояния и перспектив развития такой динамичной отрасли как телекоммуникации, для определения приоритетов развития, необходимо осуществлять каждые 2-3 года.

В последнее время в телекоммуникационной отрасли России было осуществлено значительное число инициатив по реформированию, в том числе регулированию отрасли связи. Тем не менее, сегодня Россия по многим параметрам, характеризующим отрасль и регулирование в отрасли, значительно отстает от развитых стран.

Бухгалтерский учёт для компаний предоставляющих услуги связи кардинально отличается от учёта отдельно взятой компании в связи с тем, что компания связи, к примеру, учреждения телефонной связи имеют сложную систему коммуникации, и постоянно взаимосвязаны друг с другом.

Главным отличием в ведении бухгалтерского учёта относительно отрасли связи является то, что форма учёта журналов и ордеров в компании связи подвержена постоянным изменениям. Дело в том, что компании предоставляющие услуги телекоммуникаций часто комбинируют свою деятельность, при этом используют документы, не имеющие чёткого регламента. При формировании изначальной стоимости услуг связи в бухгалтерском учёте может возникнуть путаница из-за высокой степени дробления цепочек создания первоначальной стоимости. Поэтому именно на начальном этапе работы, компании связи может понадобиться консультация бухгалтерии.

По правилам бухгалтерского учёта все расходы на оплату услуг связи, к которым относятся телефонные, услуги мобильной и спутниковой связи, а также интернета относят к производственным затратам. В свою очередь к расходам на услуги телефонной связи относятся также расходы на приобретение абонентов, телефонных линий, аппаратов, кабелей связи и др.

Что касается расходов по установке телефонов в частном офисе организации то они не имеют отношения к приведению объекта ОС в эксплуатационное состояние, следовательно, должны учитываться по дебету счетов 20, 25, 26 отражающих затраты на производство.

Также следует отметить, что до настоящего времени не установлено к чему относятся затраты по монтажу локальной сети, следует их относить на себестоимость или же учитывать их в составе основных средств? По составу затрат расходы на установку локальной сети, вместе с расходами на составление проектно-сметной документации должны относиться к себестоимости услуг.

Для правомерности отнесения к валовым расходам услуг мобильной связи компании необходимо иметь правила пользования мобильной связью, утвержденные руководителем фирмы. В них должен быть указан перечень номеров телефонов, звонки по которым непосредственно связаны с хозяйственной деятельностью коммерческой компании. Это также необходимо для признания затрат по оплате услуг сотовой связи в качестве валовых расходов для правильного налогообложения. К правилам прилагается также договор с оператором по оказанию услуг связи и счета оплаты.

Так же услуги связи необходимо контролировать, в связи с тем, что они имеют сложную систему коммуникаций.

Система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками проверяемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности бухгалтерской отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности проверяемого лица нормативным правовым актам. Это означает, что организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из этих целей.

Система внутреннего контроля организуется руководством компании связи. Система внутреннего контроля - это очень сложный и тонкий организм, неотъемлемыми частями которого являются абсолютно все подразделения коммерческой компании, все сферы его деятельности и деятельность каждого работника. Система внутреннего контроля - это своеобразная организация внутри телекоммуникационной организации.

Целями организации системы внутреннего контроля в компании связи являются:

- 1) осуществление упорядоченной и эффективной деятельности компании;
- 2) обеспечение соблюдения политики руководства каждым работником компании;
- 3) обеспечение сохранности имущества компании.

Для достижения вышеперечисленных целей необходимым условием является согласованность системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля, так как система двойной записи, лежащая в основе любой системы бухгалтерского учета, определяет порядок регистрации хозяйственных операций и обеспечивает надлежащий контроль.

Главной целью службы внутреннего контроля для услуг связи в отношении работы бухгалтерского подразделения является координация по вопросам постановки бухгалтерского учета, налогового учета обеспечение единого подхода при отражении на счетах бухгалтерского учета, в регистрах налогового учета хозяйственных операций. Проведение внутрисистемного аудита по вопросам соблюдения положений по учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета, исполнения норм законодательства Российской Федерации и внутренних локально-нормативных актов. Осуществление полного контроля за конечными результатами деятельности при соблюдении установленной методологии бухгалтерского и налогового учета. Именно внутренний контроль должен способствовать объединению всей совокупности финансово-хозяйственной деятельности организации в единую систему и обеспечивать ее бесперебойное функционирование.

Важнейшей функцией внутреннего контроля в компании связи является обеспечение соблюдения работниками фирмы своих должностных обязанностей.

Для организации эффективного внутреннего контроля в телекоммуникационной сфере крайне важно обеспечить его проведение методологически. Все инструменты, сроки, документация, особенности выборки должны быть отражены во внутреннем регламентирующем документе.

Результаты контроля служат предпосылкой для проведения других мероприятий внутреннего контроля услуг связи: обучения сотрудников, консультационной поддержке и т.п.

Целью проведения обучающих мероприятий является своевременное ознакомление сотрудников с изменениями в законодательстве, с новыми процедурами работы, обсуждение систематических ошибок или проблем, возникших в процессе ведения бухгалтерского и налогового учета, разрешение спорных вопросов.

Служба внутреннего контроля может привлекаться к участию в налоговых проверках для предоставления устных и письменных пояснений в ходе проверки, а по ее окончании принимать непосредственное участие в подготовке возражений по акту проверки.

Из всего вышесказанного становится понятно, что сотрудники службы внутреннего контроля в телекоммуникационных компаниях должны обладать обширными знаниями и хорошо ориентироваться в бухгалтерском, налоговом, гражданском и трудовом законодательствах. Они должны постоянно поддерживать высокий уровень своих профессиональных знаний и умений.

#### Список литературы

1. Вахрушина М.А., Карпова Т.П., Петров А.М. Бухгалтерский учет в сфере услуг/ учебник. – М.: Ридд Групп, 2011.
2. Постановлению Правительства РФ от 30 июня 2012 г. N 667 «Об утверждении требований к правилам Внутреннего контроля».
3. Савин А.А., Савин И.А., Савин Д.А. Аудит для магистров: Теория аудита. Учебник. – М.:Вузовский учебник:ИНФРА-М, 2012.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, ФАКТОРЫ ИХ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ

**Соколова Е.К.**

Челябинский Государственный Университет, г. Челябинск

Рассмотрим различные подходы к определению прибыли, как категории.

Словарь финансово-экономических терминов и определений: прибыль - экономическая категория, выражающая финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий.

Международные стандарты финансовой отчетности: прибыль - остаточная величина, полученная после вычета расходов (в том числе корректировок по сопровождению капитала, где это необходимо) из доходов для поддержания капитала на начало периода.

По мнению А. Смит, Д. Риккардо: прибыль - «ничто», что является компенсацией предпринимателю за риск, и возникает при обмене созданного товара на деньги кроме оплаты всех расходов.

По мнению Ф. Х. Найта: прибыль – результат вычитания из ценности, реализованной в ходе продажи продукта, ценностей всех факторов производства, допускающих оценку, или то, что остается от продукта после вменения производственным элементам всего, что им может вменить механизм конкуренции.

По мнению И. А. Бланк: прибыль - выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [1, с. 24].

Прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю [2, с. 12].

На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом выручку, что не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то возмещены лишь затраты на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат [5, с. 50].

Прибыль в условиях рыночной экономики играет немаловажную роль: является главной целью деятельности любого предприятия; является базой экономического развития в целом всего государства; является критерием эффективности конкретной производственно-хозяйственной деятельности; является основным внутренним источником предприятия, обеспечивающим его развитие; является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия; является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества; основной защитный механизм при угрозе банкротства предприятия.

Как объективная экономическая категория рентабельность характеризует прибыльность, доходность, финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия (фирмы, компании). Рентабельность - синтетический показатель, отражающий многие стороны деятельности торговых предприятий за определенный период.

В экономической теории применяется несколько определений категорий рентабельности как: прибыльность; отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение; сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме; интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности.

В любом определении рентабельность будет означать процентное отношение суммы полученной (ожидаемой) прибыли к одному из показателей: объему товарооборота, издержкам обращения, средней стоимости основных и оборотных средств, фонду оплаты труда и тому подобное [4, с. 72].

Значимость коэффициента рентабельности в условиях ориентации на рыночные отношения определяется интересом к нему не только работников данного предприятия, но и интересом государства, контрагентов, собственников, кредиторов и заемщиков. Повышение уровня рентабельности для коллектива предприятия означает укрепление финансового положения, а следовательно, увеличение средств, направляемых на материальное стимулирование их труда, для управленцев – это информация о результатах применяемой тактики и стратегии и о целесообразности ее корректировки.

Собственников (акционеров и учредителей) показатель рентабельности интересует с точки зрения прибыльности их паевых и учредительских взносов в составе общих вложений. Если уровень рентабельности возрастает, то возрастает интерес к данному предприятию других потенциальных акционеров, цена акций в этом случае тоже возрастает. У предприятия появляется возможность не только дальнейшего развития данного вида деятельности, но и возможность получения более высоких дивидендов. И, наоборот, при падении уровня рентабельности интерес к вложениям в данное предприятие падает. Кредиторов и заемщиков денежных средств уровень рентабельности и его изменение интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности клиента и возможностей для дальнейшего его развития.

Резервы увеличения прибыли: увеличение доходов и сокращение расходов по обычным видам деятельности; увеличение прочих доходов и сокращение прочих расходов [7, с. 68].

Увеличение доходов по обычным видам деятельности: увеличение объемов продаж; повышение отпускных цен; поиск более выгодных рынков сбыта; оптимизация сроков реализации; сокращение остатков нереализованной продукции [3, с. 77].

Сокращение расходов по обычным видам деятельности: снижение себестоимости продукции; оптимизация структуры продукции; ускорение оборачиваемости оборотных средств; повышение качества товарной продукции; сокращение остатков нереализованной продукции.

Увеличение прочих доходов: увеличение операционных и прочих доходов; увеличение доходов от операций с финансовыми активами; реализация или сдача в аренду излишней или неиспользуемой части основных средств и иного имущества предприятия.

Сокращение прочих расходов: сокращение операционных и прочих расходов; реализация нематериальных активов, имеющих спрос; реализация или сдача в аренду излишней или неиспользуемой части основных средств и иного имущества предприятия.

Как правило, используются два основных метода прогнозирования прибыли: метод прямого счета и аналитический.

На предприятиях с небольшой и относительно устойчивой номенклатурой и ассортиментом продукции используется метод прямого счета: прибыль рассчитывается как разница между плановым объемом продаж и плановой себестоимостью по каждому изделию с последующим суммированием итога. При широком ассортименте продукции расчет ведется с использованием типовых видов изделий (с усредненными параметрами).

Аналитический метод используют при высоких темпах обновления продукции, когда ее можно разделить на сравнимую и несравнимую.

При планировании прибыли по несравнимой продукции особое значение имеют данные той части качественного анализа, которая устанавливает необходимость освоения новых типов изделий, количественную потребность в них со стороны рынка, конкурентные преимущества предприятия по сравнению с другими потенциальными производителями в увязке с прогнозными отпускными ценами и себестоимостью.

При планировании прибыли по сравнимой продукции важен прогноз изменения уровня отпускных цен, себестоимости, качества продукции и ее структуры. За основу расчета берется базовая рентабельность, то есть рентабельность продукции предшествующего года, которая корректируется с учетом экономических факторов в планируемом году [6, с. 84].

Оптимизация прибыли в бизнес-планах достигается путем использования таких экономико-математических методов, как предельный анализ и оптимизация прибыли, метод производственной функции, метод двойного бюджета и другое.

#### Список литературы

1. Бланк В.Р. Финансовый анализ. Учебное пособие. – М.: Проспект, 2010. – 344с.
2. Карасева И.М., Ревякин М.А., Анискин Ю.П. Финансовый менеджмент. Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2011. – 335с.

3. Ковалев В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. Учебник. – М.: Проспект, 2011. – 336с.
4. Лимитовский М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. - М.: ДеКА, 2011. - 156с.
5. Макарьева В.И. О рентабельности и путях ее повышения // Налоговый вестник. – 20013. – №7. – С. 94-104.
6. Семенихин В. Рентабельность торговой организации // Финансовая газета. – 2012. – № 31. – С. 16.
7. Парушина Н.В. / под ред. Н.В. Парушиной Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций: учебник – М.: ИД Форум, 2010. – 432с.

## **СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛИЗА ОТРАСЛИ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕСИСТЕМЫ»**

**Воронова Е.А., Матросова Е.В.**

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г.Москва

#### **Аннотация**

Статья посвящена использованию методов финансового анализа как инструмента, позволяющего выяснить причины, по которым компания занимает то или иное положение среди конкурентов в отрасли. По итогам проведенного анализа финансового положения и результатов деятельности компаний-конкурентов автор определяет ключевые факторы, которые обуславливают лидирующее положение ОАО «Мобильные ТелеСистемы» среди конкурентов в отрасли мобильной связи.

#### **Ключевые слова**

Конкурентный анализ, финансовый анализ, отрасль мобильной связи.

#### **Введение**

Отрасль мобильной связи является одной из самых быстро и динамично развивающихся отраслей, как в России, так и во всем мире. На сегодняшний день под понятием «мобильная связь» мы подразумеваем не только лишь возможность совершать звонки и отправлять сообщения, но и возможность доступа к сети Интернет в любое время в любом месте. Количество пользователей мобильной связи в России увеличивается с каждым годом, также как и необходимость в обмене информацией в режиме реального времени, будь то звонок в любую точку мира, доступ к корпоративной электронной почте или пользование социальными сетями. В современных условиях все большее влияние на конкурентоспособность компании в отрасли оказывает достижение лояльности абонентов путем постоянного повышения качества оказываемых услуг мобильной связи.

Конкурентный анализ представляет собой систему оценки настоящих или потенциальных конкурентов фирмы. Степень конкурентоспособности фирмы на рынке определяется ее финансовым положением, способностью правильно и своевременно реагировать на изменения в нем, внося соответствующие коррективы, выбирать наиболее перспективные направления развития. Поэтому проведение финансового анализа является обязательным элементом при формировании оценки текущего состояния предприятия и прогнозирования его дальнейшего развития.

Основным источником информации, позволяющим охарактеризовать текущее финансовое положение и эффективность деятельности организации, является финансовая (бухгалтерская) отчетность. Финансовая отчетность – это совокупность форм отчетности предприятия, составленных на основе данных финансового учета с целью предоставления пользователям обобщенной информации о финансовом положении предприятия [8].

#### **Определение состава конкурентов и анализ долей рынка**

На российском рынке на сегодняшний день предлагают свои услуги всего несколько десятков операторов мобильной связи. Основу отрасли в России формируют компании-операторы так называемой «большой тройки»: ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «Мегафон», ОАО «ВымпелКом», на долю которых приходится около 83% сотового рынка России. Ряд менее крупных компаний, таких как ОАО «Ростелеком», ООО «Теле2 Россия» и

другие, имеют относительно небольшую абонентскую базу и представлены в основном лишь в отдельно взятых регионах России [10].

В Табл.1 отражена информация о количестве абонентов компаний-операторов, согласно данным по итогам 2013 года [4;5;6;7;9].

Таблица 1

Абоненты компаний-операторов, 2013 г.

Компания	Количество абонентов, тыс. чел.
ОАО «МТС»	71 688
ОАО «Мегафон»	64 073
ОАО «ВымпелКом»	57 098
ООО «Теле2 Россия»	23 720
ОАО «Ростелеком»	13 768
Другие операторы	x

На Рисунке 1 представлено распределение долей рынка между операторами в 2013 году.

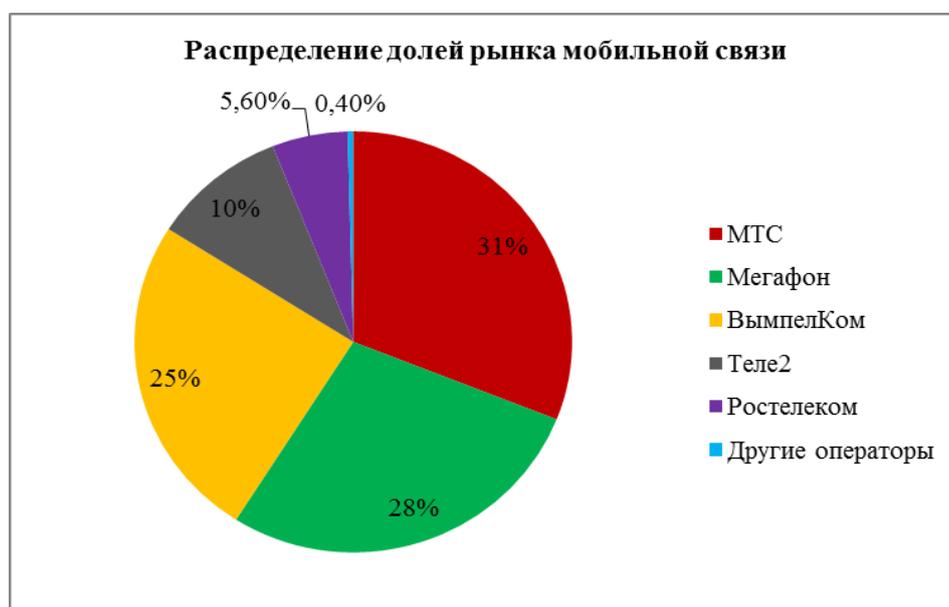


Рис.1. Доли рынка мобильных операторов

По итогам 2013 года ОАО «Мобильные ТелеСистемы» занимает лидирующее положение среди телекоммуникационных операторов в России. Проведение конкурентного анализа отрасли предоставит возможность определить связь между финансовым состоянием ОАО «Мобильные ТелеСистемы» и лидирующим положением компании на рынке.

ООО «Теле2 Россия» и ОАО «Ростелеком» являются относительно новыми компаниями на рынке мобильной связи и владеют малыми долями рынка. В связи с этим, дальнейший конкурентный анализ проводится исключительно по данным «большой тройки» операторов: ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «Мегафон», ОАО «ВымпелКом».

Анализ результатов деятельности конкурентов

По данным финансовой отчетности компаний «большой тройки» был проведен анализ результатов деятельности и рассчитан ряд ключевых показателей, характеризующих финансовое положение компаний [1;2;3].

Расчет показателей проводился по четырем наиболее важным и информативным направлениям: анализ ликвидности, анализ финансовой устойчивости, анализ деловой активности и анализ рентабельности.

В качестве заключительного этапа анализа конкурентов был проведен анализ позиций соперников на рынке путем сравнения их относительных сильных и слабых сторон. Результаты анализа представлены в Табл.2.

Выводы по результатам конкурентного анализа по данным 2013 г.

Компания	Сильные стороны	Слабые стороны
ОАО «Мобильные ТелеСистемы»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наибольшая доля рынка</li> <li>• Лидерство по объему выручки</li> <li>• Эффективность использования основных и оборотных средств (лидерство по показателям деловой активности)</li> <li>• Способность пополнять оборотные средства за счет собственных источников (маневренность)</li> <li>• Высокая скорость оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Низкие показатели рентабельности (прибыльности)</li> </ul>
ОАО «Мегафон»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лидерство по показателям рентабельности по чистой прибыли</li> <li>• Лидерство по показателям обеспеченности собственными средствами</li> <li>• Способность пополнять оборотные средства за счет собственных источников (маневренность)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наибольшая степень нехватки оборотных средств для покрытия обязательств (самые низкие значения показателей ликвидности)</li> <li>• Низкие значения показателей деловой активности (недостаточная эффективность использования ресурсов)</li> <li>• Низкая скорость оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности</li> </ul>
ОАО «ВымпелКом»	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Лидерство по показателям ликвидности</li> <li>• Сокращение конкурентного разрыва путем увеличения капитальных расходов</li> <li>• Лидерство по показателям рентабельности по валовой прибыли, контроль себестоимости услуг</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наименьшая доля рынка</li> <li>• Наибольшая зависимость от внешних обязательств (низкая обеспеченность собственными средствами)</li> <li>• Неспособность пополнять оборотные средства за счет собственных источников</li> </ul>

#### Итоги конкурентного анализа

ОАО «Мобильные ТелеСистемы» занимает лидирующее положение по показателю выручки и чистой прибыли, а также по показателю себестоимости услуг среди операторов «большой тройки».

В финансовом состоянии компании имеется ряд проблем, таких как зависимость от внешних обязательств и недостаточная текущая ликвидность, однако эти проблемы распространяются и на остальных участников рынка.

В качестве угроз со стороны конкурентов можно назвать стремление ОАО «ВымпелКом» сократить конкурентный разрыв путем повышения качества оказываемых услуг, о чем свидетельствуют высокие объемы капитальных затрат в 2013 году. Еще одним важным аспектом является лидерство ОАО «Мегафон» по показателям рентабельности, т.к. чистая прибыль компании может быть направлена на финансирование инноваций для повышения качества и ассортимента оказываемых услуг.

## Выводы

В настоящее время эффективность использования ресурсов компании имеет первостепенное значение, так как от нее напрямую зависит успех в достижении лояльности абонентов мобильной связи, который достигается путем постоянного повышения качества оказываемых услуг.

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что лидерство ОАО «Мобильные ТелеСистемы» на рынке мобильной связи обусловлено высокой эффективностью использования внеоборотных и оборотных активов, маневренностью, и высокой скоростью оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности.

Выводы, содержащиеся в статье, могут быть использованы на практике при формировании и реализации политики повышения эффективности деятельности предприятия, а также для прогнозирования положения предприятия на конкурентном рынке.

## Список литературы

1. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «ВымпелКом» за 2013 год. [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (1 файл) – Режим доступа: <http://about.beeline.ru/documents/reports.wbp>. – Загл. с экрана.
2. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «Мегафон» по РСБУ за 2013 год [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (1 файл) – Режим доступа: [http://corp.megafon.ru/investors/shareholder/financial\\_report/2013/](http://corp.megafon.ru/investors/shareholder/financial_report/2013/). – Загл. с экрана.
3. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО "МТС" за 2013 год и аудиторское заключение [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (1 файл) – Режим доступа: . – Загл. с экрана.
4. Годовой отчет ОАО «ВымпелКом» за 2013 год [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (1 файл) – Режим доступа: <http://about.beeline.ru/documents/reports.wbp>. – Загл. с экрана.
5. Годовой отчет ОАО «Мегафон» за 2013 год [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (1 файл) – Режим доступа: [http://corp.megafon.ru/investors/shareholder/year\\_report/2013/](http://corp.megafon.ru/investors/shareholder/year_report/2013/). – Загл. с экрана.
6. Годовой отчет ОАО "МТС" за 2013 год [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (1 файл) – Режим доступа: [http://www.company.mts.ru/comp/ir/control/data/annual\\_reports/52/](http://www.company.mts.ru/comp/ir/control/data/annual_reports/52/). – Загл. с экрана.
7. Годовой отчет ОАО «Ростелеком» по итогам 2013 года [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. (1 файл) – Режим доступа: [http://www.rostelecom.ru/ir/disclosure/annual\\_reports/](http://www.rostelecom.ru/ir/disclosure/annual_reports/). – Загл. с экрана.
8. Кудина М.В. Финансовый менеджмент. – М: Форум, Инфра-М, 2011.-256с.
9. Пресс-релиз ООО «Теле2 Россия» за 2013 г.: Tele2 подвела итоги 2013 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.tele2.ru/press/news/2014/03/tele2-podvela-itogi-2013-goda/>. – Загл. с экрана.
10. РосИнвест/RosInvest.com. Аналитические колонки. МТС, Мегафон и Билайн - доходы зашкаливают. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://rosinvest.com/acolumn/blog/high\\_technology/469.html](http://rosinvest.com/acolumn/blog/high_technology/469.html) – Загл. с экрана.

## СРАВНЕНИЕ ЗНАЧЕНИЙ ВОЗМОЖНЫХ УБЫТКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕРЫ РИСКА ХАЗЕНДОНГА-ГОВАРЦА И МЕРЫ РИСКА VaR

**Мирясова Д.О.**

Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет, г.Уфа

Прежде чем разбираться в области рисков, необходимо понять, что сам по себе риск, его наличие не ведут к убыткам. При своевременной, адекватной оценке и проведении своевременного комплекса предотвращающих негативные последствия мер неприятное событие может не нанести урона, а в последствии, даже привести к выигрышу при следовании правильной стратегии.

В данной статье дано описание меры риска Хазендонга-Говарца, ее свойств. Цель работы заключается в сравнении меры риска Хазендонга-Говарца с другими мерами риска, применяемыми в повседневной практике оценки риска инвестиционных портфелей.

Для ввода определения меры риска Хазендонга-Говарца необходимо ввести понятие нормализованной функции Юнга.

Нормализованная функция Юнга – это функция  $\Phi: [0 +\infty) \square [0 +\infty)$ , обладающая следующими свойствами:

- 1) непрерывность;
- 2) неубывание;

3)  $\Phi(0)=0, \Phi(1)=1, \Phi(+\infty)=+\infty$ ;

4) выпуклость.

Пусть через  $X$  обозначена неотрицательная ограниченная случайная величина, представляющая собой величины случайных убытков или прибылей. Параметр  $\alpha$  связан в однозначном соответствии со степенью неприятия потерь.

В основе определения мер Хазендонга-Говарца и Орлича лежит величина  $\pi_\alpha(X, x)$ , определяемая следующим образом: пусть  $\alpha \in [0; 1)$ ,  $x < \sup(X)$  – некоторое число.  $\pi_\alpha(X, x)$  – это единственный корень уравнения

$$E \left[ \Phi \left( \frac{(X-x)_+}{\pi_\alpha(X, x) - x} \right) \right] = 1 - \alpha \quad (1)$$

Здесь  $E$  – математическое ожидание,  $a_+ = (a + |a|) / 2$ .

Мерой риска Хазендонга-Говарца называется величина:

$$\pi_\alpha(X) = \inf_{-\infty < x < \sup[X]} \pi_\alpha(X, x) \quad (2)$$

Свойства  $\pi_\alpha(X)$ :

1. Мера  $\pi_\alpha(X)$  зависит только от функции распределения СВХ.
2. Мера  $\pi_\alpha(X)$  является монотонной по  $X$  на конусе  $\Theta$ , т.е. если  $Y, X \in \Theta$  и  $Y \leq X$ , то  $\pi_\alpha(Y) \leq \pi_\alpha(X)$ .
3. Мера  $\pi_\alpha(X)$  является положительно однородной на конусе  $\Theta$ , т.е.  $\pi_\alpha(\lambda X) = \lambda \pi_\alpha(X)$  при  $X \in \Theta$ .
4. Мера  $\pi_\alpha(X)$  является субаддитивной на конусе  $\Theta$ , т.е.  $\pi_\alpha(X + Y) \leq \pi_\alpha(X) + \pi_\alpha(Y)$  при  $Y, X \in \Theta$ .
5. Мера  $\pi_\alpha(X)$  является выпуклой на конусе  $\Theta$ ; если функция  $\Phi$  строго выпуклая, то мера  $\pi_\alpha(X)$  тоже строго выпуклая на конусе  $\Theta$ .
6. Мера  $\pi_\alpha(X)$  инвариантна относительно сдвига на конусе  $\Theta$ , т.е.  $\pi_\alpha(X + a) = \pi_\alpha(X) + a$ .
7.  $\pi_\alpha(c) = c$  где  $X=c$  - детерминированная величина.
8.  $\sup(X) \geq \pi_\alpha(X) \geq E[X]$  при любом  $\alpha \in [0; 1)$ .
9. ХГ мера согласована с отношением выпуклого порядка и со стохастическим доминированием первого порядка.
10.  $P[X > \pi_\alpha(X)] \leq 1 - \alpha$ .
11. Если последовательность неотрицательных СВХ $_n$  сильно сходится к  $X$ , причем  $\sup X_n < A$  при некотором  $A$ , то  $\overline{\lim} \pi_\alpha(X_n) \leq \pi_\alpha(X)$ .

Мера риска называется когерентной, если выполняются свойства 2,3,4,6. Тем самым, мера Хазендонга-Говарца - когерентная.

Целью данной работы является сравнение меры риска Хазендонга-Говарца с мерой риска VaR, широко применяемой в повседневной практике оценки риска инвестиционных портфелей.

Наиболее распространенной мерой риска в настоящее время является величина VaR. Впервые Value-at-Risk (VaR) была использована в 1994 г. и рекомендована к применению Базельским комитетом по банковскому надзору. VaR – это величина убытков, которая с вероятностью, равной уровню доверия (например, 99%), не будет превышена.

$$VaR_\alpha(X) = \inf(x | P(X \leq x)) \geq \alpha, \quad (3)$$

где  $\alpha$  – уровень доверия.

Несмотря на свою частое использование, VaR обладает рядом значимых недостатков: VaR не учитывает возможность больших потерь, которые могут произойти с малыми вероятностями и недооценивает риск в случае, когда распределение потерь имеет «тяжелые хвосты».

Мера риска Value-at-Risk (VaR) позволяет оценить величину возможных убытков в количественных показателях, что является эффективным методом управления финансовыми рисками. Ниже представлены результаты расчетов меры риска VaR по контрольной выборке портфелей для сравнения с результатами, полученными при вычислении и дальнейшем анализе значений меры риска Хазендонга-Говарца и величин доходностей при этих значениях.

Таблица 1

№	В	С	Д	Е	Г	И	К	Л	М	Н	О	Р	Q	S	T	U	V	
1	I	дох-ть	II	дох-ть	III	дох-ть	IV	дох-ть	V	дох-ть	I	абс	относ					
2	5280	98,91	135,47	1990	83817	мат ожид	станд отклон	квантиль	x1	6569,74	Var1	228,26	0,033578					
3	5150	-2,46%	98,19	-0,73%	137,33	1,37%	1959	-1,56%	82800	-1,21%	0,22%	0,015390239	-0,03358	x5	6287,595	Var5	510,4049	0,075082
4	5140	-0,19%	98	-0,19%	138,68	0,98%	1979	1,02%	83251	0,54%								
5	5215	1,46%	99,2	1,22%	139,69	0,73%	1992	0,63%	83635	0,46%								
6	5469	4,87%	100,25	1,06%	139,08	-0,44%	2001	0,48%	83620	-0,02%	мат ожид	станд отклон	квантиль	x1	79,0718	Var1	4,998203	0,059453
7	5391	-1,43%	99,24	-1,01%	137,44	-1,18%	1980	-1,05%	83920	0,36%	-0,10%	0,02511247	-0,05945	x5	72,89368	Var5	11,17632	0,132941
8	5438	0,87%	100,77	1,54%	137,44	0,00%	2000	1,01%	83902	-0,02%								
9	5470	0,59%	100,65	-0,12%	137,36	-0,06%	1980	-0,02%	83557	-0,41%								
10	5528	1,06%	101,17	0,52%	137,22	-0,10%	1978	-0,06%	83731	0,21%	мат ожид	станд отклон	квантиль	x1	149,0484	Var1	-0,0784	-0,00053
11	5543	0,27%	101,96	0,78%	139,75	1,84%	1999	1,02%	83645	-0,10%	0,10%	0,000220241	0,000526	x5	149,1453	Var5	-0,17531	-0,00118
12	5596	0,96%	102,2	0,24%	145,7	4,26%	2001	0,10%	84172	0,63%								
13	5547	-0,88%	102,17	-0,03%	145,96	0,18%	2001	0,04%	84400	0,27%								
14	5520	-0,49%	101,7	-0,46%	145,75	-0,14%	1978	-1,16%	85000	0,71%	мат ожид	станд отклон	квантиль	x1	1994,62	Var1	69,27999	0,033568
15	5505	-0,27%	99,7	-1,97%	146,72	0,67%	1957	-1,07%	85446	0,52%	0,04%	0,014605345	-0,03357	x5	1908,985	Var5	154,9148	0,075059
16	5459	-0,84%	97,78	-1,93%	147,64	0,63%	1962	0,26%	84850	-0,70%								
17	5341	-2,16%	97,36	-0,43%	147,01	-0,43%	1973	0,58%	83765	-1,28%								
18	5332	-0,17%	95,98	-1,42%	147,9	0,61%	1960	-0,67%	81480	-2,73%	мат ожид	станд отклон	квантиль	x1	72659,16	Var1	2765,836	0,03667
19	5371	0,73%	95,8	-0,19%	147,32	-0,39%	1998	1,93%	80450	-1,26%	-0,08%	0,015438436	-0,03667	x5	69240,4	Var5	6184,597	0,081997
20	5378	0,13%	94,7	-1,15%	145,16	-1,47%	1989	-0,45%	80182	-0,33%								

Для этих же портфелей результаты вычислений меры риска Хазендонга-Говарца при вариации степени неприятия риска можно проиллюстрировать с помощью графиков кривых зависимостей между доходностью и мерой риска Хазендонга-Говарца:

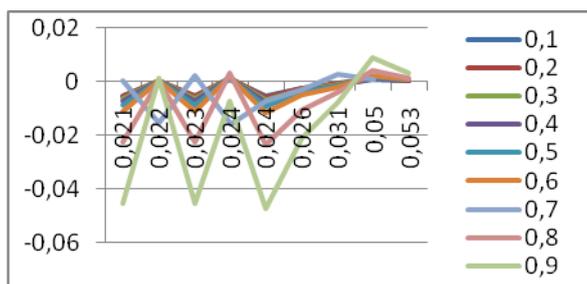


Рис.1. График для первого набора акций.

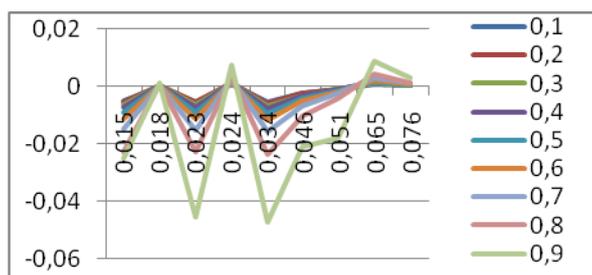


Рис.2. График для второго набора акций.

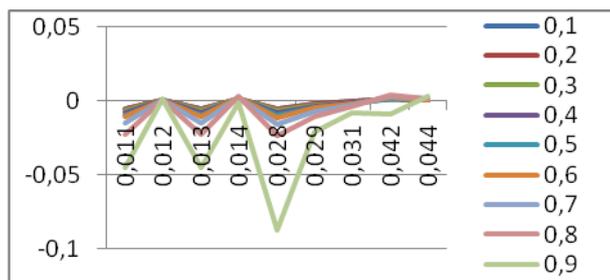


Рис.3. График для третьего набора акций.

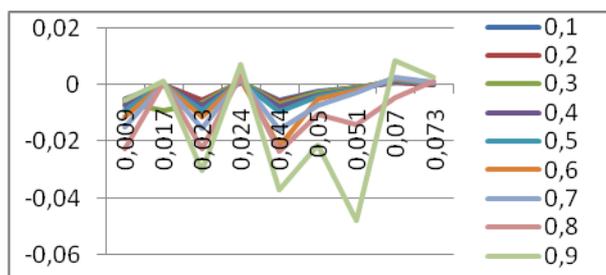


Рис.4. График для четвертого набора акций.

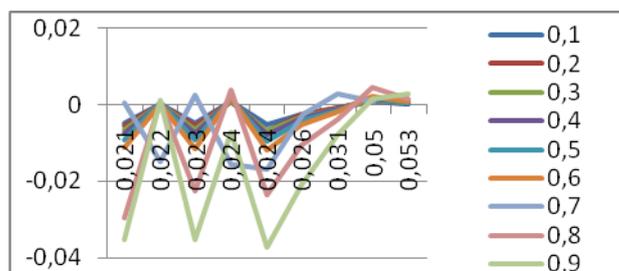


Рис.5. График для пятого набора акций.

Следует отметить, что при вычислении меры риска Хазендонга-Говарца использовалась линейная функция Юнга ( $\Phi=t$ ), что делает возможным получить результаты, идентичные результатам при расчетах с помощью меры риска CVaR (Conditional Value at Risk). Мера CVaR является когерентной (в отличие от VaR) и более надежной, т.к. в экономическом смысле данная мера риска соответствует минимальным резервам, которыми должен обладать ПИФ, чтобы не понести убытки соответствующие VaR, то есть CVaR соответствует математическому ожиданию худших исходов. По исследованиям в рамках данной статьи, результаты значений убытков при работе с мерой риска Хазендонга-Говарца были более надежные значения, чем при вычислениях VaR. Это подтверждается совпадением с результатами CVaR, которая, в отличие от базового VaR, позволяет уже не только выделить нетипичный уровень потерь, но и показывает, что, скорее всего, произойдет при их реализации.

Конечной целью управления рисками является максимизация величины возможных доходов. Поэтому проводится оценка пары параметров «риск-доходность». Данный подход объясняет возможность использования и применение мер риска как инструментов оценки возможного риска. В данной работе проводилось сравнение результатов вычисления мер риска VaR, CVaRи Хазендонга-Говарца для одинаковых портфелей.

#### Список литературы

1. Bellini, F. and Gianin, E. (2008b). Optimal portfolios with Haezendonck risk measures// Statistics & Decisions, 26:89–108.
2. Uryasev S. Conditional Value-at-Risk: Optimization Algorithms and Applications// Financial Eng. News. 2000. February, 14, pp.1-5.
3. Меры риска Хазендонга-Говарца и Орлича и их вычисление / Е. М. Бронштейн, Д. О. Мирясова // Управление риском. - 2012. - № 4. - С. 2-11
4. Мера риска Орлича и ее связь с другими мерами и принципами расчета премий / Мирясова Д.О., Мавлютовские чтения: Всероссийская молодежная научная конференция: сб. тр. в 5 т. Том3/Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. - Уфа: УГАТУ, 2012, с. 102-103

#### СЕКЦИЯ №6.

#### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

## **СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

### **ART-BANKING КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

**Королева Н.Н, О니кова Е.В.**

Волгоградский государственный технический университет, г.Волгоград

Арт-рынок в современном его понимании существует относительно других рынков совсем недавно, но уже показал свою состоятельность, наращивания свою мощь даже в кризисные годы. Тем более, что цены и интерес на произведения искусства растут с каждым днем, так, к примеру, за последние 50 лет искусство увеличивало свою стоимость на 12,6% ежегодно, в то время как рост «голубых фишек» американского фондового рынка составлял 11,7%. На современном этапе искусство не только выполняет просветительские, духовные и эстетические функции, но и является перспективным и доходным активом, альтернативным вариантом инвестирования. Исследования таких крупных компаний, как Art Market Research, Kusin&Company, Gabrius подтверждают это. Кризис 2008 года показал некоторую несостоятельность рынка ценных бумаг, многие участники фондовых и финансовых рынков потеряли доверие и меняют вектор своих инвестиций. Лучшим вариантом является арт-рынок, вместе с рынками драгоценных камней, антиквариата, золота и недвижимости. «Сейчас произведения искусства - это активы, которыми люди торгуют, - говорит Кэролайн Сайан (CarolineSayan), коммерческий директор Christie's International. — Люди просматривают свои инвестиционные портфели и думают, из чего можно извлечь максимальную выгоду».

И если российское искусство уже давно заняло свое положение на европейских и американских рынках, то российский арт-рынок пока только на начальном этапе своего формирования и становление, есть свои проблемы в различных областях экономики и искусства, которые надо решать на государственном уровне. Для увеличения покупательской способности, для привлечения участников на рынок, для роста инвестиций в сферу искусства необходимо в России разработать новые банковские продукты, перенять заграничный опыт предоставления кредитов специально для покупки произведений искусств и продолжить работу, наращивая обороты по предоставлению кредитов под залог предметов искусства. И это актуальные вопросы, ведь порядка 7 миллиардов долларов находятся на рынке кредитов, обеспечиваемых произведениями искусства.

Для начала рассмотрим американский и европейский опыт. Ведущие банки Европы и США уже давно кредитуют своих лучших клиентов для приобретения произведений искусства. Как правило, процентная ставка по данному виду кредитования составляет 5,25%. Кредит выдается в размере до 50% от оценочной стоимости произведения искусства. Оценку осуществляют либо аукционные дома, с которыми у банка заключен договор, либо собственные эксперты банка. Привлечение клиентов происходит, как правило, за счет продолжительного кредитного договора. Более того, если клиент был направлен в банк от UBS или другой организации с подобным рейтингом, то нижним порогом кредита будет 1 млн. долл. Чтобы клиент не потерял свой залог, в случае невыплаты кредита, часто составляется специальный договор, позволяющий сохранить за собой произведение искусства.

Еще более популярной услугой является art-banking – кредитование под залог предметов искусства. Согласно данным компании Deloitte, 22 процента частных банков рекомендуют своим клиентам использовать произведения искусства в качестве залогов по кредитам, еще 33 процента банков рассматривают подобную возможность.

Сегодня Нью-Йорк является столицей арт-кредитов, благодаря своей законодательной базе и документам – в частности, Единому Коммерческому кодексу. Согласно этому документу, можно поручиться за кредит произведением искусства, по-прежнему висящим на стене вашей квартиры. Только в случае, если клиент банка не справится с выплатой процентов по кредиту, банк имеет право конфисковать работу. Таким образом, клиент не имеет права перемещать предмет или передавать его во владение другим лицам на период действия договора с банком. Но это условие в сравнении с практикой других стран весьма щадящее: в Великобритании и других европейских странах банк при оказании подобной услуги сразу же изымает залог у клиента.

Банки очень серьезно подходят к проблеме провенанса и аутентификации произведений, а также перестраховываются относительно альтернативы имеющемуся арт-залог и проверяют все имущество клиента, от ценных бумаг до недвижимости. Но даже при всем при том кредиты под залог произведений искусства со

времени финансового кризиса продолжают набирать популярность и ими пользуются отнюдь не только самые состоятельные люди.

В целях защиты интересов банков и аукционных домов сделки вносятся в страховое свидетельство заемщика. Если произведение искусства будет повреждено или украдено, они смогут получить страховые выплаты.

Ряд банков, а также аукционные дома Christie's и Sotheby's уже некоторое время предоставляют своим клиентам услуги по кредитованию под залог произведений искусства, и эти услуги становятся все более популярными среди коллекционеров, а также представителей галерей, фондов и музеев. Банки в основном выдают кредиты, обеспеченные произведениями искусства, не предназначенными для продажи. Клиент может взять кредит под залог одной работы или целой группы работ на сумму, составляющую до 50 процентов рыночной цены этих произведений.

Sotheby's предлагает долгосрочные и среднесрочные займы, а также автоматически возобновляемые кредиты под залог произведений, не предназначенных для продажи, но обычно аукционные дома при предоставлении ссуд заключают договор, где обязуются продать работу на торгах. По словам Кэролайн Сайан, Christie's обычно выдает заемщикам аванс от 30 до 50 процентов нижней границы эстимейта работы, которую выставляет на аукцион. Ян Празенс (JanPrasens), исполнительный директор отдела финансовых услуг Sotheby's, заявляет, что его аукционный дом предоставляет заемщикам от 50 до 60 процентов суммы, соответствующей нижней границе эстимейта, в зависимости от риска. Если работа не продается на торгах, а заемщик не может погасить долг, аукционный дом вместе с ним разрабатывает стратегию перепродажи в частном порядке или на каком-нибудь из будущих аукционов.

За последние годы объем ссуд, выдаваемых под залог произведений искусства, сильно увеличился. В конце 2007 года общая сумма займов, выданных Sotheby's, составила 176 380 000 долларов, тогда как тремя годами ранее общий долг аукционному дому был 92 291 000 долларов.

Инвестиции в искусство — вполне привычное явление в мировой практике. В российских банках нет сформированной годами традиции создавать собственные коллекции произведений искусства или антиквариата. Однако нельзя сказать, что это явление полностью отсутствует в банковском секторе — оно приобрело своеобразные, отличные от западной модели, формы.

Банк "Новый Символ" совместно с финансовой компанией "Ломб'Арт" выдал первый кредит под залог произведений живописи в рамках проекта "Хранение и оборот произведений искусства". Первый кредит выдан клиенту банка "Новый Символ" под залог живописных полотен современного российского искусства. Картины клиента по условиям выдачи заемных средств помещены в хранилище банка, обеспечивающее безопасность и необходимые условия длительного хранения произведений искусства. Срок кредитования физических и юридических лиц под залог произведений искусства по выбору клиента определен до 1 года с возможностью досрочного погашения. В соответствии с условиями договора предмет залога в течение периода кредитования может свободно предлагаться заемщиком или назначенным им дилером к продаже. Помимо кредитования под залог и хранения произведений искусства банк "Новый Символ" совместно с ведущими российскими страховыми и экспертными компаниями предлагает всем заинтересованным лицам комплексный инфраструктурный проект "Хранение и оборот произведений искусства". Комплекс оказываемых услуг включает: экспертизу подлинности, оценку стоимости, страхование сохранности, страхование подлинности, транспортировку, контроль и сопровождение сделок купли-продажи произведений искусства.

В свою очередь Банк Москвы, Импэксбанк и Газпромбанк кредитуют приобретение предметов искусства, под условия, не отличающиеся от предоставленного варианта банком «Новый символ».

Хансабанк пошел иным путем, решив не ограничивать VIP-заемщиков целевым назначением кредита. Новый продукт банка под названием «Красивая жизнь» подразумевает ссуду в размере \$300 тыс. Вершиной "парада алле" VIP-предложений стало недавнее объявление банка "Зенит" о выдаче кредитов на неотложные нужды в размере до 1\$ млн. До сих пор "неотложные нужды" в России оценивались скромнее: наиболее значительными на рынке потребкредитования были ссуды Ситибанка и Финансбанка до 600-700 тыс. рублей. Получается, что "Зенит" перекрыл рекорд в 30 раз.

Банки оставляют вопрос определения истинной и верной цены на произведение искусства открытым, ведь каждый подход абсолютно субъективный. Мало только предоставить на рынок банковский продукт по кредитованию произведений искусства. Необходимо разработать законодательную базу, наладить инфраструктуру и сотрудничество со страховыми агентствами и оценочными организациями, музеями и галереями, чьи работники эксперты в области искусства, пока на российском рынке представлена одна компания, чьи результаты оценки произведений искусства принимаются международным рынком страхования — это компания «Арт Консалтинг,

которая проводит комплексную экспертизу произведений искусства, строго соответствующего Закону об оценочной деятельности и международным стандартам и нормам.

В заключение необходимо отметить, что инвестиции в предметы искусства являются наиболее интересным и перспективным направлением в условиях современной мировой экономики. Укрепление арт-рынка как такового предоставляет инвесторам множество возможностей, а банки и аукционные дома обеспечивают эти возможности всеми необходимыми инструментами.

### Список литературы

1. Матковская, Я.С. Арт-рынок: специфика, новые тенденции и перспективы развития / Матковская Я.С., Королева Н.Н. // Маркетинг и маркетинговые исследования. - 2014. - № 4. - С. 304-315.
2. Королева, Н.Н. Маркетинг на арт-рынке: мировой опыт и российская специфика / Королева Н.Н., Матковская Я.С. // Актуальные вопросы экономического развития регионов : сб. матер. III всерос. заоч. науч.-практ. конф., Волгоград, 19 мая 2014 г. / под общ. ред. С.К. Волкова и Л.С. Шаховской ; ВолГТУ. - Волгоград, 2014. - С. 146-150.
3. О니кова, Е.В. ТНБ и арт-рынок / Королева Н.Н., Оникова Е.В., Матковская Я.С. // Молодёжь и экономика: новые взгляды и решения : межвуз. сб. науч. тр. по итогам XIV всерос. науч.-практ. конф. молодых учёных, проводимой в рамках 51-й ежегод. науч.-практ. конф. ВолГТУ, Волгоград, 6-7 февр. 2014 г. / ВолГТУ, Каф. "МЭ и ЭТ" [и др.]. - Волгоград, 2014. - С. 175-177.
4. Маслова, А. Н. Эксперты арт-рынка: во что стоит инвестировать в ближайшие годы / А. Н. Маслова // [Электронный ресурс] РИА-новости. : офиц. сайт. – Режим доступа: <http://ria.ru/culture/20120201/553776533.html> (дата обращения: 01.02.2012)
5. Глебова, Н.С. Банки и арт-рынок на современном этапе. / Н. С. Глебова // [Электронный ресурс] РБК: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://marketing.rbc.ru/research/562949985115632.shtml> (дата обращения: 12.11.2012)

## ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РФ

Кадралева М.Ж.

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», г. Челябинск

Текущий 2014 г. является одним из самых тяжелых для экономики РФ. Министр финансов Антон Силуанов 15 апреля на коллегии Минфина даже назвал его «самым тяжелым после кризиса 2008–2009 годов» [4]. Внутренние проблемы экономики, приведшие к фактической остановке экономического роста при увеличении инфляции, снижение реального уровня доходов населения, которого не было даже в период кризиса 2008-2009 гг., а также внешние санкции со стороны западных государств привели к тяжелому положению банковской системы РФ в целом.

ЦБ РФ отзывал лицензии уже у десятков частных банков. Наряду с небольшими банками, о которых никто не слышал за пределами места их нахождения, среди ликвидируемых появились относительно крупные банки, из начала второй сотни по объему активов, такие как «Западный», Первый республиканский банк и т. д.

Депрессия, в которой находится народное хозяйство, распространяется и на банковскую сферу. По сведениям официальных источников, количество банков, получивших убытки в I квартале 2014 года, возросло по сравнению с I кварталом 2013-го почти в полтора раза (со 124 до 181), а общая сумма убытков увеличилась более чем на 70% (соответственно, с 9,9 млрд. руб. до 17,2 млрд. руб.). В апреле-мае тенденция сохранилась. Сыграли роль рост просрочки по розничным кредитам, снижение темпа роста кредитных портфелей банков, создание дополнительных резервов по розничным портфелям, ухудшение качества практически во всех группах заемщиков [5].

Однако, по некоторым оценкам, наибольшую опасность для банковского сектора и инвестиционной деятельности в РФ в целом представляют внешние санкции.

Инвестиции - это важный и при этом наиболее дефицитный экономический ресурс, применение которого способствует росту эффективности производства и конкурентоспособности предприятий, созданию новых рабочих мест, повышению занятости населения и уровня его благосостояния [3]. От того, насколько эффективно производятся инвестиции, зависит доход как самого инвестора, так и отдельно взятого предприятия. Уровнем

инвестиционной активности, масштабами и эффективностью инвестиционной деятельности определяется не только доходность предприятий в долгосрочной перспективе, но и общее состояние экономики страны и ее экономический рост.

Инвестиции представляют собой превращение денег в ту или иную форму собственности, из которой затем будут получены доход или прибыль. Прямые иностранные инвестиции - это вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения инвестиций, обеспечивающее контроль инвестора над доходами от объекта размещения капитала.

Рубль за первое полугодие 2014 г. ослаб на 8,8% по бивалютной корзине [6]. Данное ослабление вызвано общей тенденцией к оттоку капитала с развивающихся рынков. В случае с Россией эта тенденция была ухудшена обострением отношений с западными странами из-за Украины, что выливалось в резко возросшем сбросе рублевых финансовых активов.

События на Украине действительно оказали давящее влияние на курс рубля. Только за I квартал 2014 года реальный эффективный курс рубля к валютам основных торговых партнеров России с учетом инфляции уменьшился, по предварительной оценке ЦБ, на 1,7%. При этом в годовом выражении реальный эффективный курс рубля в январе-марте снизился на 8,5 процента [5].

Но усиленные валютные интервенции и экстренное повышение ключевой ставки рефинансирования ЦБ, временное ослабление внешнеэкономической напряженности и рост спроса на рубли для выплаты налогов могут периодически вызывать некоторое укрепление национальной валюты, однако общая тенденция ориентирует на ухудшение курса рубля к концу 2014 г.

В первом квартале 2014 года основной тенденцией являлась тенденция падения инвестиций в основной капитал и стагнация в промышленности. Центральный банк оказался в сложном положении, он, с одной стороны, вынужден поддерживать рубль (повышая ключевую ставку до 7% и продавая валюту из своих запасов), с другой стороны, он продолжает предоставлять рублевую ликвидность банкам, опасаясь затишья на межбанковском рынке и снижения операций на нем до критического уровня [6].

Ослабление рубля, спровоцированное общей ситуацией в экономике России, а также начинающейся нестабильностью на дружественной Украине, потянуло за собой множество других процессов. Осуждение России мировым сообществом, нагнетание обстановки, разговоры о санкциях (и не ужесточение их из-за возможных экономических последствий для стран, эти санкции выдвинувших), зависимость российской экономики от экспорта сырья, создают неблагоприятный информационный фон для потенциальных инвесторов и побуждают уже имеющихся инвесторов выводить свои активы из предприятий, расположенных на территории России, причем до того момента, как санкции будут применены. Опасения инвесторов, снижение рейтингов для России, неблагоприятные прогнозы и обвал российского рынка акций замыкают ситуацию в круг и влекут к еще большему ослаблению рубля.

«Рост курса снижает выгодность инвестирования, отсутствие взаимопонимания на политической арене не обещает улучшения ситуации, инвестиции не идут» [6].

Большинство специалистов высказывают мнение, что причины современного кризиса находятся в структурных проблемах российской экономики, которые связаны с устаревшими производственными активами, сокращением рабочей силы и низкой производительностью труда. Так, рост инвестиций в основной капитал вырос незначительно с 16% до 20%, средний возраст производственных активов составляет 15%, уровень загрузки производственных мощностей - в среднем 65,7%, что значительно меньше уровня загрузки в советские годы.

Все это и ухудшение ситуации с Украиной приводят к ускорению инфляции, если санкции со стороны ЕС и США будут ужесточаться. Из-за повышения курса доллара США и евро импорт будет дорожать, особенно в отношении потребительских товаров, что и будет вести к росту цен и инфляции. Специалисты утверждают, что за каждый рубль удорожания доллара США инфляция в РФ повышается на 0,6 п.п. [6].

Это отрицательно влияет на инвестиционную деятельность в РФ. Отсутствие структурных реформ, способствующих экономическому росту, наряду со снижением прибылей предприятий, пагубно сказалось на настроении инвесторов, и привело к резкому замедлению промышленного производства и инвестиционной активности в 2013 году, что отразилось в конечных цифрах темпов роста российской экономики (1,3 % против прогнозного в 3,6 %).

Эксперты полагают, что ускорить темпы роста смогут инвестиции со стороны компаний, однако для этого компании должны быть уверены в завтрашнем дне. В России экономическая политика властей становится все более и более непредсказуемой. Это видно на примере пенсионной реформы, заморозки тарифов и ужесточения политики Центрального Банка. Неблагоприятный инвестиционный климат уже привел к оттоку иностранных инвестиций, но также негативно он влияет и на внутренние инвестиционные потоки.

Санкции являются следствием политического недопонимания между Западом и Россией. Ужесточение санкций приводит к тому, что приток прямых иностранных инвестиций в Россию уменьшается из-за нестабильности этих политических взаимоотношений.

Поведение курса национальной валюты в краткосрочном периоде будет главным образом и всецело зависеть от геополитики. Введение третьего пакета санкций со стороны Запада означает новые потери для национальной валюты.

Специалисты выдвигают несколько сценариев развития экономики России. Если отбросить чересчур оптимистичные и слишком пессимистичные в условиях глобализации и взаимозависимости стран друг от друга, то можно выделить два основных пути развития - со средним влиянием политических факторов и умеренно сильным снижением инвестиционной активности и темпов роста экономики для последующего усиления (вариант временного ухудшения положения) и с серьезным снижением темпов роста экономики, которое вызовет обвал рынка и долгосрочный кризис (вариант кризиса) [6].

На мой взгляд, существует еще и третий вариант, который заключается как раз в выходе экономики РФ из чрезмерной зависимости от экономического влияния Запада. Этому способствуют интеграционные процессы в рамках ШОС, БРИКС и Евроазиатского экономического союза. Мощнейшие инвестиционные контракты с Китаем («Сила Сибири»), разведка новых месторождений сверхлегкой нефти в Антарктике и упорядочение взаимоотношений стран Каспия, имеющих береговую линию в Каспийском море, могут привести к снижению роли доллара в банковской сфере РФ. Если межгосударственные экономические взаимоотношения между РФ, КНР, Ираном, Азербайджаном, Казахстаном и Туркменистаном будут основаны на национальных валютах, а не на долларе США, то инвестиционная активность, например, в энергетическом комплексе РФ будет меньше зависеть от внешних санкций и курса рубля по бивалютной корзине. Независимость внутреннего инвестиционного климата от внешних санкций может привести к увеличению притока иностранных инвестиций, а значит, и к росту экономики РФ. Многие специалисты заявляют, что единственный способ стабилизировать российскую экономику сегодня - переориентировать ее на восточные направления. Этой политикой в данный момент и занимается Кремль.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 21.07.2014) «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. - 05.02.1996. - N 6. - Ст. 492.
2. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. - 01.03.1999. - N 9. - Ст. 1096.
3. Борисова Н. В. Разработка эффективной инвестиционной политики с учетом инновационного подхода. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст] / Н. В. Борисова. – М., 2009. – 28 с.
4. Гинзбург Я. Банки и санкции сегодня. [Электрон. Ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ksonline.ru/author/-/id/182/>
5. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Банк России. Экспресс-выпуск (интернет-версия). Информационно-аналитические материалы. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst>
6. Сарма А. О. Факторы влияния на инвестиционные процессы в современном мире [Текст] / А. О. Сарма // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014. — С. 71-72.

## МЕРЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ РЫНОЧНЫХ РИСКОВ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

**Костачева К.С., Полонская О.П.**

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

Риск как экономическая категория является относительно новым понятием экономической науки. И поэтому трактовка этого понятия имеет некоторые различия. В целом же следует отметить, что практически все определения термина "риск" объединяет такая характерная особенность риска, как некая опасность, возможность

неудачи. Проблема рыночных рисков в сфере банковских услуг на сегодняшний день находится в самом центре внимания. "Искусство рисковать...". Очень часто мы слышим эту фразу в сфере предпринимательства. А, ведь, на самом деле умение разумно рисковать- это один из элементов культуры предпринимательства в целом, а банковской деятельности- в особенности.

Как правило, рыночные риски возникают при проведении операций на рынке ценных бумаг. Кроме рыночных рисков имеют место так называемые криминальные риски.

И поэтому весьма актуальным является разработка мер по предотвращению мошенничества с ценными бумагами, различного рода махинациями в сфере банковских услуг.

Риск в банковской деятельности- это вероятность того, что кредитная организация понесет убытки или потери, если намеченное мероприятие не осуществиться, а также, если были допущены просчеты или ошибки при принятии управленческих решений.

На сегодняшний день банковская сфера нуждается в создании эффективного управления системой банковских рисков. Необходимо также отметить, что в процессе своей деятельности банки сталкиваются с совокупностью различных видов рисков, отличающихся между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, по способу их анализа и методам их описания. Кроме того, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность банков. Изменения одного вида риска вызывают изменения почти всех остальных видов. Все это, естественно, затрудняет выбор метода анализа уровня конкретного риска и принятие решения по его оптимизации ведет к углубленному анализу множества других рисков факторов. Поэтому выбор конкретного метода анализа уровня, подбор оптимальных факторов и совокупная оценка всей системы рисков очень важен.

Одними из самых распространенных банковские риски являются те, которые возникают при проведении операций с ценными бумагами.

Операции на фондовом рынке с ценными бумагами сопровождаются, как уже было отмечено, риском. Для понимания сущности риска необходимо знать его виды, определить их в качественном и временном отношении. По уровню риска виды ценных бумаг располагаются следующим образом исходя из принципа: чем выше доходность, тем выше риск, и чем выше гарантированность ценной бумаги, тем ниже риск. Этому свидетельствует ниже представленный Рисунок 1.



Рис.1. Виды ценных бумаг по уровню риска

В развитых странах уголовная ответственность за манипуляции с ценными бумагами - обычное дело. Это у нас подобные "шалости" считаются мелкими и невинными по сравнению с наказанием в Америке.

Норма об ответственности за манипулирование ценами на рынке ценных бумаг является новеллой российского уголовного законодательства. В сущности, вред от манипуляции ценами на рынке ценных бумаг сводится к следующим основным аспектам:

- участникам рынка представляется ложная информация, в результате чего может создаться неверное представление о состоянии рынка;

- участникам, а также государству может быть причинен имущественный вред;
- может быть причинен ущерб имиджу рынка ценных бумаг.

Непосредственным объектом преступления являются общественные отношения, обеспечивающие порядок ценообразования на рынке ценных бумаг. Дополнительный непосредственный объект преступления — общественные отношения, обеспечивающие имущественные интересы граждан, государства или организаций.

Объективная сторона преступления заключается в манипулировании ценами на рынке ценных бумаг, если такое деяние причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере.

Рыночный риск - риск возникновения у банка финансовых потерь, либо убытков вследствие изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля, а также курсов иностранных валют или драгоценных металлов. Отличительным признаком рыночного риска от иных банковских рисков является его зависимость от конъюнктуры рынков. Рыночный риск включает в себя фондовый риск, валютный и процентный риски. Остановимся более подробно на каждом из них.

Фондовый риск - представляет собой риск убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен на фондовые ценности - ценные бумаги торгового портфеля, в том числе закрепляющие права на участие в управлении, и производные финансовые инструменты под влиянием факторов, связанных как с эмитентом фондовых ценностей и производных финансовых инструментов, так и общими колебаниями рыночных цен на финансовые инструменты.

Валютный риск- это опасность валютных потерь в результате изменения курса валюты цены или займа по отношению к валюте платежа в период между подписанием внешнеторгового или кредитного соглашения и осуществлением платежа по нему.

Процентный риск- это риск возникновения финансовых потерь (убытков) вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам банка.

Управление рыночным риском состоит из следующих этапов:

- выявление рыночного риска;
- оценка рыночного риска, в т.ч. процентного, фондового, валютного;
- мониторинг рыночного риска;
- контроль или минимизация рыночного риска.

Цели и задачи управления рыночным риском достигаются при соблюдении определенных принципов следующими методами:

- система пограничных значений (лимитов);
- система полномочий и принятия решений;
- информационная система;
- система мониторинга финансовых инструментов;
- система контроля.

В целях минимизации рыночного риска банк реализует следующие основные процедуры и методы:

- банком применяются аналитические методы рассмотрения рисков, позволяющие не только произвести измерение риска, но также оценить и выделить основные факторы, присущие рыночному риску на данном этапе, смоделировать и сделать прогноз рыночной ситуации;
- рискованные виды финансовых операций, проводимых банком, подлежат процедуре обязательного лимитирования;
- банк формирует резерв на покрытие потерь, что позволяет покрыть внезапный риск за счет собственных средств банка;
- внутренними документами банка установлен порядок оперативного пересмотра внутрибанковских ограничений на объем, состав, условия совершаемых отдельными подразделениями операций и сделок и, соответственно, перераспределение рисков;
- стимулирует служащих банка в зависимости от влияния их деятельности на уровень рыночного риска.

Для предотвращения этого вида риска банку необходимо проводить систематическую работу по его регулированию, а именно:

- систематически проводить анализ доходности по различным видам ценных бумаг;
- осуществлять своевременный мониторинг портфеля ценных бумаг.

Как показывает практика деятельности банков на рынке ценных бумаг, наибольшая доля ценных бумаг должна состоять из долгосрочных облигаций, уравновешенных краткосрочными ценными бумагами, при

отсутствии ценных бумаг со средними сроками. Банк с учетом особенностей своей деятельности должен разрабатывать инвестиционную политику на рынке ценных бумаг и руководствоваться ею в своей инвестиционной деятельности.

#### Список литературы

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Юнити, 2010. – 358 с.
2. Банковское дело: Учебник / под ред. Коробовой Г.Г. – М.: Экономист, 2009. – 751 с.
3. Соколинская Н.Э. Банковские риски. // Деньги и кредит. – 2007. – N 12. – С.21-23
4. Светлова С. Риски в банковской деятельности, 2009.
5. Тавасиева А.М. Банковское дело, М.: Юнити, 2011.

## ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

**Ябыкова А.И.**

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», г. Челябинск

Среди всех стран Запада наибольшее развитие потребительский кредит получил в США. За период 1970-х гг. в этой стране наблюдался трехкратный рост вложений по потребительскому кредиту. К началу 1990-х гг. сумма потребительских кредитов превысила 600 млрд. долл. Разница в стартовых позициях западных стран (США, Англия, Германия и т.д.) после Второй мировой войны предопределила особое положение потребительского рынка США как наиболее емкого и развитого. Поэтому, анализируя западный опыт, мы в первую очередь обращаем свое внимание на практику потребительского кредита США [1].

Под потребительским кредитом в законодательстве США понимается получение физическим лицом от кредитных организаций кредита для удовлетворения потребностей домашнего хозяйства (личных, семейных, хозяйственных). Это включает в себя как приобретение товаров и услуг для текущего потребления, так и товаров длительного пользования и недвижимости. В данной статье будет рассматриваться классический вид потребительского кредитования - покупка в кредит товаров длительного пользования (durable goods).

В юридической практике США потребительский кредит принято делить на погашаемый постепенно (installment) и единовременно (non installment) (Рисунок 1). Постепенно погашаемым кредитом является ссуда, погашаемая двумя или более взносами. Без учета ипотеки именно этот вид потребительского кредитования получил наибольшее распространение в США. Это во многом связано с развитием практики возобновляемого кредита (open end credit). Под этим видом кредита, в отличие от разового (close end credit), понимается предоставление кредита заемщику посредством револьверного счета заемщика у кредитора (revolving charge account), примером которого являются дебетовые кредитные карточки [7].

Другим основанием классификации потребительского кредита в США является разделение поставщиков потребительского кредита на первичных (originators) и вторичных кредиторов (holders). В широком классе случаев продавцом кредита (originator) и кредитором (holder) выступает одно и то же лицо (например, банк). При этом может наблюдаться и ситуация, когда на рынке присутствуют два агента: например, кредиты на покупку автомобиля оформляются по месту продажи автомобиля автодилером, а затем передаются в банк или кредитную организацию. В этом случае автодилер за процент передает свои права по кредиту стороннему финансовому учреждению.

Кроме того, законодательство США подразделяет потребительский кредит на финансовый (lender credit), т.е. денежная ссуда, и товарный (vendor credit) – предоставление продавцом товара потребителю в рассрочку.

Таким образом, можно составить следующую схему классификации потребительского кредита в США :



Рис.1. Классификация потребительского кредита в США

Заметим, что привлекательность потребительского кредитования в США при трехсторонней сделке (потребитель – продавец – кредитор) во многом зависит от природы дисконта, уплачиваемого предприятием розничной торговли банку за учет счета покупателя, что является, по сути, скидкой за платеж наличными (cash discount). В практике торговых предприятий США принято предоставлять скидку (примерно 3–5%) со стандартной цены клиентам, оплачивающим покупку наличными, которую при оплате кредитной картой потребитель не получает. Это означает, что продавец, предъявив счет в банк, получает наличность, а покупатель, воспользовавшись кредитной картой, экономит на необходимости получать наличные в банке (т.е. на комиссиях банка за снятие наличных), но теряет право на скидку, которое переходит к банку [6].

Привлекательным для российской практики потребительского кредитования является то, что успех развития этого вида финансовых услуг в США во многом связан с функционированием на кредитном рынке специализированных информационных агентств: так называемых кредитных бюро (credit bureaus) и кредитно-сыскных бюро (credit reporting bureaus/investigating bureaus).

Кредитные бюро, как правило, организованы ассоциациями торговых и финансовых предприятий, хотя создаются и независимые бюро. Эти организации занимаются сбором финансовой информации не только о реальных, но и потенциальных клиентах предприятий-участников бюро. Кредитные бюро собирают и предоставляют данные на абонентских условиях членам ассоциаций, однако могут продать разовую информацию и третьим лицам, но за существенно большую плату. Кредитные бюро выполняют еще и функцию общего банка данных по клиентам предприятий-участников ассоциации.

Кредитно-сыскные бюро, напротив, собирают информацию только по заказу о конкретном лице в более широком разрезе и делают меньший упор на финансовое положение, скорее концентрируясь на личностных характеристиках данного лица. Основными заказчиками кредитно-сыскных бюро являются работодатели и страховщики, однако компании, оперирующие на рынке потребительского кредита, также обращаются в кредитно-сыскные бюро.

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

Однако нужно учесть, что именно потребительское кредитование (ипотека) в США стало причиной глобального финансового кризиса 2007-2008 гг. Рассмотрим, какие проблемы в потребительском кредитовании за рубежом на примере США послужили основными причинами финансового кризиса.

2007 год потряс мировую экономику началом нового экономического кризиса, первым его вестником стал обвал фондовых индексов США. Все ведущие финансовые аналитики мира сошлись в одном мнении: мировой экономический кризис был обусловлен состоянием рынка ипотечного кредитования. Именно поэтому сегодняшний мировой кризис и получил название «ипотечный кризис» [2].

Из-за отсутствия возможности получения кредита снизилась покупательская способность конечного потребителя товаров и услуг, т.е. обычных людей. Компании были вынуждены снизить темпы производства, понизить зарплату и сократить значительную часть своих работников. Кризис набирал обороты, выходя уже за пределы США. Недвижимость по всему миру начала «обваливаться».

Пиком ипотечного кризиса можно назвать 2008 год, когда цены на недвижимость в ряде развитых стран упали до 40%. То, что раньше казалось надежным вложением средств, приносило владельцам рекордные убытки. Стало очевидным, что для выхода из рецессии мировому сообществу необходимо восстановить потребительское кредитование, и правительства крупнейших стран стали вливать в экономику огромные средства путем выдачи кредитов по низким процентным ставкам крупнейшим банкам мира.

При этом в качестве основных причин ипотечного кризиса в США, затем перекинувшегося в Европу и остальной мир называются следующие:

- перенасыщенность рынка потребительского кредитования (в данном случае – ипотечного) высокорискованными финансовыми инструментами, которые чутко реагируют на малейшие изменения конъюнктуры на финансовых рынках и быстро становятся малоликвидными и убыточными (например, деривативы (вторичные ценные бумаги) под ипотеку для заемщиков с плохой кредитной историей (subprime), под ипотеку для заемщиков с неполным перечнем необходимых документов («быстрый кредит»), под ипотеку под вторичный заем);

- наличие у банков фондов, выпускающих краткосрочные ценные бумаги, обеспечиваемые еще более краткосрочными, что имеет прямую выгоду для банков — вывод активов за баланс и экономия на резервировании капитала (данные фонды, в отличие от банков, никак не регулируются государством) при получении прибыли от высокоспекулятивных операций. Банки обеспечивают этим фондам кассовые разрывы, но при массовых кризисах оказываются не в состоянии это сделать, что ведет к распродаже по бросовым ценам и потерям [8].

Основная причина роста выдачи необеспеченных ипотечных кредитов — спекуляции. В значительной части случаев ипотечный кредит выдается для застрахованной перепродажи, но и конечный покупатель, и страховщик при этом были аффилированы с банком-кредитором.

До начала 90-х годов замедление экономического роста было прямо связано с динамикой невозвратов ипотечных кредитов. Но в 90-е ситуация изменилась: рост ипотечного кредитования (с 2000 года — высокорискованного) стал важным инструментом стимулирования экономики, от которого не смогли отказаться даже тогда, когда его опасность стала очевидной.

Третья причина выдачи необеспеченных ипотечных кредитов - они стали в США замещением социальной помощи, и, по мере «размывания» среднего класса США, что означает, прежде всего, обеднение его представителей, потребность в ней в этом качестве неуклонно росла.

Россия - страна с развивающейся экономикой, в целом ориентированной на экспорт сырья. Именно поэтому на наш рынок недвижимости и ипотечного кредитования огромное влияние оказывает ситуация в экономике США и Европы [4]. Для России важно выделить возможные проблемы и пути их предотвращения на рынке потребительского кредитования.

Меры по стабилизации фондового рынка:

1. Поддержание фондового рынка через выделение огромных бюджетных средств может рассматриваться только в качестве краткосрочной меры стабилизационного характера. В средне- и долгосрочном плане такого рода меры, не подкрепленные другими действиями, обречены на неудачу. Проблема не только и не столько в том, что в банковской системе нет денег. Проблема в том, что каналы прохождения финансовых средств (рынок межбанковского кредитования и т.д.) не работают. Это значит, что все более крупными денежными вливаниями она решена быть не может.

2. Государству сегодня необходимо не скупать проблемные компании, а наоборот предложить к продаже свои активы. Цена в данном случае не имеет значения. Главное, чтобы инвесторы начали возвращать деньги в экономику.

3. Продуманным и последовательным шагом развития фондового рынка в сложившейся ситуации должно стать не повышение его волатильности и непредсказуемости посредством крупного правительственного денежного вливания, а создание продуманной и реалистичной программы по стабилизации и развитию рынка, призванной решить основные и очевидные для инвесторов проблемы современного российского рынка ценных бумаг, такие как: структурная несбалансированность, низкая активность акционеров и низкая доля акций в обращении, недостаточность налоговых стимулов для привлечения инвесторов.

4. Необходимо проводить политику по макроэкономической стабилизации и реструктуризации экономики в целом. Любой рост фондового рынка, не основанный на соответствующем росте и преобразованиях в экономике страны, не является справедливым и за ним обязательно последует спад. Прежде всего, необходимо взять под контроль инфляцию.

Преодоление финансового кризиса на примере потребительского кредитования, одним из видов которого является ипотечное кредитование, позволит преодолеть новые риски и вызовы, которые возникают перед РФ в последнее время.

### Список литературы

1. Богданова, С. М. Принципы банковского права / С.М. Богданова // Вестник СГАП. Саратов. – 2000. - № 1. – С. 9.
2. Вытнов, Д. И. Ипотека в США как причина мирового экономического кризиса: предпосылки и последствия / Д.И. Вытнов. URL: <http://www.zagranhouse.ru/article/2009/10/02/78>
3. Демченко, С. С. Правовое регулирование потребительского кредитования в России в современный период / С.С. Демченко // Адвокат. - 2012. - N 4. - С. 32 - 43.
4. Павлова, И.В. Анализ тенденций рынка розничного кредитования / И.В. Павлова // Банковский ритейл. - 2013. - № 1. URL: <http://bankir.ru/tehnologii/s/analiz-tendentsii-rynka-ro-znichnogo-kreditovaniya-10001302/>
5. Потребительское кредитование в России. Бюллетень «Эксперт РА». – М.: Эксперт РА, 2013. – 26 с.
6. Роуз, П. С. Потребительское и ипотечное кредитование // П. С. Роуз Банковский менеджмент: Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2013.
7. Цылина, Г. А. Государство и потребительское кредитование / Г.А. Цылина. - М.: Постскриптум, 1999. - С. 27.
8. Якунин, В.И. Новые технологии борьбы с российской государственностью. Монография / В.И. Якунин, В.Э. Багдасарян, С.С. Сулакшин. — М.: Научный эксперт, 2009. — 424 с.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ

Данилов И.А., Кадралеева М.Ж.

ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет», г. Челябинск

Важнейшими тенденциями в банковской деятельности в целом являются глобализация; унификация подходов к регулированию банковской деятельности; усиление роли государства; повышение социальной ответственности финансовых институтов; рост значения инфраструктуры финансового рынка [4]. Эти факторы, на наш взгляд, связаны между собой, т.к., например, глобальный характер финансового рынка предполагает, что для эффективного взаимодействия банковских структур различных государств необходимо обеспечить единство подходов к регулированию банковской деятельности, трансформации непрозрачных сегментов рынка в транспарентные и регулируемые.

Например, в 2014 г. должно быть завершено внедрение решений по операциям с производными финансовыми инструментами (деривативами), принятых на саммите Группы 20 (G-20) в Питтсбурге еще в сентябре 2009 г. (необходимость проведения сделок с деривативами через центрального контрагента, направление отчетов о таких сделках в торговые репозитории, а также проведение внебиржевых сделок с производными финансовыми инструментами на организованных площадках (биржах и «электронных торговых платформах»). Правовой основой для этого в США стал принятый в 2010 г. Закон Додда-Франка, в Европейском союзе - документ №648/2012, принятый Европейским парламентом в июле 2012 г., в России - ряд законов, основными из которых являются законы «О рынке ценных бумаг», «О клиринге и клиринговой деятельности», «О несостоятельности (банкротстве)» [3].

Кризисные явления в экономике, глобальный экономический кризис 2008-2009 гг. заставляют задуматься о социальной ответственности финансовых институтов, о незащищенности вкладчиков классических коммерческих банков, которые, являясь налогоплательщиками, в конечном счете заплатили за урегулирование кризисной ситуации на рынке и спасение системно значимых финансовых институтов, оставшихся на плаву благодаря государственной поддержке.

Чтобы усилить защищенность вкладчиков, регуляторы ряда стран ищут способы разграничения рисков инвестиционной банковской деятельности и деятельности коммерческого банка. Например, Независимая банковская комиссия Великобритании в своем докладе, подготовленном в сентябре 2011 г., пришла к выводу о том, что неструктурированное сочетание розничных услуг с глобальными банковскими и инвестиционными операциями влечет за собой существенные риски, поэтому их надо разграничивать, потому что это упростит реструктуризацию банка при возникновении у него серьезных финансовых проблем. Розничный бизнес должен быть защищен от непредсказуемости глобальных финансовых рынков. Разделение может устранить дилемму между устойчивостью работы коммерческого банка с частными клиентами внутри страны и международной конкурентоспособностью инвестиционного банковского бизнеса. Наконец, разделение будет способствовать

прозрачности и может облегчить мониторинг банковской деятельности, как для регуляторов, так и для участников рынка [3].

На наш взгляд, полное разделение этих видов деятельности банков может иметь и негативные последствия, связанные с ростом прямых эксплуатационных расходов банков и стоимости привлечения капитала, ограничением возможности использования банковских депозитов в качестве ресурсов для жилищного ипотечного кредитования и некоторых инвестиций в бизнес [4]. По-видимому, чтобы учесть это, комиссией был предложен способ обособления, а не полного отделения розничного бизнеса. При этом розничные дочерние компании в Великобритании будут юридически, экономически и функционально отделены от остальной банковской группы.

Необходимостью защиты интересов потребителей было продиктовано и принятие Закона Додда-Франка в США, а также его 619 секции - Правила Волкера, которое ограничивает инвестиционную деятельность банков с застрахованными депозитами, а также компаний, связанных с такими банками. Им запрещается проводить за собственный счет операции с ценными бумагами и деривативами. Кроме того, финансовые институты с застрахованными депозитами не имеют права владеть более чем 3% капитала хедж-фондов и фондов прямых инвестиций. На приобретение акций таких фондов может быть потрачено не более 3% капитала первого уровня банка. Ограничения, предусмотренные Правилом Волкера, весьма болезненны для банков. Несмотря на неоднозначную реакцию участников рынка, Правило принято и банки должны будут привести свою деятельность в соответствие с ним к июлю 2015 г. [3].

Таким образом, важнейшей тенденцией банковского регулирования за рубежом является стремление повысить ответственность банков перед вкладчиками путем разграничения розничной и инвестиционной деятельности банков.

В РФ могут быть использованы дополнительные возможности по регулированию банковской деятельности. В РФ государством строго регламентируются правила ведения бухгалтерского учета, составления и представления финансовой и статистической отчетности с учетом международных стандартов. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» [1] предусматривает создание кредитными организациями фондов и резервов на случай возможных потерь по ссудам, определение минимального размера капитала, рефинансирование региональных банков и некоторые другие инструменты механизма государственного регулирования банковской деятельности.

Анализ всех этих инструментов позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время государственное управление региональной банковской системой осуществляется в основном на федеральном уровне, региональные органы власти могут воздействовать на деятельность банковского сектора только посредством налогообложения и путем участия в уставном капитале региональных банков.

Некоторые специалисты отмечают, что регулирование банковской деятельности посредством налогообложения осуществляется на региональном уровне не в полном объеме, а лишь в той части, которая поступает в бюджет территории. Такое распределение полномочий не позволяет своевременно и качественно регулировать деятельность региональной банковской системы, так как проблемы развития банковского сектора на региональном уровне вообще и в конкретном регионе в частности не могут интерпретироваться также как на макроуровне [2]. В 2014 г., например, это проявилось в том, что внешние санкции в основном отразились на банках федерального значения (ВТБ, Сбербанк и т.д.), а региональные банки страдают в основном от накопившихся внутренних проблем и жесткой политики ЦБ РФ.

Следовательно, можно выделить две тенденции в современной банковской системе, которые определяют методы ее регулирования: незащищенность клиентов банков и разделение в связи с этим розничной и инвестиционной деятельности банков (1) и существенные различия в деятельности центральных и региональных банков, что требует различных подходов к регулированию их деятельности (2). Рассмотрим подробнее практическую реализацию второй тенденции.

Итак, на современном этапе управление региональной банковской системой осуществляется в основном на федеральном уровне. Воздействие региональных органов власти ограничено сферой налогообложения и то в части, поступающей в бюджет территорий. Региональные власти могут участвовать в регулировании деятельности банковского сектора также путем участия в уставном капитале местных банков.

Такое распределение полномочий несколько сдерживает процесс оперативного и качественного регулирования деятельности региональных банков, особенно по таким важным каналам, как:

- формирование ресурсной базы региональных банков;
- предотвращение утечки капитала в другие регионы;
- развитие кредитно-инвестиционной деятельности;
- усиление уровня капитализации в банковском секторе экономики и др. [2].

Регулирование банковской деятельности посредством налогообложения, государственной регистрации и лицензирования хотя и очень важно, но не позволяет выявить наиболее существенные направления их деятельности, не гарантирует устойчивости функционирования банковской системы.

В связи с этим можно предложить следующие методы регулирования банковской (в первую очередь инвестиционной) деятельности с учетом регионального подхода.

Основной налоговой льготой для банка может стать снижение ставки налога на прибыль в зависимости от доли кредитных вложений, направляемых на финансирование инвестиционных проектов в регионе.

Государство может снижать установленную ставку налога на прибыль банка в тех случаях, когда полученная сумма прибыли не распределяется на выплату дивидендов по акциям, а направляется в специально создаваемые фонды долгосрочного кредитования отраслей экономики.

Другим фактором активизации кредитно-инвестиционной деятельности банковского сектора может стать изменение ряда установленных государством правил осуществления банковских операций, которые в настоящее время отталкивают коммерческие банки от реального сектора экономики:

- отменить существующие правила законодательно регулируемой очередности платежей;
- изменить установленный режим погашения банковских кредитов с отнесением его к той же очередности, что и выполнение обязательств перед бюджетом;
- создать обновляющую базу данных по кредитоспособным предприятиям, составляющим основу экономики регионов.

Создание информационной базы данных по настоящим и потенциальным банковским заемщикам будет способствовать интересам не только коммерческих банков и их филиалов, но и самих предприятий производственного сектора экономики, стимулировать их деятельность, направленную на увеличение объемов кредитных вложений и улучшение их структуры.

#### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 21.07.2014) «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. - 05.02.1996. - N 6. - Ст. 492.
2. Гаджиев А. А. Совершенствование направлений государственного регулирования банковской деятельности [Текст] / А.А. Гаджиев, Р.А. Шахабасов, Р. К. Джанбалаев // Финансы и кредит. – 2007. – 31 (271) – С. 23-28.
3. Дадашева О.Ю. Современные подходы к регулированию инвестиционной банковской деятельности [Текст] / О.Ю. Дадашева // Банковские услуги. – 2014. - №2. – С. 2-5.
4. Лепихова Е.Ф. Государственное регулирование банковской деятельности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Текст] / Е. Ф. Лепихова. – М., 2001. – 30 с.

## **СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАССОВЫХ, КУЛЬТУРНЫХ, СПОРТИВНЫХ И ИНЫХ ЗРЕЛИЩНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

**Илюхин А.А., Илюхина С.В.**

Уральский государственный Экономический Университет, г.Екатеринбург

Понятие гражданской ответственности прочно вошло в нашу повседневную жизнь с момента последовательного принятия целого ряда нормативно-правовых актов, регулирующих страховой рынок РФ: страхование ответственности предприятий – источников повышенной опасности [2], страхование гражданской ответственности владельцев авто транспортных средств [3], экологическое страхование. Причем положительным моментом выступает принятие этих видов гражданской ответственности в обязательной форме, поскольку в РФ пока не принято в обычаях делового оборота ни юридических, ни у физических лиц брать на себя гражданскую ответственность в добровольной форме.

Безусловно, внедрение и осуществление данных законов на практике вызвало и массу отрицательных моментов: страховое мошенничество, как со стороны страхователей, так и страховых организаций, вплоть до отказа с их стороны осуществлять страховые выплаты за наступившие страховые случаи (мотивируя наступившим кризисом и падением сборов страховой премии). Следует помнить, что первичной целью создания страховых организаций является проведение страховых операций, извлечение прибыли в данном случае является вторичной целью. Однако недобросовестные страховщики забывают сам принцип страхования, прописанный в

статье 927 ГК РФ: «страхование осуществляется на основании договоров ..., заключаемых гражданином или юридическим лицом» [1]. Следовательно, согласно договорным обязательствам типовой сделки, не обремененной никакими условиями (существенные типовые условия договора страхования: срок страхования, объект страхования, страховая сумма, страховые случаи и т.д.), страховщик несет ответственность за страховые выплаты при наступлении страхового случая перед страхователем, выгодоприобретателем или другим уполномоченным лицом, имеющим на это законные права. Причем, в случае грубейшего нарушения страховщиком сроков (40 календарных дней) страхователь вправе обратиться в суд и требовать не только выплаты страхового возмещения, но уплаты пени в размере 1% от страховой суммы за каждый день просрочки.

Вот не полный список трагических событий последних лет, повлекших за собой гибель большого количества людей:

- мюзикл «Норд-Ост» 23-26 октября 2002г. (г. Москва) - 130 погибших;
- аквапарк «Трансвааль» 14 февраля 2004г – 193 пострадавших и 28 погибших (г. Москва);
- Басманный рынок 23 февраля 2006г. (г. Москва) – 68 человек пострадавших;
- ночной клуб «Хромая лошадь» (г. Пермь) 5 декабря 2009г. – 141 человек погиб и 89 пострадали,
- крушение теплохода «Булгария» 10 июля 2011 года - 122 погибших.

Причины, характер и последствия этих трагедий, безусловно, заставляют задуматься о внедрении кардинальных мер в сферу повышения ответственности лиц, проводящих данные массовые мероприятия. Колоссальные затраты из государственного дефицитного бюджета в данном случае служат не только компенсацией за нанесенный вред, но и покрывают халатность виновников трагедий, поскольку их ответственность слабо прописана в законе.

Кроме уголовной ответственности, обязан присутствовать регулятор данной сферы, способствующий предотвращению наступления такого рода негативных событий, влекущих за собой смерть 2-х и более лиц. Таким законным актом, по нашему мнению, может выступить принятие в обязательном порядке «Страхование гражданской ответственности при проведении массовых, культурных, спортивных и иных зрелищных мероприятий», которое в экономически развитых странах является обязательным. Уплаченные страховые премии, размер которых должен быть, безусловно, адекватным полученной прибыли (прибыль в данном случае может выступать в качестве страховой суммы):

- заставят страхователя задуматься о возможных негативных последствиях (если в результате страхового расследования будет доказана его вина, то страховщик имеет право на регрессный иск по получению выплаченных сумм страхового возмещения с виновника ущерба);

- принять соответствующие превентивные мероприятия: усиление пожарной и санитарной безопасности, наличие безопасных выходов, инженерно-техническая проверка объектов.

В данном случае будет достигнут триединый положительный эффект: усиление социальной и гражданской ответственности предпринимателей, снижение нагрузки на дефицитный бюджет, повышение объемов собираемой страховой премии. Безусловно, необходима тщательная, но разумная подготовка данного закона с учетом особенностей мероприятий, расчет страховых тарифов, премий и российской специфики.

#### **Список литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (части первая, вторая, третья и четвертая) (с изменениями и дополнениями), редакция: 2013, февраль.
2. Федеральный закон Российской Федерации № 116-ФЗ от 21 июля 1997 г. «О промышленной безопасности опасных производственных объектов».
3. Федеральный Закон Российской Федерации № 40-ФЗ от 25 апреля 2002 г. «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

## СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

### ПРОСТРАНСТВО УПРАВЛЕНИЯ

Герашенко А.А., Каравайков В.М.

Костромской государственной технологической университет, г. Кострома

Эффективность управления определяется качеством используемой информации. Но для этого она должна не только быть адекватной, своевременной, адресной, достоверной и исчерпывающей [2], но и еще четко занимать свое место в иерархии. Только информация, логически упорядоченная в органически стройную структуру, может быть использована наиболее эффективно.

Манипуляции с объектом управления [1] осуществляются через воздействие на его характеристики и параметры, благодаря чему вектор состояния [3] объекта управления изменяется. Изменение всех параметров и характеристик объекта управления может быть отражено в его пространстве состояний.

*Пространство состояний* — это одно из основных понятий в теории управления, один из основных методов описания поведения динамической системы. Движение управляемой системы (взаимодействие субъекта и объекта управления в окружающей среде) в пространстве состояний отражает изменение ее состояний [4].

Каждое воздействие на конкретные характеристики объекта управления может осуществляться с различной силой, частотностью, акцентом внимания приложения воздействия, что влечёт различные изменения в объекте управления по множеству различных информационно связанных параметров.

Существуют определенные пределы воздействия, выйдя за которые, объект управления приобретает такой вектор состояния, такой набор параметров и характеристик, когда выходит из-под контроля субъекта управления. Это происходит в основном из-за разрыва прямых и/или обратных связей, когда объект становится, хотя бы и на время, но неуправляемым.

Потому при любом виде воздействия на некую характеристику объекта управления можно выделить диапазон изменения параметров (Рисунок 1), в рамках которого объект управления остаётся подконтрольным, то есть устойчивым по предсказуемости.



Рис.1. Диапазон изменения параметров объекта управления

Этот диапазон показывает все допустимые изменения параметров от минимальных характеристик до максимально возможных, при которых объект управления остаётся управляемым.

В процессе управления таких изменяемых, в некоем допустимом диапазоне, контрольных параметров может быть несколько. Поскольку они информационно связаны и взаимозависимы друг от друга, то при наложении шкал диапазонов (Рисунок 2) изменяемых в процессе управления параметров, образуется некое математическое многомерное пространство [5].

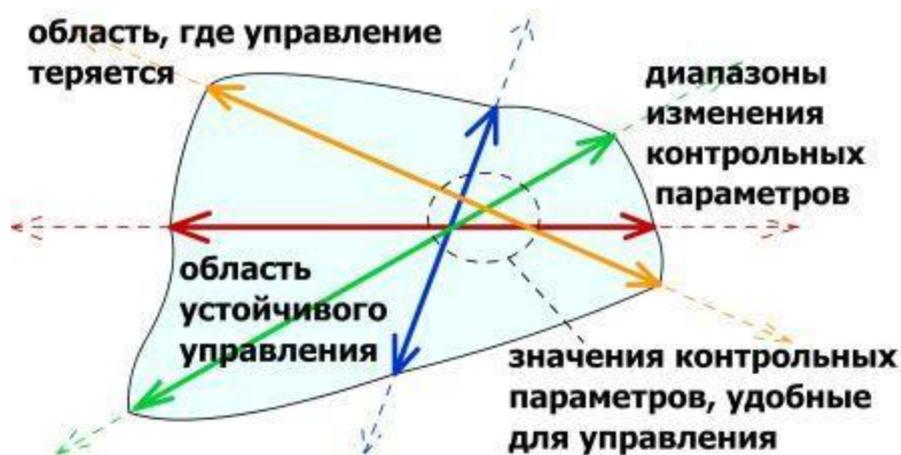


Рис.2. Пространство управления объектом управления

Это пространство никак не связано с обычным пониманием пространства для пребывания объектов в нём или для перемещения чего-либо, так как изменяется множество управляемых и информационно связанных параметров не относительно трёхмерного пространства, а относительно неких контрольных значений, принятых в процессе управления, как оптимальные или наоборот недопустимые. То есть, отражающие изменение алгоритмики в поведении критериев оценки качества управления.

Количество измерений в данном пространстве изменяемых в процессе управления параметров может быть огромное количество, которое может быть как-то упорядочено в некой иерархии, рассортировано по типам воздействий и режимам управления.

Таким образом, получаем *пространство управления* – это многомерное пространство характеристик текущего состояния объекта управления, а так же всех потенциально возможных управляющих воздействий в выбранных координатах критериев оценки качества управления.

Пока управленец осваивает процесс управления объектом, то есть ещё не выстроил полностью достаточно устойчивые связи с объектом управления (не построил функциональной структуры, не выработал устойчивые привычки), он выделяет и ориентируется на диапазон характеристик собственного воздействия, который им уже освоен.

Фактически управленец, находящийся на таком этапе самообучения, ограничивает свою деятельность, в рамках определённого диапазона параметров, в некоем пространстве параметров, за которым, управление объектом будет уже для него невозможным. Это пространство возможных манипуляций, при которых объект управления остаётся управляемым, или область устойчивого управления по предсказуемости.

Когда же процесс управления уже освоен, переведен на уровень привычки, то фокус внимания субъекта управления собирается уже не на собственных алгоритмах действий, а на изменениях параметров самого объекта управления. Что существенно повышает скорость реакции и взаимодействия субъекта и объекта управления.

Это становится возможным благодаря тому, что управленец добивается от себя устойчивой алгоритмики действий, достаточной для манипулирования объектом управления. То есть, управленец выстраивает устойчивые прямые и обратные информационные связи к управляемым характеристикам и параметрам объекта управления через манипулирование промежуточными системами и элементами в цепях управления (выработанные привычки обеспечивают устойчивость связей, как при взаимодействии с техническими устройствами, так и с людьми, участвующими в процессе управления).

Когда субъект управления уже выделяет и ориентируется на диапазон возможных изменений, управляемых параметров объекта управления, при котором сохраняется контроль над объектом управления, сохраняется его устойчивость по предсказуемости, то он ограничивает свои уже ставшие привычкой воздействия на объект, в пространстве допустимых изменений параметров объекта управления (область потенциально устойчивого управления).

*Область потенциально устойчивого управления* - это весь диапазон возможных изменений параметров объекта управления, при котором предсказуемость объекта управления сохраняется. Это та область, все возможные вектора состояния объекта управления, когда субъект управления, может своим управляющим воздействием перевести его в требуемое, для поставленных задач, состояние.

Для каждого субъекта управления эта область потенциально устойчивого управления, с его пространством параметров, может быть различной в зависимости от индивидуальных навыков. С развитием уровня мастерства,

уровнем владения собственным характером воздействия на управляемые параметры, субъект управления может раздвигать границы своих возможностей по манипулированию объектом управления, благодаря чему, ему могут быть достижимы решения сложных управленческих задач, в тяжелых условиях среды, о возможности которых, другие управленцы могут даже и не предполагать.

Индивидуальные возможности субъекта управления, его способности, качества, которые могут быть использованы в процессе управления для контроля и манипуляций параметрами объекта управления, могут значительно расширить алгоритмические возможности процесса управления.

Когда управленец работает над уровнем своего мастерства, вырабатывает навыки овладения неких алгоритмов управления, то он расширяет своё пространство потенциально устойчивого управления.

#### Список литературы

1. Бесекерский В.А. Теория систем автоматического регулирования, М.: Наука, 1975 – 768 с.
2. Власова Л., Многомерное информационное пространство управления, Журнал «Экономика и жизнь» №02 (9112) 2006 г.
3. Геращенко А.А. Методика оценки качества управления энергоэффективностью / А.А. Геращенко, В.М. Каравайков // Экономика и эффективная организация производства: сб. научных тр. Вып.18. – Брянск: БГИТА, 2013. – С.54–57.
4. Михайлов В. С. Теория управления. — Киев: Вища школа. Головное издательство, 1988., — 312 с.
5. Мирошник И. В., Никифоров В. О., Фрадков А. Л. Нелинейное и адаптивное управление сложными динамическими системами. — СПб.: Наука, 2000. — 548 с.

## РАЗВИТИЕ КОМПАНИЙ СВЯЗАННЫХ С ИННОВАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ

Литвин И.Ю.

Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ) университет  
машиностроения, г.Москва

Главным шагом на предприятии считается выбор стратегии управления инновациями. С правильно выбранной стратегией управления определяется точность выбора способов управления инновацией, но их итог и результативность. На этих двух стадиях важную значимость причисляют инженеру, менеджеру, аналитикам, экспертам и консультантам. Основным элементом управления является менеджер.

При подборе стратегии и способов менеджмента инноваций больше всего отталкиваются от опыта и знаний в ходе работы менеджера. В принятии результативности играет интуиция менеджера, его воля и динамичность в управлении. Присутствие конкретных стереотипных операций предоставляет менеджеру возможность в конкретных аналогичных ситуациях действовать мгновенно и наиболее подходящим способом. В случае, если не имеется типовых ситуаций, руководитель обязан приступать от стереотипных решений к поиску подходящих, приемлемых для себя решений. Подходы к решению задач по управлению инновациями находятся в зависимости от миссии управления, определенных вопросов по управлению и могут быть различными. [1]

Инновационная деятельность оказывает большое влияние на экономическое развитие страны и отдельной фирмы.

Российское предпринимательство не имеющая помощи со стороны государства никогда не станет инновационным и базой стабильного финансового развития. Под инновационное развитие выстраивается вся структура экономических, социальных и политических институтов, которые могут увеличить прирост человеческого капитала - с соответствующими последствиями для России [2]. Поэтому процесс инновационного формирования имеет необходимость не только в стимулировании деятельности научных организаций, совершенствовании путей и методов внедрения результатов их работы в производство, но и в обеспечении благоприятного взаимодействия страны и частного предпринимательства.

Государство вынуждено корректировать инновации, потому что научные знания считаются неконкурентным и неотчуждаемым общественным товаром. Частный сектор не в состоянии исполнить функции финансирования науки в полном объеме, так как это привело бы к росту издержек производства, а следовательно, к снижению прибыли.[3]

Величина средств с целью осуществления крупных инновационных проектов часто связывается с необходимостью приобретения дополнительных активов, которые находятся под особым контролем государства

(дороги, электричество, газ, связь, и т.д.) [4]. Часть непосредственных расходов в этой сфере обязано брать на себя государство. И оно, как правило, финансирует не только фундаментальные исследования, но и те НИОКР, результаты которых не всегда могут найти широкое применение в коммерческом секторе в кратчайшие сроки.

Инновационная деятельность той или иной области деятельности и уровня новизны в том или ином объеме осуществляется во всех сферах жизни общества и отраслях народного хозяйства, в рамках предприятий и учреждений разного направления, а также большим числом отдельных граждан, выступающих как физические лица, работников предприятий разного вида, а также рационализаторов, изобретателей, авторов и соавторов интеллектуальных продуктов и инноваций. Однако преобладающая часть инноваций создается в рамках инновационных предприятий (ИП), самостоятельных или входящих в более крупные предприятия и объединения, работающих преимущественно в сфере науки, а также в различных отраслях народного хозяйства. [5]

Малое предпринимательство выступает важнейшим субъектом инновационной деятельности, который способен принести существенный вклад в развитие технически современных областей и направлений. Он служит главным источником нововведений, генератором новых идей, формирует предпосылки к инновационному развитию экономики страны в целом. Малое предпринимательство инновационное по своей природе, чему способствуют веские черты организаций малого бизнеса:

- эластичность, мобильность и адаптивность в стремительно меняющихся обстоятельствах в силу размера, а кроме того регулирование, как правило, руководителем-инноватором;
- повышенная экономическими и неэкономическими условиями мотивация к инновационной деятельности;
- создание творческой специализации в деятельности;
- небольшой, но чаще всего высококвалифицированный персонал;
- направленность на достижение предельно возможного результата;
- возможность рисковать;
- высокая эффективность на единицу финансовых вложений в НИОКР.

Малое предпринимательство представляет важный фактор, обеспечивающим динамическое формирование предпринимательской деятельности, а кроме того важным условием функционирования инновационной экономики. Их деятельность ориентирована на формирование инновационного продукта, эффективную их коммерциализацию. Небольшие современные компании обязаны открывать новые сегменты рынка, изучать и внедрять новые продукты и технологии, быть основными поставщиками продукции, тем самым, увеличивая наукоёмкость и конкурентоспособность изготовления и способствуя развитию новейшего научно-технического уклада.

Положительным результатом небольшого бизнеса считается наглядно проявленная творческая инициативность, способность к быстрым изменениям, самостоятельность в принятии важных решений, что способствует формированию и внедрению инноваций. В отличие от крупных компаний малые предприятия хотят сделать и вводить новшества с лёгкостью, с высокой скоростью и эффективностью. Отличительным свойством являются также высокоразвитые коммуникации сотрудников фирмы, способных к быстрому обмену информацией и опытом. Управление подобных фирм значительно терпимее относительно работы сотрудников, вовлечённых в процесс создания новейшей разработки.

Роль малого предпринимательства в инновационном развитии различная: с одной стороны, оно ускоряет инновационные процессы в экономике, улучшая производство и управление, с другой – непосредственно участвуя в производстве наукоёмкой продукции (услуги), создает потребность на новые разработки и исследования. [6]

Современная экономика базируется не на противопоставлении малого и крупного бизнеса, а в их результативной комбинации и взаимодействии. Крупные предприятия всегда играли определяющую роль в экономике любой страны с позиций развития направлений экономического роста, формирования благоприятных условий функционирования малого бизнеса. Малый бизнес в состоянии зависимости от крупного получает заказы на производство и научные разработки, исследования, сырьё, оборудование, технологии и финансовые ресурсы. В свою очередь малый бизнес проявляет непосредственное влияние на крупный, который не может организовать масштабное изготовление и реализацию продукции и в отсутствие его заинтересованности. [7]

Много нерешённых вопросов возникает по взаимодействию малого инновационного и крупного бизнеса, создание партнёрских отношений между малыми инновационными и крупными предприятиями остаётся важным, поскольку позволит реализовать им инновационный потенциал, а вследствие этого увеличить конкурентоспособность нашей экономики и сыграть достойную роль в становлении национальной инновационной системы страны.

### Список литературы

1. Ивасенко А.Г. инновационный менеджмент: учебное пособие/А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова, А.О. Сизова. – М.: КНОРУС, 2009. – 416 с.
2. Маркетинг образовательных услуг: материалы семинара. Ч.2. Служба маркетинга МЭСИ –29.01.2009
3. Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами: учеб пособие/ Под ред. В.Г. Зинова. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2013. – 248 с.
4. Опалева О.И., Черенкова Ю.В. Инновационный потенциал Российского предпринимательства // Финансы и кредит. – 2009. – № 4. – С. 20-28.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для Вузов. 6-е издание. – СПб.: Питер, 2010. – 448 с.
6. Черенков В.И. Информационно-коммуникативная проблема глобализации бизнеса / Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. – 2008. – № 3(7) (4/8).
7. Чукреев А.А., Горн А.П., Лузина Т.В. Как организовать успешное малое инновационное предприятие - Тюмень, 2011-205 с.

## РОЛЬ ДОКУМЕНТООБОРОТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

**Сергиенко Е.Г., Добрикова Ю.В.**

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

Основой управленческой деятельности является информация, а сам процесс управления - это сбор, обработка и передача информации. Информация, зафиксированная на бумаге и снабженная необходимым реквизитом, становится документом. Документы закрепляют производственные отношения, как внутри организации, так и с другими организациями и нередко являются письменным доказательством при возникновении имущественных, трудовых и иных споров.

Залог обоснованного и эффективного управленческого решения, продуктивной и целесообразной деятельности - своевременность получения и достаточность информации. По мнению экспертов, объемы информации в мире каждые три года удваиваются, что отражает высокие темпы развития человеческого сообщества по всем направлениям. В нашей стране каждый год появляется масса новых предприятий различных форм собственности, созданных с различными целями, и которые становятся объектами и субъектами передачи информации. Таким образом, актуальность знания вопросов документирования велика и постоянно возрастает.

Информация – важнейший товар. В условиях жесткой конкуренции выживает тот, кто умеет получить своевременно в нужном объеме информацию о рынке, о новинках техники, технологий и т.д. Средством материализации информации, закрепления ее в пространстве и во времени является документ, а деятельность по составлению и оформлению документов называется документационным обеспечением управления.

Организация работы с документами влияет на качество работы управления, от того, насколько профессионально ведется документация, зависит успех управленческой деятельности в целом. Все этапы организационной работы обычно документируются. Работа с документами требует специальных знаний и навыков. Документы многообразны и каждый документ - устав, протокол, приказ, справка - имеет свои особенности и правила работы с ними.

Значение документа трудно переоценить. Информация, зафиксированная в документах, является отражением деятельности организации и составляет основу любого бизнеса. Большую часть производственной информации работники предприятия получают посредством документов. В каждой организации на составление документа и на работу с ним уходит в среднем до 60% времени.

Управление предприятием неизбежно требует создания многих видов управленческих документов, без которых невозможно решать задачи планирования, финансирования, кредитования, бухгалтерского учета и отчетности, оперативного управления, кадрового обеспечения деятельности предприятия. Так, коллегиальная деятельность учредителей фиксируется в протоколах; распорядительная деятельность директора – в приказах и распоряжениях по основной деятельности и по личному составу; работа ревизионных комиссий – актах; производственно-хозяйственная деятельность – в договорах, контрактах, коммерческой переписке.

Многие виды управленческих документов предприятие обязано предоставлять при проверках со стороны государственной налоговой службы, при комплексных документальных ревизиях, проводимых аудиторами.

Документы предприятия, отражающие производственно-хозяйственную деятельность, представляют определенную историческую ценность, относятся к памятникам культурного наследия нашего времени, являются частью Архивного Фонда России и подлежат сдаче в государственные архивы.

Особое значение имеют документы по личному составу, отражающие трудовую деятельность работника и подтверждающие трудовой стаж, необходимый для начисления пенсии. Важнейшая роль этих документов в жизни каждого человека зачастую недооценивается руководителями коммерческих предприятий в результате чего, кадровая документация ведется либо плохо либо не ведется вообще.

Таким образом, знание вопросов современного документирования управленческой деятельности поможет предпринимателю работать без конфликтов с государством и подчиненными.

Руководители предприятия несут персональную ответственность за состав, сохранность и правильное оформление документов. Беспорядок в хранении документов может обернуться риском потери ценной информации, что может негативно отразиться на деятельности предприятия.

В наше время динамичных перемен в хозяйственной и социальной жизни общества актуален вопрос автоматизации документирования, в этих целях в программе информатизации в качестве одной из основных целей указано создание информационной системы, обеспечивающей автоматизацию документооборота. Следует также иметь в виду, что с внедрением данной системы на предприятии, а также использованием локальных сетей, за процессом оборота одних и тех же документов могут отвечать несколько работников: фактически работающие с бумажными документами и работающие с этой же информацией в сети.

Установление порядка движения документов, или управление документацией заключается в создании условий, обеспечивающих хранение необходимой документной информации, ее быстрый поиск и доведение ее до потребителей в установленные сроки и с наименьшими затратами. Таким образом, оно включает в себя организацию документооборота, включая технологию личной работы исполнителей, создание информационно-поисковых систем по документам организации, контроль их исполнения.

При использовании в организации автоматизированной системы документационного обеспечения управления (АСДОУ) исполнителям обычно пересылается регистрационно-контрольная карточка документа с прикрепленным файлом, содержащим образ самого документа. При этом ответственному исполнителю при необходимости может передаваться и сам бумажный оригинал документа. Использование такой технологии позволяет уменьшить количество бумажных копий документов, ускорить движение документов в организации, сократить трудоемкость обработки документов и повысить оперативность и эффективность выполнения должностных обязанностей.

Только в одних организациях они выполняются вручную, в других – с помощью средств механизации, в третьих – эти процессы полностью автоматизированы. Но все эти этапы делопроизводственного цикла работы с документами аналогичны. Поэтому грамотный работник управленческого аппарата должен уметь не только правильно составлять и оформлять сами документы, но и знать, какие виды работ выполняются с этими документами.

К сожалению, многие руководители предприятий, работники, отвечающие за документационное обеспечение управления, не знакомы с основами современного делопроизводства, а тем более – с тонкостями ведения документации. Вместе с тем, правильное составление и оформление документов в соответствии с новыми нормативами – важнейшая обязанность работников, имеющих дело с документами.

#### **Список литературы**

1. Ларьков Н.С. Документоведение: Учебное пособие. М.: Гардарики, 2004
2. Илюшенко М.П. Функциональный анализ документа // Делопроизводство. 1999. № 2. С.43-46; 2000. № 1
3. В.А.Кудряев. Организация работы с документами: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002
4. Циклические колебания как неотъемлемая закономерность развития экономической конъюнктуры, Сергиенко Е.Г., Атанасова А.С.
5. В сборнике: Информационные системы и технологии как фактор развития экономики региона. С. 144-146.

## РОЛЬ ДОКУМЕНТООБОРОТА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Сергиенко Е.Г., Добрикова Ю.В.

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

Основой управленческой деятельности является информация, а сам процесс управления - это сбор, обработка и передача информации. Информация, зафиксированная на бумаге и снабженная необходимым реквизитом, становится документом. Документы закрепляют производственные отношения, как внутри организации, так и с другими организациями и нередко являются письменным доказательством при возникновении имущественных, трудовых и иных споров.

Залог обоснованного и эффективного управленческого решения, продуктивной и целесообразной деятельности - своевременность получения и достаточность информации. По мнению экспертов, объемы информации в мире каждые три года удваиваются, что отражает высокие темпы развития человеческого сообщества по всем направлениям. В нашей стране каждый год появляется масса новых предприятий различных форм собственности, созданных с различными целями, и которые становятся объектами и субъектами передачи информации. Таким образом, актуальность знания вопросов документирования велика и постоянно возрастает.

Информация – важнейший товар. В условиях жесткой конкуренции выживает тот, кто умеет получить своевременно в нужном объеме информацию о рынке, о новинках техники, технологий и т.д. Средством материализации информации, закрепления ее в пространстве и во времени является документ, а деятельность по составлению и оформлению документов называется документационным обеспечением управления.

Организация работы с документами влияет на качество работы управления, от того, насколько профессионально ведется документация, зависит успех управленческой деятельности в целом. Все этапы организационной работы обычно документируются. Работа с документами требует специальных знаний и навыков. Документы многообразны и каждый документ - устав, протокол, приказ, справка - имеет свои особенности и правила работы с ними.

Значение документа трудно переоценить. Информация, зафиксированная в документах, является отражением деятельности организации и составляет основу любого бизнеса. Большую часть производственной информации работники предприятия получают посредством документов. В каждой организации на составление документа и на работу с ним уходит в среднем до 60% времени.

Управление предприятием неизбежно требует создания многих видов управленческих документов, без которых невозможно решать задачи планирования, финансирования, кредитования, бухгалтерского учета и отчетности, оперативного управления, кадрового обеспечения деятельности предприятия. Так, коллегиальная деятельность учредителей фиксируется в протоколах; распорядительная деятельность директора – в приказах и распоряжениях по основной деятельности и по личному составу; работа ревизионных комиссий – актах; производственно-хозяйственная деятельность – в договорах, контрактах, коммерческой переписке.

Многие виды управленческих документов предприятие обязано предоставлять при проверках со стороны государственной налоговой службы, при комплексных документальных ревизиях, проводимых аудиторами.

Документы предприятия, отражающие производственно-хозяйственную деятельность, представляют определенную историческую ценность, относятся к памятникам культурного наследия нашего времени, являются частью Архивного Фонда России и подлежат сдаче в государственные архивы.

Особое значение имеют документы по личному составу, отражающие трудовую деятельность работника и подтверждающие трудовой стаж, необходимый для начисления пенсии. Важнейшая роль этих документов в жизни каждого человека зачастую недооценивается руководителями коммерческих предприятий в результате чего, кадровая документация ведется либо плохо либо не ведется вообще.

Таким образом, знание вопросов современного документирования управленческой деятельности поможет предпринимателю работать без конфликтов с государством и подчиненными.

Руководители предприятия несут персональную ответственность за состав, сохранность и правильное оформление документов. Беспорядок в хранении документов может обернуться риском потери ценной информации, что может негативно отразиться на деятельности предприятия.

В наше время динамичных перемен в хозяйственной и социальной жизни общества актуален вопрос автоматизации документирования, в этих целях в программе информатизации в качестве одной из основных целей указано создание информационной системы, обеспечивающей автоматизацию документооборота. Следует также иметь в виду, что с внедрением данной системы на предприятии, а также использованием локальных сетей,

за процессом оборота одних и тех же документов могут отвечать несколько работников: фактически работающие с бумажными документами и работающие с этой же информацией в сети.

Установление порядка движения документов, или управление документацией заключается в создании условий, обеспечивающих хранение необходимой документной информации, ее быстрый поиск и доведение ее до потребителей в установленные сроки и с наименьшими затратами. Таким образом, оно включает в себя организацию документооборота, включая технологию личной работы исполнителей, создание информационно-поисковых систем по документам организации, контроль их исполнения.

При использовании в организации автоматизированной системы документационного обеспечения управления (АСДОУ) исполнителям обычно пересылается регистрационно-контрольная карточка документа с прикрепленным файлом, содержащим образ самого документа. При этом ответственному исполнителю при необходимости может передаваться и сам бумажный оригинал документа. Использование такой технологии позволяет уменьшить количество бумажных копий документов, ускорить движение документов в организации, сократить трудоемкость обработки документов и повысить оперативность и эффективность выполнения должностных обязанностей.

Только в одних организациях они выполняются вручную, в других – с помощью средств механизации, в третьих – эти процессы полностью автоматизированы. Но все эти этапы делопроизводственного цикла работы с документами аналогичны. Поэтому грамотный работник управленческого аппарата должен уметь не только правильно составлять и оформлять сами документы, но и знать, какие виды работ выполняются с этими документами.

К сожалению, многие руководители предприятий, работники, отвечающие за документационное обеспечение управления, не знакомы с основами современного делопроизводства, а тем более – с тонкостями ведения документации. Вместе с тем, правильное составление и оформление документов в соответствии с новыми нормативами – важнейшая обязанность работников, имеющих дело с документами.

#### **Список литературы**

1. Ларьков Н.С. Документоведение: Учебное пособие. М.: Гардарики, 2004
2. Илюшенко М.П. Функциональный анализ документа // Делопроизводство. 1999. № 2. С.43-46; 2000. № 1
3. В.А.Кудряев. Организация работы с документами: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002
4. Циклические колебания как неотъемлемая закономерность развития экономической конъюнктуры, Сергиенко Е.Г., Атанасова А.С. В сборнике: Информационные системы и технологии как фактор развития экономики региона. С. 144-146.

## **УПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ: ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ И АДАПТАЦИИ IRB-ПОДХОДА**

**Щитова М.В.**

Автономная некоммерческая образовательная организация высшего профессионального образования  
«Институт экономики и антикризисного управления», г. Москва

В настоящее время некоторые российские экономисты высказывают свои опасения относительно внедрения в системы управления банковскими рисками моделей, рассчитанных на основе показателей стран-участниц Базельского комитета по банковскому надзору, в том числе для расчета величины кредитного риска [1,3]. Данное мнение опирается, в том числе на существенные различия в значениях показателей, характеризующих состояние экономики России и стран-участниц Базельского комитета по банковскому надзору, на основании данных которых были построены модели Базеля II [2,4].

Вместе с этим, уже не возникает сомнений относительно процесса внедрения положений «Международной конвергенции измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (Базеля II) российскими банками. Согласно нормативно-правовым актам Банка России, в том числе Положению Банка России от 10.02.2003 № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций», к 2015 году банкам необходимо будет осуществить переход, в том числе к расчету величины кредитного риска, согласно требованиям Базеля II [5]. Причем к 2015 году регулятор планирует начать использование IRB-подхода в надзорных целях, что в свою очередь предусматривает право банков на подачу официальных заявок,

предусматривающих переход банка на использование IRB-подхода, и их дальнейшее рассмотрение регулятором. Вместе с тем, планируется осуществлять последующий надзор и контроль со стороны регулятора за банками, использующими IRB-подход, а именно отслеживание изменений в бизнес- и рейтинговых процессах и последующий анализ [6].

Однако, даже те российские банки, материнские компании которых находятся в странах-участницах Базельского комитета по банковскому надзору, высказывают опасения, что могут столкнуться с некоторыми трудностями при внедрении в России положений Базеля II. Такие трудности могут быть связаны в первую очередь с внедрением продвинутого IRB-подхода, а именно в соответствии с разрешением иностранного регулятора, полученным материнской компанией, на применение собственных моделей согласно IRB-подходу банк имеет право внедрять такие модели (без изменений) по всей своей сети, в том числе за пределами этого государства. Однако, Банк России может ввести ряд ограничений, непредусмотренных регуляторами стран-участниц Базельского комитета по банковскому надзору, для банков, желающих ввести IRB-подход, в связи с чем внедрение моделей, апробированных материнской компанией и согласованных с иностранным регулятором, станет невозможным. Такая ситуация повлечет разработку новых моделей, что отразится в виде новых расходов для банков, связанных с необходимостью привлечения специалистов (прежде всего математиков) для разработки новых моделей, соответствующих требованиям российского регулятора.

Однако, согласно абзацу 444 указанного консультативного документа Базельского комитета по банковскому надзору, регуляторы разных стран для решения вопросов и спорных ситуаций, возникающих при внедрении рекомендаций документа Базельского комитета по банковскому надзору, могут вести переговоры для выработки единых решений. Как представляется, данное положение может быть применимо и в указанной ситуации в целях минимизации денежных и временных затрат при внедрении рекомендаций Базеля II [7].

В конце 2013 года в рамках реализации стандартизированного подхода, также предусмотренного Базелем II, Банк России внес ряд изменений в положения, регламентирующие порядок расчета капитала [8]. Такой шаг был призван обеспечить одномоментный (изменения вступают в силу с 01.01.2014, за исключением отдельных пунктов) переход российских банков на стандартизированный подход к расчету, в том числе кредитного риска.

На фоне таких изменений, может сложиться мнение, что внедрение IRB-подхода в российской банковской системе может пройти вполне безболезненно для банков, осуществляющих свою деятельность только на территории Российской Федерации. Особенно учитывая, что в начале 2013 года в «Вестнике Банка России» было опубликовано Письмо Банка России от 29.12.2012 № 192-Т «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков» (далее - Письмо Банка России № 192-Т), которое в свою очередь содержит модели, предложенные Базельским комитетом по банковскому надзору в Базеле II [9].

Попробуем оценить предсказательную способность модели, позволяющей произвести расчет величины взвешенных по риску кредитных требований (RWA) для кредитных требований к корпоративным, суверенным заемщикам и финансовым институтам (пункт 4.1 Письма Банка России № 192-Т). В предложенной Базелем II и российским регулятором форме модель выглядит так:

$$RWA = \alpha \times 12,5 \times EAD \times LGD \times \left( N \left( \frac{N^{-1}(PD) + \sqrt{R} \times N^{-1}(0,999)}{\sqrt{1-R}} \right) - PD \right) \times \frac{1 + (M - 2,5) \times b(PD)}{1 - 1,5 \times b(PD)}, \quad (1)$$

где:

EAD (exposure at default) — величина кредитного требования, подверженная риску дефолта.

LGD (loss given default) — уровень потерь при дефолте;

PD (probability of default) — вероятность дефолта;

M (maturity) — срок до погашения кредитного требования;

N(x) — функция стандартного нормального распределения;

b(PD) — значение показателя корректировки на срок до погашения;

R — значение показателя корреляции, рассчитываемое по формуле:

$$R(PD) = 0,12 \times \left( \frac{1 - e^{-50 \times PD}}{1 - e^{-50}} \right) + 0,24 \times \left( 1 - \frac{1 - e^{-50 \times PD}}{1 - e^{-50}} \right) \quad (2)$$

Проанализируем одну из составляющих модели RWA - показатель корреляции R. Показатель R вводится при расчете требований к капиталу с целью учесть вероятность совместного наступления дефолтов различных активов (выданных кредитов).

Показатель R представляет собой реализацию структурной модели, в основе которой заложено разделение всех видов рисков на две группы: общие и специфические (индивидуальные). При этом используется предположение, что чем более надежен заемщик, тем больше он подвержен общему риску и менее индивидуальному. Соответственно, можно предположить, что среди однородных групп заемщиков, каждая из которых имеет свой уровень риска, вероятность их одновременного банкротства тем выше, чем более надежны входящие в них заемщики. Так как менее надежные заемщики в большей степени подвержены индивидуальному риску, то для них характерна обратная ситуация, т.е. они менее склонны к одновременному дефолту.

Расчет показателя R полезен тем банкам, у которых большая часть клиентов принадлежит либо категории высоконадежных заемщиков, либо менее надежных, так как своевременная оценка коэффициента может помочь спрогнозировать поведенческую политику банка.

Обратим свое внимание на веса в формуле показателя R - 0,12 и 0,24, которые представляют собой средние значения корреляций дефолта среди высоконадежных заемщиков и менее надежных с фактором системного риска соответственно для корпораций и кредитных организаций.

Попробуем аппроксимировать модель для расчета показателя R на российский рынок розничного кредитования.

Интерполяционные множители  $\left(\frac{1-e^{-kPD}}{1-e^{-k}}\right)$  и  $\left(1 - \frac{1-e^{-kPD}}{1-e^{-k}}\right)$  определяют рост показателя R с уменьшением вероятности дефолта, поэтому они не подлежат изменению, так как отображают основную суть показателя.

Воспользуемся данными, предоставленными на официальном сайте российского регулятора, а именно статистическими файлами под названием «Информация о рисках кредитования физических лиц» за 2008-2013 годы (данные предоставлены ежемесячно)[10]. В результате, мы имеем около 60 наблюдений, что позволяет нам провести необходимый анализ.

Для начала разберемся с тем, что происходило на рынке розничного кредитования физических лиц в России за последние 5 лет. Как и следовало ожидать, с начала 2009 года суммарный размер ссуд начал резко снижаться и к 1 апреля 2010 года достиг точки минимума на всем промежутке наблюдения в 3240390 млн. руб. При этом максимальные значения параметра отражающего долю просроченных от общего объема ссуд достигались на протяжении всего первого полугодия 2010 года.

Такая ситуация объясняется тем, что на фоне снижения суммарного размера выданных ссуд возрос суммарный размер ссуд с просроченными платежами более, чем в 2,3 раза.

Проанализировав имеющиеся данные, а именно данные по доли и объему просроченных ссуд и выданных, а также распределение качества выдаваемых розничных кредитов, получаем, что среднее значение корреляции дефолта среди менее надежных заемщиков составляет 30%, учитывая ошибку в 5%. Соответствующее значение для наиболее высоконадежных контрагентов – 6% (включая ошибку в 5%).

Полученные результаты имеют существенные различия с европейскими результатами, полученными Базельским комитетом по банковскому надзору (3%, вместо 6% и 16% вместо 30% соответственно).

При этом в соответствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору для розничного кредитования значение коэффициента k в интерполяционных множителях предлагается принять равным 35. В итоге получим уточненную модель (сравнительный график моделей представлен на Рисунке 1):

$$R = 0,06 \left( \frac{1-e^{-35PD}}{1-e^{-35}} \right) + 0,30 \left( 1 - \frac{1-e^{-35PD}}{1-e^{-35}} \right) \quad (3)$$

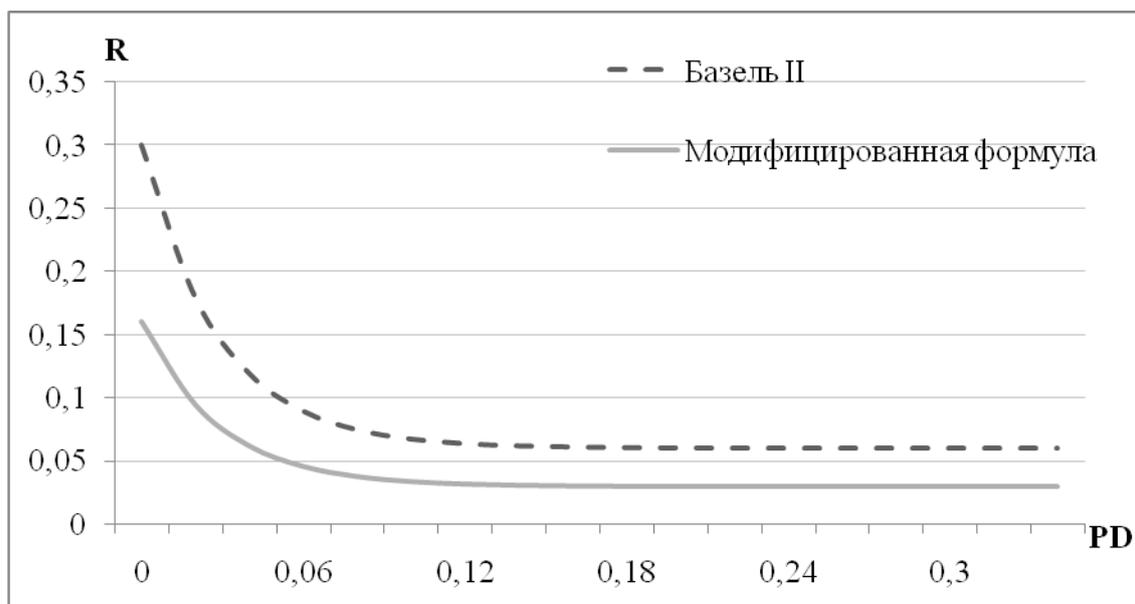


Рис.1. Графики полученной модели и модели, предложенной Базельским комитетом по банковскому надзору

В итоге реализуется зависимость, заложенная в асимптотической однофакторной модели, такая, что для надежных контрагентов (с низкой вероятностью дефолта) одновременный дефолт более вероятен, чем для менее надежных. Такая зависимость позволяет оценить вероятность наступления совместного (одновременного) дефолта среди однородных групп заемщиков. При этом банк может не оценивать вероятность наступления общих или индивидуальных рисков для данного контрагента.

#### Выводы

Автором уделено внимание рассмотрению однофакторной асимптотической модели в виде показателя R, характеризующего вероятность совместного наступления дефолта. Данная модель определяет рост показателя с уменьшением вероятности одновременного дефолта. Расчет показателя R необходим банкам, у которых большая часть клиентов принадлежит либо к категории высоконадежных контрагентов, либо к менее надежных, так как своевременная оценка коэффициента может позволить спрогнозировать поведенческую политику банка. Также расчет данного показателя позволяет оценить вероятность наступления совместного (одновременного) дефолта среди однородных групп заемщиков. При этом банк может не оценивать вероятность наступления общих или индивидуальных рисков для данного заемщика.

Основываясь на анализе статистических данных, автором была предложена модифицированная модель расчета показателя R адаптированная для России. Данный коэффициент призван облегчить существование небольших коммерческих банков в области прогнозирования дефолтов по разным категориям заемщиков. Проведенный автором анализ показал, что вероятность одновременного дефолта любой группы контрагентов в России в два раза больше, чем в странах G10. Следовательно, банкам стоит уделить особое внимание при разработке собственного метода расчета показателя R на основе внутренних статистических данных. Также предложенная автором модель может заменить уже существующие модели оценки общих и индивидуальных рисков по однородным группам заемщиков. Данный шаг позволит упростить и систематизировать систему управления банковскими рисками в банках.

Автором отмечено, что процесс внедрения Базеля II в России является неоднозначным шагом. Внедрение Базеля II дает преимущество крупным международным банкам в ущерб местным банкам развивающихся стран, поскольку крупные международные банки попадают под юрисдикцию развитых стран, где уже разрешено использование продвинутых подходов, требующих меньшего капитала при прочих равных условиях. Это относится, прежде всего, к тем странам, которые разрешают иностранным банкам открывать филиалы, не попадающие под национальный режим регулирования банков.

#### Список литературы

1. А.Г. Гузнов. Основные правовые проблемы реализации Базеля II в России // Деньги и кредит.– 2008. –№ 6.

2. В.В. Майнуленко. Синергия базельских соглашений II и III в российской банковской системе // Банковское дело. – 2011. – № 11.
3. Т.Ю. Морозова. О совершенствовании проверки и оценки качества управления кредитной организацией// Аналитический банковский журнал.– 2008. – №3(154).
4. А. Саркисянц. Базель II и III российская банковская система // Бухгалтерия и банки. – 2010. – № 12.
5. Положение Банка России от 10.02.2003 № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».
6. Консультативный документ Банка России «О перспективах применения российскими банками IRB–подхода Компонента I Базеля II в надзорных целях и необходимых для этого мероприятиях (действиях)» – январь, 2011.
7. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards– june, 2006.
8. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков» с изменениями, внесенными Указанием Банка России от 25.10.2013 № 3097-У «О внесении изменений в Инструкцию Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
9. Письмо Банка России от 29.12.2012 № 192-Т «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков».
10. Информация о рисках кредитования физических лиц 2008-2013 гг. <http://www.cbr.ru/statistics/>

## **СЕКЦИЯ №9.**

### **ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

## **СЕКЦИЯ №10.**

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

#### **АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ**

**Булатова В.С.**

ФГБОУВПО «Югорский Государственный Университет», г.Ханты-Мансийск

Агропромышленный комплекс – это одна из самых крупных частей межотраслевого производства, объединяющий несколько отраслей экономики, представляющий собой производство и переработку сельскохозяйственного сырья и получения из него готовой продукции для продажи. В мировой экономике ему отводится одна из главных ролей в обеспечении жизнедеятельности человечества.

Структура агропромышленного комплекса, как во всем мире, так и в России состоит из 3 основных сфер деятельности:

1. Сельское хозяйство – это основа данного комплекса, содержащая в себе фермерские хозяйства, растениеводство, личные подсобные хозяйства, животноводство и т. д.
2. Отрасли и службы, обеспечивающие сельское хозяйство материальными ресурсами и средствами производства: производство минеральных химикатов, удобрений, сельскохозяйственное и тракторное машиностроение и др.
3. Отрасли, перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию (первичная обработка сырья для легкой промышленности, пищевая, комбикормовая промышленность), и те, которые обслуживают сельское хозяйство (подготовка кадров, торговля, хранение, транспортировка, управление). [2]

Сельское хозяйство зародилось в 8-10 тыс. лет до н.э. Оно началось с выращивания культурных растений и приручения диких животных, которые предназначались для охраны или забоя. Поэтому сельское хозяйство является важнейшей отраслью, представленной практически во всех странах. [1,с.120]

Главная задача АПК состоит в максимальном удовлетворении потребностей общества в продуктах питания и товарах народного потребления. АПК РФ является крупнейшим народнохозяйственным комплексом. Он сформировался как единое целое в середине 70-х годов, когда были созданы первые предпосылки НИОКР и

технологических работ. Однако его место в мировой экономике все время изменялось. АПК России можно разделить на 2 этапа: до и после вступления РФ в ВТО.

Российский АПК в данное время находится под влиянием особенностей внутреннего регулирования отрасли, а также глобальных факторов. В последние годы на российском аграрном рынке наблюдается постепенное восстановление отрасли после существенного сокращения объемов производства, начавшегося с распадом СССР. Однако, наблюдается тенденция восстановления отрасли была нарушена в 2012 году, в течение которого наблюдался спад сельскохозяйственного производства ввиду неблагоприятных климатических условий и возникшей в связи со вступлением России в ВТО. [2]

Первый год работы в ВТО значительного влияния на состояние агропромышленного комплекса не оказал. Осуществляется постоянный мониторинг импорта чувствительных товаров на территорию России и Таможенного союза – товаров мясной группы (мясо КРС, свиней, птицы), сахара-сырца тростникового, зерна, риса и молочной продукции. [4]

За 2013 г. импорт сельхозпродукции, сырья и продовольствия увеличился на 3,7% (до 41,9 млрд. \$, в 2012 году импорт уменьшился на 5,1% и составил 40,4 млрд.\$), при этом на 12,4% снизился импорт мяса и мясной продукции.

Отмечается снижение на 5,7% импортных поставок мяса птицы (без учета данных о торговле с республиками Беларусь и Казахстан), поставки бройлеров из США уменьшились на 2,5%.

Сохранилась тенденция снижения поставок племенных животных, в том числе крупного рогатого скота – на 35,1%, свиней – в 5,7 раза.

На 2,1% вырос импорт сахара-сырца тростникового, на 16,2% - импорт риса.

Сохраняется положительная динамика роста экспорта мяса птицы до 50,1 тыс. тонн, начинается и экспорт свинины – 255,3 тонн, мяса КРС замороженного – 970 тонн.

Однако все положительные тенденции после включения России в ВТО относятся к крупным предприятиям. Выход малого предприятия на рынок очень сложен. При вступлении в ВТО стандарты продуктов изменяются, уменьшаются государственные субсидии, необходимые малым предприятиям. Таможенные пошлины уменьшаются, и доступ иностранных известных брендов на российский рынок более возможен. Тем самым вытесняются малые предприятия. [3]

После 2013 года Российский агропромышленный комплекс теряет свои обороты, и начинает терять свое место на мировом рынке. Увеличение импорт не дает развиваться отечественному производителю. Россия становится все больше зависимой от ведущих стран мировой торговли.

Далее можно выделить 3 этап развития российской агропромышленности. Ситуация на Украине в 2014 году и Крымский кризис внес изменения в мировую торговлю. Страны ЕС, США, Канада и некоторые другие начали политическую войну в сторону РФ, вводя различные санкции. Спустя 6 месяцев после введения первой санкции против России, РФ ответила введением продовольственного эмбарго, распространяющееся на все страны вводившие санкции. Под запрет попали мясные и рыбные продукты, овощи, фрукты, орехи, почти все виды живой рыбы.

Страны не попавшим под эмбарго, таким как Македония, Белоруссия и Бразилия, уже выразили готовность экспортировать в Россию свою продукцию. Так же данный запрет благоприятствует российским сельскохозяйственным предприятиям. Перед ними теперь нет барьера в виде зарубежных конкурентов.

Согласно опросу ВЦИОМ от 22 августа 2014 года, 91% российских граждан информированы о введении эмбарго. Запрет поддерживают 84% граждан, 80% уверены, что такой запрет принесёт пользу России. Многие россияне считают, что лучше потреблять отечественную продукцию, пусть и немного по завышенным ценам, чем импортную.

Эксперты делают прогнозы, что в течении 3–4 лет произойдет полное импортзамещение, если ситуация останется прежней. Однако эмбарго анонсировано на 1 год. Отмечается, что в августе 2014 года импорт в Россию упал на 15,6% по сравнению с июлем 2014 года и на 11,4% по сравнению с августом 2013. Продовольственное эмбарго может положительно сказаться на агропромышленном комплексе России благодаря вытеснению зарубежных конкурентов и расширению рынка сбыта.

Можно сделать вывод о том, что ситуация на Украине, перевернула мировую экономику, тем самым дала возможность России улучшить отечественный АПК и другие производственные отрасли. РФ приобрела новые связи на мировом рынке. В настоящее время Россия проводит государственные программы по поддержке и развитию сельского хозяйства, чтобы вернуть свое место в мировой экономике. Россия в перспективе неизбежно будет сильным государством, займет по размерам ВВП первое место в Европе и пятое-шестое место в мире.

### Список литературы

1. Холина В.Н. География. Профильный уровень. В 2 кн. Кн. 2. 11 класс. Холина В.Н./ 5-е изд., стер. - М.: Дрофа, 2011 - 334 с.
2. Мировая экономика. Статья от 25.11.13: Место России в мировой экономике. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/russia3.htm>
3. Обзор агропромышленного комплекса Российской Федерации за 2012–2013 годы. 2014 «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Russia-agricultural-sector-survey-2014-rus/\\$FILE/EY-Russia-agricultural-sector-survey-2014-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Russia-agricultural-sector-survey-2014-rus/$FILE/EY-Russia-agricultural-sector-survey-2014-rus.pdf)
4. СОЮЗРОССАХАР. Новости. Статья от 14.01.14: Первый год работы в ВТО. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://rossahar.ru/news/news\\_5139.html](http://rossahar.ru/news/news_5139.html)

## ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ

Логина К.Ю.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»,  
г.Москва

Важнейшими принципами рыночной экономики являются экономичность, финансовая устойчивость, прибыльность, при взгляде на которые как на логические взаимосвязанные элементы, объединённые целью создания социальных основ, совсем не лишне вспомнить и отметить что:

принцип экономичности требует достижения определённого результата при наименьших затратах (принцип минимизации), а при заданном объёме затрат – наибольший результат (принцип максимизации);

принцип финансовой устойчивости означает такую деятельность, при которой можно в любой момент времени расплатиться по своим долгам;

принцип прибыльности отражает высшую цель предпринимательской деятельности - превышение результатов над затратами, то есть достижение возможно большей прибыли или высокой рентабельности.

Нельзя не прокомментировать тот факт, что в условиях современной мировой экономики, состоящей из экономик различных государств экономическая деятельность с её важнейшими принципами сегодня характеризуется растущей экономической взаимозависимостью. Это саморегулирующаяся система со своими законами стоимости, спроса и предложения, развивающаяся по законам товарного хозяйства и рынка, есть ничто иное как экономика, рыночная экономика. Цель России – стать частью единой экономической системы с высокой степенью включённости в мировые хозяйственные связи, при этом рассматривая «процесс взаимодействия как гарант стабильности» (президент, Вена, 2014 год).

В рамках изучения данной актуальной темы статьи было проведено исследование, включающее обзор по существующим в настоящее время проблемам при заключении международных коммерческих договоров, сопутствующим рискам и мероприятиям по профилактике финансовых рисков.

Данное исследование преследует следующие цели: выявление факторов риска при заключении международных коммерческих договоров, рассмотрение и предложение возможных путей снижения финансовых рисков.

Не смотря на определённые трудности и проблемы после распада СССР, Россия упорно активизирует свою деятельность в области внешнеэкономических отношений, но при этом далеко не всегда является желанным конкурентом, выступающим в роли субъекта, нацеленного на стабильное удержание сегментов рынка товаров и услуг. Нельзя не отметить, что вектор движущей силы участников процесса финансового рынка, как правило, направлен на прибыльное функционирование независимо от долгосрочности поставленных целей и осуществляется в условиях относительной свободы хозяйственной деятельности.

Так как момент получения выгод от инвестиционных решений наступает через длительный период, и выгоды не гарантированы, то инвестиционные решения всегда сопряжены с выбором времени и риском. А осуществление инвестиционной деятельности в определённое время и её привлекательность формируется в условиях сложившегося комплекса политических, экономических и других условий.

Народная мудрость гласит: «Не клади все яйца в одну корзину». Эта мудрость нашла широкое применение в инвестиционной аналитике. Формирование портфеля (то есть разложение денег между независимыми между собой инвестиционными активами) позволяет снизить общий риск инвестирования.

В качестве примера приведём расчёт показателя риска – коэффициента Шарпа, который наиболее часто используется для ранжирования инвестиционных портфелей:

$$RV_{\text{ар}} R = \frac{(R_p - K_f)}{\sigma_p},$$

где  $R_p$  – расчетная доходность актива или портфеля (например, за год);

$\sigma_p$  – стандартное отклонение портфеля;

$K_f$  – безрисковая ставка доходности.

Чем выше коэффициент Шарпа, тем лучше результаты портфельного инвестирования. При этом для понимания причин, приведших к успешным результатам (является ли результат случайным) работают с факторным анализом, который выявляет значимость отдельных факторов внешней среды и внутреннего управления в получении финансовых результатов. Важность ранжирования рисков определяется необходимостью оценки их с целью выявления наиболее критических рисков и определения приоритетов в управлении ими в рассматриваемом периоде для всех рисков и в долгосрочной перспективе для стратегических рисков.

Вместе с тем следует иметь в виду, что при ранжировании рисков используются два ключевых фактора, характеризующих любой риск, – вероятность наступления рискового события и величина риска, определяющая его последствие для всех выявленных в ходе анализа рисков выполняется ранжирование на основе или базового сценария, или рискового события, которые могут привести к прямому или косвенному ущербу. Осмыслив и сопоставив методы и средства при решении проблем на пути к успеху, можно под особым углом зрения отметить, что успех – это прибыль, воздвигнутая на правовой основе – гарантии предпринимательской репутации, при умелом использовании компромисса.

Соглашения на основе взаимных уступок относительно ярко прослеживаются в экономических сделках купли-продажи. Договор купли-продажи – один из наиболее распространённых договоров, используемых в товарном обороте, так как является правовой формой возмездной реализации продукции и считается заключённым, когда сторонами в установленной законом форме достигнуто соглашение о передаче имущества и уплате денег. Важно отметить, что в договоре купли-продажи считаются существенными не только условия о предмете, но и другие условия договора, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Ибо когда предметом договора является имущество, то вполне реален риск его гибели, в том числе по причинам, не зависящим от сторон обязательств.

Определение момента перехода права собственности на покупателя имеет важное значение, так как одновременно с ним на покупателя переходит и риск случайной гибели или порчи приобретённого имущества, то есть все убытки.

Даже если купленное имущество оставлено на хранение у продавца или сдано транспортной организации для перевозки и было уничтожено в результате стихийного бедствия, покупатель не в праве требовать от продавца или перевозчика возмещения убытка. При этом в целях защиты своих законных интересов стороны договора могут предусмотреть иной момент перехода права собственности и риска.

Ряд рисков не поддаётся количественной оценке, что делает необходимым обращение к квалифицированным экспертам. Деятельность любого хозяйственного субъекта неизбежно связана с влиянием разнообразных факторов, которые негативно сказываются на ожидаемых параметрах деятельности. Желание получить те или иные выгоды тесно связано с экономической природой риска. Существует взаимосвязь: чем выше риск, тем выше уровень выгоды (прибыли, рентабельности, доходности и т.п.).

Для идентификации факторов риска, оценки его количественных параметров и масштабов возможного ущерба, контроля за уровнем риска и оценки применяемой рискованной премии в практической деятельности применяются разные признаки классификации рисков: по месту возникновения, по уровню существенности и т.д. При этом не может быть поставлена цель полного избежания всех рисков, а только задача контроля их с использованием традиционных принципов управления рисками, некоторые из которых: системность, предупреждение угроз, историчность, анализ затрат и выгод, передача рисков третьим лицам и т.д.

Существенную роль в многочисленных рисках играют финансовые риски, степень которых увеличивается в условиях рыночной экономики и тесно связана с быстротой изменчивости экономической ситуации в государстве.

К наиболее «чувствительным» видам финансовых рисков можно отнести:

- риск снижения финансовой устойчивости, который обусловлен высокой долей используемых заёмных средств;

- инфляционный риск, характеризующийся возможностью обеспечения реальной стоимости капитала и ожидаемых доходов;

- налоговый риск, который имеет ряд аспектов: риск введения новых видов налоговых платежей, риск изменения условий и сроков уплаты, отмены налоговых льгот.

В общем виде уровень финансовых рисков оценивается по формуле:

$$Y = A \cdot B,$$

где Y – уровень соответствующего финансового риска; A – абсолютная величина события; B – вероятность возникновения риска.

На практике рыночные сделки могут сопровождаться воздействием на лиц, не принимавших в них участие, например, нанесение ущерба из-за отрицательного внешнего эффекта (потери здоровья, урожая и т.д.). Иначе говоря - это издержки производства, не находящие адекватного возмещения в процессе рыночного обмена.

Среди мероприятий по профилактике финансовых рисков выделяются четыре направления этой работы: избежание, минимизация, диверсификация и лимитирование рисков.

Относительно убедительным примером в подтверждение важности мероприятий, в части профилактики финансовых рисков, может служить величина суммы более 130 миллиардов рублей, выделенной из федеральных источников Правительством РФ для решения Госкорпорацией Росатом проблем наследия «советского атомного проекта», требующих нестандартных подходов к их решению.

Избежание финансовых рисков представляет собой наиболее эффективный способ их профилактики. Это прежде всего отказ от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезвычайно высок и не соответствует критериям финансовой политики предприятия. А с целью минимизации финансовых рисков следует позволить себе сократить перечень форс-мажорных обстоятельств в контрактах с покупателями продукции, позволяющий снизить риск возникновения безнадёжной дебиторской задолженности.

Процесс осуществления мероприятий, безусловно, должен идти в унисон с обновлением экономических отношений России, стратегией и тактикой при освоении новых рынков. Не зря федеральный канцлер ФРГ весьма доходчиво отметил: «Рынки, так же как парашюты, срабатывают только, если они открыты».

#### **Список литературы**

1. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 655 с. – Серия: Бакалавр. Углублённый курс.
2. Микроэкономика: Учебник./ Тарануха Ю. В., Земляков Д.Н. – М.: изд. «Дело и Сервис», 2002. – 304 с.
3. Национальная экономика. Система потенциалов: учеб.пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности экономики и управления (С.Г. Тяглов и др.) – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. – 359 с.
4. Россия: интеграция в мировую экономику:
5. Учебник / под ред. Р.И. Зименкова. - М.: Финансы и статистика, 2002. – 432 с.
6. Финансовый менеджмент: учебник – 2-е изд., исправл. и доп. / Ендовицкий Д.А., Щербакова Н.Ф., Исаенко А.Н. и др.; под общей ред. д-р экон. наук, профессора Д.А. Ендовицкого. – М.: Рид Групп, 2012. – 800 с.

## **СТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ РОССИИ**

**Осадчий Е.И., Вельгош Н.З.**

Крымский экономический институт, г. Симферополь

В последние десятилетия сфера услуг завоевывает все более устойчивые позиции в мировой экономике. В большинстве стран увеличиваются объемы ее производства и доля в структуре ВВП, возрастает численность занятых, развивается международная торговля услугами. Влияние этих изменений настолько велико, что современная экономика часто называется сервисной или экономикой услуг.

Современная политика российского государства, направленная на создание в стране благоприятной макроэкономической среды для развития сферы услуг, оказывает комплексное воздействие, проявляющееся как в увеличении экспорта услуг за счет активизации деятельности экономических агентов в этой сфере, так и в создании предпосылок для скорейшей модернизации национальной экономики за счет увеличения импорта современных высокотехнологичных услуг.

Вместе с тем позиция России в международной торговле услугами не вполне устойчива. Входя в тридцатку ведущих стран-участниц международной торговли услугами, она продолжает оставаться нетто-

импортером услуг. На Россию приходится порядка 1,0% мирового экспорта услуг.

Указанные параметры ставят вопрос оптимизации этой сферы внешнеэкономической деятельности на основе поиска новых форм участия и анализа накопившихся проблем. В нашей стране изучению вопросов международной торговли услугами посвящены работы А. Алдакушиной, С. Борисова, В. Волошина, И. Жихаревой и других исследователей. Все они освещали проблему фрагментарно, без должной структуризации.

Цель данной работы заключается в изучении наиболее острых проблем участия России в международной торговле услугами и определения способов их решения в условиях глобализации и внешних попыток санкционированного воздействия на ее экономику.

В процедуре систематизации целесообразно, прежде всего, выделение эндогенных проблем. Одной из основополагающих проблем международной торговли услугами является проблема ее «стартовых возможностей». По показателю доли в ВВП доходов от сферы услуг страна входит в третью группу стран. За годы рыночного развития доля доходов от сферы услуг в создаваемом ВВП России выросла с 32,6% в 1990 г. до 58,0% в 2012 г. Вместе с тем, из 12 секторов сферы услуг реальными конкретными позициями обладает лишь три сектора (услуги связи, транспорта, туризма).

Определяемая проблематика наблюдается при оценке места России в международной торговле социальными услугами. В экспорте такого вида услуг (15,9 млрд. долл. США в 2013 г.) страна занимает 27-е место. Как страна-импортер социальных услуг (26,5 млрд. долл. США) Россия замыкает двадцать ведущих стран. Аналогичная тенденция (превышение импорта над экспортом) наблюдается в общей международной торговле услугами России (Табл. 1).

Таблица 1

Динамика внешней торговли услугами РФ, млрд. долл. США

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Импорт услуг	63,397062	75,278603	91,495400	108,826477
Экспорт услуг	45,796532	49,158947	58,039062	62,339990
Внешнеторговое сальдо	-17,600530	-26,119656	-33,456338	-46,486487

Источник: [1].

Проблема наращивания дефицита международной торговли услугами России кроется, с одной стороны, в активизации политики коммерческого и технологического заимствования, что имеет явное позитивное стремление получать профессиональные и научно-технические услуги от иностранных контрагентов. Как результат, импорт услуг за 2009-2012 гг. вырос на 58%, превысив 100-миллиардный рубеж (табл. 1). Его прирост произошел вследствие активного наращивания закупок деловых, профессиональных и технических услуг. С другой стороны, увеличение отрицательного внешнеторгового сальдо свидетельствует о недостаточном экспортном потенциале этого вида торговли, заставляя изыскивать значительные финансовые ресурсы на закупки наиболее востребованных услуг.

Неизменно отрицательным является баланс России по статьям, связанным с предоставлением туристических, строительных и деловых услуг. Хотя в структуре экспорта доминируют транспортные услуги (за счет наращивания воздушных, наземных и водных перевозок) позитивной тенденцией следует считать высокие темпы роста (в 1,6 раза) по экспорту компьютерных, информационных и финансовых услуг.

Позитивный процесс их наращивания будет приторможен вследствие введения санкций со стороны развитых стран-партнеров России. крупнейшим торговым партнером остается ЕС, на страны которого приходится около 2/5 российской международной торговли. В целом, по мнению большинства исследователей, дальнейшая реализация экспорта услуг сдерживается малоэффективной структурой секторов хозяйства и низкой конкурентоспособностью большинства видов услуг.

К числу проблемных вопросов следует отнести регулирование международной торговли услугами нетарифными средствами, которые воздействуют на нее преимущественно косвенно. Характер и степень развитости международной торговли услугами России отражает не только нынешнее состояние ее экономики. Определенный комплекс проблем возник в период вступления страны в состав ГАТТ/ВТО. Как член ВТО Россия, помимо соблюдения принципов ГАТС, привела в соответствии с правилами ООН и ВТО статистику и классификаторы услуг, что повлекло трудности в практике их внедрения и употребления. Именно переговоры по торговле услугами явились самым трудным завершающим этапом этого присоединения, т.к. речь шла о сделках, охватывающих самые разнообразные сферы деятельности – торговлю, банковское дело, страхование, аудит,

транспорт, строительство «под ключ», инжиниринг и т.д.

Наиболее проблемным стал этап по предоставлению перечня обязательств по доступу иностранных поставщиков услуг на отечественный рынок. В процессе выработки обязательств по доступу иностранных поставщиков услуг был найден приемлемый баланс между интересами по защите своего внутреннего рынка и потребностью в иностранных инвестициях для создания современной инфраструктуры; между преимуществами, которые получают российские поставщики, необходимы нормативные новации в законодательстве. И, прежде всего, изменения в ст. 6 Федерального Закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» в сторону расширения инструментов, обеспечивающих внешнеэкономическую безопасность государства на внешних рынках в результате присоединения к ВТО, и степенью активности иностранцев на территории РФ.

Устранение противоречий между интересами российских и иностранных производителей потребует больших организационных усилий. Но, в первую очередь, остается актуальной проблема соответствия международного метода статистического учета услуг системе статистики, принятой в России. В отличие от ВТО в российской статистике производство материальных и нематериальных благ объединено, учет ведется по «списку», включающему иные позиции, что затрудняет однозначное понимание, толкование и применение ряда терминов и определений.

В процессе дальнейшей интеграции России в мировое хозяйство следует особо учитывать активную роль сферы услуг, технические, организационные, правовые и управленческие проблемы ее развития. Несмотря на позитивную динамику развития ряда услуг (кредитно-финансовых, деловых, телекоммуникаций, в сфере туризма), услуги бизнеса остаются крупнейшей расходной статьей российского баланса услуг. В структуре российской торговли услугами, при явном возрастании объемов услуг, присущих рыночной экономике, по-прежнему низки показатели экспорта маркетинговых, управленческих, аудиторских, консалтинговых услуг, что приводит к недоиспользованию преимуществ международной торговли услугами, увеличивает торговые риски, а в целом снижает внешнеэкономическую безопасность страны.

В условиях ограничения номенклатуры традиционных для страны товаров и услуг в период действия санкций со стороны западных держав и союзов необходима мобилизация ресурсов для расширения экспортного потенциала сферы услуг России. Для этого необходимо, во-первых, более эффективное распределение финансовых и трудовых ресурсов в пользу рыночных секторов услуг, во-вторых, повысить рыночную и экспортную составляющую в таких секторах, как наука и научное обслуживание, культура, здравоохранение, образование. Все это требует формирования концепции развития национального рынка услуг России, способного осуществлять эффективную международную торговлю услугами на соответствующей организационно-управленческой и хозяйственно-финансовой основе.

#### Список литературы

1. Внешняя торговля [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/frade/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/frade/#)
2. Итоги 2012 года и прогноз развития на среднесрочную перспективу. Обзор макроэкономических тенденций №73 (подготовлен в рамках программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 году) [Электронный ресурс] / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. – Март, 2012. – 184 с. – Режим доступа : <http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/monitorings/2012/mon2012.pdf>
3. Федеральный Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 №164-ФЗ [Электронный ресурс] / Государственная Дума. – Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_155072/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155072/)

**ЭЛЕМЕНТЫ ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА В СТРУКТУРЕ РАЗЛИЧНЫХ  
ТИПОВ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОЙ  
ТРАНСФОРМАЦИИ ТИПОВ**

**Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А.**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Обострение конкурентной борьбы на современных насыщенных товарами рынках диктует необходимость обновления подходов к организации деятельности коммерческих компаний [1]. Разработка направленных на повышение экономической эффективности деятельности компаний конкурентных стратегий должна производиться с учетом таких факторов, как особенности принятия представителями целевых групп решения о покупке и роль в этом процессе брендов компании, специфика предпочтений целевых групп, которая должна учитываться при выборе технологий продажи, используемых торговым персоналом и пр. [2]. Эффективное планирование работы отдела продажи на основе сформулированных стратегий может стать одним из важных факторов достижения успеха на рынке [3].

Ранее нами [4] были получены результаты, указывающие на различный уровень экономической эффективности стихийно сформировавшихся «нетехнологичных» (с одной стороны) и целенаправленно разработанных «технологичных» (с другой стороны) типов систем управления продажами (СУП) в пределах разработанной нами классификации [5]. Необходимо отметить, что планирование трансформации менее эффективных типов СУП в более эффективные требует предварительного решения, как минимум, двух важных вопросов:

- разработка обоснованной последовательности действий менеджмента при проведении трансформации;
- преодоление возможного сопротивления торгового персонала, работающего в пределах используемой в компании СУП.

Целью настоящего исследования является изучение степени приверженности торгового персонала различным реализациям функций СУП и каждому типу СУП в целом. Полученные результаты оцениваются с точки зрения роли приверженности тем или иным реализациям функций (СУП) в спонтанно сформировавшейся либо целенаправленно созданной системе внутриорганизационного маркетинга, а также в качестве основы для разработки этапов трансформации низкоуровневых систем в высокоуровневые. При проведении исследования проверялась достоверность перечисленных ниже гипотез:

Гипотеза 1. Различные функции СУП имеют неодинаковый уровень значимости с точки зрения влияния на приверженность торгового персонала компании-работодателю.

Гипотеза 2. Значимость функций СУП в плане влияния на приверженность торгового персонала компании-работодателю может зависеть от ряда факторов, в частности, от уровня квалификации торгового представителя и от его опыта работы.

Гипотеза 3. Для менее квалифицированных торговых представителей более привлекательными могут оказаться «нетехнологичные» СУП, сформированные из низкоуровневых реализаций функций СУП.

Гипотеза 4. Для квалифицированных торговых представителей более привлекательными могут оказаться «технологичные» СУП, сформированные из высокоуровневых реализаций функций СУП.

Гипотеза 5. В «нетехнологичных» СУП в значительной степени стихийно сформировавшаяся система «внутриорганизационного маркетинга» может стать одним из препятствий в процессе трансформации подобных систем в их «технологичные» аналоги.

**Методы исследования**

При изучении состояния элементов системы внутриорганизационного маркетинга применен подход, разработанный отечественным специалистом Новаторовым Э.В. [6], в данном исследовании использован метод экспертного опроса. В группу экспертов вошли директора и руководители отделов оптовых продаж компаний-производителей, а также работающих на российском фармацевтическом рынке торговых компаний. Всего было опрошено 12 экспертов, в состав группы вошло 5 мужчин и 7 женщин в возрасте от 33 до 42 лет, стаж их работы в отрасли составил 8-17 лет. Формирование группы экспертов было произведено на основе сети контактов исследователей.

Экспертный опрос состоял из четырех частей. Вначале (первая часть исследования) идентифицировались факторы, оказывающие влияние на восприятие торговым персоналом СУП в компании, в которой работает торговый представитель (ТП). Затем (вторая часть) оценивалась роль каждой функции (СУП) в формировании уровня привлекательности СУП для ТП. Изучалась роль функции «в целом», вне зависимости от ее реализаций, используемых в рамках конкретного типа СУП. Эксперты использовали 3-балльную шкалу, которая отражала уровень значимости каждой из функций СУП в формировании привлекательности СУП для торгового персонала (1 балл – «низкий» уровень важности функции, 2 балла – «средний», 3 балла – «высокий»). После этого (третья часть опроса) было проведено изучение экспертных оценок восприятия торговым персоналом привлекательности реализаций каждой из 8 функций СУП [7], которые формируют каждый тип (СУП). Четвертый компонент экспертного опроса (реализуемый параллельно) включил в себя оценку уровня привлекательности каждого типа СУП в целом для торговых представителей (ТП). При проведении оценки привлекательности конкретных реализаций функций (формирующих каждый тип СУП) использовалась 5-балльная шкала, при этом самый низкий уровень привлекательности (реализации функции СУП) оценивался в 1 балл, самый высокий - в 5 баллов. Оценка привлекательности типа СУП формировалась на основе суммирования средних балльных оценок уровня привлекательности каждой из входящих в каждый тип реализаций функций этого типа СУП (сделанных экспертами). «Вклад» каждой функции в суммарную оценку привлекательности каждого типа СУП выражался в процентах (по отношению к общей оценке привлекательности типа). Результаты обрабатывались при помощи инструментария MS Excel.

Результаты

По мнению опрошенных экспертов, к наиболее важным с точки зрения торгового персонала факторам (формирующим восприятие сотрудниками отдела продаж привлекательности типа СУП и лояльность компании-работодателю в целом) можно отнести следующие элементы:

1. Роль (степень важности) каждой конкретной функции (СУП) в процессе формирования приверженности ТП компании и активностям, которые он должен реализовать.
2. Особенности реализации каждой функции (СУП), используемой в СУП, в которой работает ТП.
3. Наличие у ТП опыта работы в «технологичной» СУП (в течение периода времени не менее 2 лет).

Отметим, что факторы 1 и 2 имеют сходную природу и характеризуют влияние функций СУП, либо их реализаций на уровень лояльности сотрудника компании. Фактор 3 имеет иную природу и, по мнению экспертов, оказывает модулирующее влияние на факторы 1 и 2. Указание экспертов на роль конкретного опыта работы в формировании привлекательности типа СУП для сотрудников отдела продаж подтверждает Гипотезу 2.

Рассмотрим вначале мнения экспертов, имеющие отношение к роли фактора 1 в изучаемых процессах. Как было указано выше, эксперты предложили рассматривать роль фактора 1 в комплексе с фактором 3. Полученные результаты, характеризующие уровень важности каждой изученной функции СУП с точки зрения потенциального влияния на лояльность ТП компании, представлены в Табл. 1.

Таблица 1

Уровень важности функций СУП с точки зрения роли в формировании привлекательности СУП для ТП.

№	Функция СУП	Оценка важности функции	
		ТП, имеющие опыт работы в «технологичной» СУП	ТП, не имеющие опыта работы в «технологичной» СУП
1.	Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом	высокий	средний
2.	Формулирование планового задания (цели) для торгового представителя	высокий	высокий
3.	Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/клиентов между торговыми представителями	высокий	высокий
4.	Категоризация клиентов	высокий	высокий
5.	Контроль выполнения планового задания торговым представителем	высокий	высокий
6.	Набор торговых представителей	высокий	низкий
7.	Обучение торгового персонала	высокий	средний

8.	Выработка профессиональных навыков у торгового персонала	средний	низкий
----	--	---------	--------

В соответствии с высказанными экспертами мнениями, уровень важности каждой функции СУП в плане ее влияния на формирование лояльности торгового персонала компании (фактор 1) зависит, в частности, от наличия опыта работы ТП в высокоуровневой, «технологичной» СУП (фактор 3). Как видно из представленных в Табл.1 данных, для имеющих опыт работы в «технологичной» СУП ТП важность почти всех функций характеризуется, как «высокая». Эти сотрудники придают несколько меньшее значение функции Ф8 «Выработка профессиональных навыков у торгового персонала». Одной из наиболее вероятных причин этого феномена может быть их убежденность в своей высокой квалификации и, соответственно, не очень высокий уровень значимости данной функции (с их точки зрения).

В свою очередь, для ТП без соответствующего опыта работы в «технологичной» СУП все имеющие отношение к работе кадровой службы функции (Ф6-Ф8 - набор/обучение ТП/выработка профессиональных навыков) имеют среднюю-низкую важность. Средний уровень важности также имеет функция Ф1 («Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом»). Эксперты связывают средний уровень актуальности этой функции с тем, что руководители «нетехнологичных» СУП очень часто формулируют существенным образом завышенные цели, которые регулярно не реализуются. Указания экспертов на различный уровень значимости различных функций СУП в плане влияния на приверженность торгового персонала компании-работодателю (даже в пределах более-менее однородной группы ТП – имеющих, либо не имеющих опыт работы в «технологичных» СУП) подтверждают Гипотезу 1.

Содержание реализаций каждой функции, имеющей отношение к каждому из 4 идентифицированных нами ранее типов СУП, представлено в Табл. 2. Из приведенных данных видно, что в структуре стихийно-интуитивного и фрагментарного типа доминируют низкоуровневые реализации практически всех функций СУП, за исключением Ф5 «Контроль выполнения планового задания ТП». В значительной степени противоположная картина имеет место в структуре системно-стихийного и, особенно, структурно-технологического типов, функциональная структура которых сформирована из высокоуровневых реализаций функций СУП, основанных на использовании современных инструментов «классического» маркетинга, а также менеджмента.

В соответствии с планом исследования, были изучены мнения экспертов, характеризующие восприятие торговым персоналом каждой конкретной реализации каждой функции СУП (в пределах каждого типа СУП), а также относительное восприятие ТП уровня привлекательности каждого типа СУП в целом. Оценки проводились изолированно для двух групп ТП - имеющих опыт работы в «технологичной» СУП, и не имеющих его.

## Варианты реализации функций в различных типах СУП.

Функции СУП		Реализации функций в различных типах СУП							
		стихийно-интуитивный		фрагментарный		системно-стихийный		структурно-технологический	
№ функции	Содержание функции	№ реализации функции	вариант реализации функции	№ реализации функции	вариант реализации функции	№ реализации функции	вариант реализации функции	№ реализации функции	вариант реализации функции
Ф1	Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом	Ф11	Цели для отдела продаж формулируются на основе потребностей других видов бизнеса, которыми занимаются владельцы	Ф12	Обычно цели ежегодно увеличиваются на 20-35%	Ф13	Цели формулируются с учетом тщательно просчитанного прогноза развития рынка, на котором работает компания	Ф14	Цели формулируются на основе суммирования разработанных в компании существующих целей по основным продуктовым линиям с учетом прогноза развития рынков, на которых работает компания
Ф2	Формулирование планового задания (цели) для ТП	Ф21	Руководители компании исходят из того, что значительная часть ТП – высоко мотивированные люди, которые стремятся реализовать максимально возможные продажи	Ф22	Плановые задания формулируются в виде суммы денег, которую должен принести компании ТП в течение месяца	Ф23	Обычно формулируются цели по продаже конкретных количеств нескольких ключевых продуктов (в месяц), цели по остальным продуктам - в виде общей суммы денег	Ф24	Обычно формулируются цели по продаже конкретных количеств нескольких ключевых продуктов (в месяц), цели по остальным продуктам - в виде общей суммы денег. Это делается отдельно для каждого рынка, на котором работает ТП
Ф3	Формирование организационной структуры отдела продаж Распределение территорий/рынков/клиентов между ТП	Ф31	ТП должны успеть поработать со всеми клиентами, которых они самостоятельно находят в справочниках и Интернет-ресурсах	Ф32	Общая активность ТП должна приносить ожидаемый доход. ТП ведет тех клиентов, с которыми ему удалось наладить взаимоотношения и начать бизнес	Ф33	Часто ТП приходят в компанию со своими клиентами. Отдел продаж в целом должен приносить ожидаемый доход	Ф34	Компания использует жесткое распределение территорий между ТП – на основе административного деления территорий РФ и с учетом потенциала каждой территории в плане продаж продукции. Организационная структура изменяется в соответствии с учетом потенциала каждой территории в плане продаж продукции. Организационная структура изменяется в соответствии с изменениями плановых заданий и емкости обслуживаемых рынков

## Варианты реализации функций в различных типах СУП (продолжение).

Ф4	Категоризация клиентов	Ф41	На основе потенциала клиентов – объема делаемых ими закупок у компании	Ф42	Усилия концентрируются на тех клиентах, которые уже делают закупки у компании	Ф43	В отдельную группу выделяются крупные холдинговые компании, в которых решения о закупках принимаются с участием нескольких руководителей	Ф44	В отдельную группу выделяются крупные холдинговые компании, при этом все компании классифицируются с точки зрения их потенциала (объема закупок продуктов, подобных предлагаемым компанией) и уровня их лояльности, измеряемой долей закупок продукции компании в общем объеме закупаемой ими продукции
Ф5	Контроль выполнения планового задания ТП	Ф51	ТП в конце месяца подводят итоги своей деятельности по объему сделанных ими продаж	Ф52	В конце каждого месяца подводятся итоги результатов работы каждого ТП по объему сделанных им продаж и по сумме дебиторской задолженности	Ф53	В дополнение к ежемесячному контролю объемов продаж и дебиторской задолженности проводится еженедельный текущий контроль этих показателей у каждого ТП	Ф54	В дополнение к ежемесячному контролю объемов продаж основных продуктов каждому крупному/среднему клиенту и дебиторской задолженности проводится еженедельный текущий контроль этих показателей у каждого ТП
Ф6	Набор ТП	Ф61	Руководители стремятся набирать в отдел продаж энергичных и коммуникабельных людей	Ф62	Руководители стремятся набирать людей, имеющих хорошие связи (прежде всего, родственные) в структурах, оказывающих влияние на закупки нашей продукции, или же закупающих ее	Ф63	Руководители стремятся набирать в отдел продаж людей, имеющих опыт работы в продаже, желательно на близких по структуре рынках	Ф64	Сформулирован перечень компетенций, которыми должен обладать ТП, исходя из особенностей его работы и технологий, которыми он должен пользоваться. Эти компетенции используются в качестве основы при проведении набора ТП
Ф7	Обучение торгового персонала	Ф71	Тренинги по продаже проводятся, когда в них возникает необходимость	Ф72	Основная ставка сделана на психологические тренинги, вырабатывающие навыки успешной коммуникации и энергизирующие ТП	Ф73	Периодически проводится оценка уровня профессиональных навыков ТП и организуются тренинги для корректировки выявленных недостатков	Ф74	Реализуется план освоения ТП технологий, которые они должны использовать в своей работе (конкретные технологии анализа рынка, продажи и пр.)

Таблица 2

Варианты реализации функций в различных типах СУП (окончание).

Ф8	Выработка профессиональных навыков у торгового персонала	Ф81	Руководители компании исходят из того, что интенсивная практическая работа – лучший учитель	Ф82	Периодически ТП собираются на короткие совещания, на которых более опытные ТП помогают менее опытным разобраться в сложных ситуациях, возникающих в практической работе	Ф83	Руководитель отдела продаж периодически совершает с ТП совместные визиты и корректирует недочеты в их профессиональных навыках	Ф84	По каждому ТП есть специальный файл, в который заносятся оценки по каждому его навыку; эта информация используется для последовательной выработки навыков при проведении совместных визитов
----	--	-----	---	-----	---	-----	--	-----	---

В Табл.3 представлены данные, характеризующие суммарный уровень привлекательности каждого из типов СУП для ТП с опытом работы в «технологичны» СУП и без него.

Таблица 3

Суммарная привлекательность каждого из четырех типов СУП для торгового персонала.

№	Тип СУП	Привлекательность для ТП с опытом работы в «технологичны» СУП	Привлекательность для ТП без опыта работы в «технологичны» СУП
1.	Стихийно-интуитивный тип	14,00	34,17
2.	Фрагментарный тип	22,25	33,42
3.	Системно-стихийный тип	34,00	21,67
4.	Структурно-технологический тип	36,42	13,00

Полученные результаты в определенной степени подтверждают Гипотезы 3 и 4. Обнаружено, что для ТП без опыта работы в «технологичны» СУП более привлекательны стихийно-интуитивный и фрагментарный типы СУП («нетехнологичные»). ТП, обладающие опытом работы в «технологичны» системах, в большей степени привержены системно-стихийному и структурно-технологическому типам СУП. Неочевидно, что имеет смысл ставить знак равенства между включенным в формулировки Гипотез 3 и 4 термином «квалифицированные» ТП и идентифицированным экспертами фактором, который они обозначили, как наличие соответствующего опыта работы в «технологичны» СУП. В то же время, можно с уверенностью сказать, что достаточно длительная работа ТП в «технологичной» СУП обычно способствует существенному росту уровня его квалификации.

Одним из имеющих существенную теоретическую и практическую важность вопросов является участие реализаций различных функций в формировании приверженности торгового персонала тому или иному типу СУП. В Табл. 4 представлены результаты, демонстрирующие различную степень привлекательности конкретных реализаций каждой функции СУП для ТП, имеющих и не имеющих опыт работы в «технологичны» СУП (данные выражены в процентах по отношению к суммарной оценке привлекательности типа СУП). Анализ отношения к реализациям функций, формирующих СУП стихийно-интуитивного типа, показал, что для ТП без опыта работы в «технологичны» СУП уровни привлекательности реализаций всех функций, кроме функции Ф1 («Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом»), имеют приблизительно равное значение (Рисунок 1), от 12 до 14%. Привлекательность реализации функции Ф1 (Ф11 – «Цели для отдела продаж формулируются на основе потребностей других видов бизнеса, которыми занимаются владельцы») составляет 6%.

Для ТП с опытом работы в «технологичны» СУП привлекательность реализации функции Ф5 («Контроль выполнения планового задания ТП», реализация Ф51 - «ТП в конце месяца подводят итоги своей деятельности по объему сделанных ими продаж») в СУП стихийно-интуитивного типа (24%) достаточно высока. Привлекательность остальных функций изменяется в пределах от 9 до 14%.

Таблица 4

Оценки уровня привлекательности функций СУП в различных типах СУП торговым персоналом с опытом и без опыта работы в «технологичных» СУП.

Функции внутриорганизационного маркетинга в СУП		Уровень привлекательности конкретной реализации конкретной функции внутриорганизационно маркетинга ТП с опытом и без опыта работы в «технологичных» СУП в СУП типа:											
		стихийно-интуитивного			фрагментарного			системно-стихийного			структурно-технологического		
№ функции	Содержание функции	№ реализации функции	ТП без опыта работы	ТП с опытом работы	№ реализации функции	ТП без опыта работы	П с опытом работы	№ реализации функции	ТП без опыта работы	ТП с опытом работы	№ реализации функции	ТП без опыта работы	ТП с опытом работы
1	Формулирование планового задания (цели) для отдела продажи в целом	Ф11	6%	11%	Ф12	6%	6%	Ф13	12%	13%	Ф14	16%	13%
2	Формулирование планового задания (цели) для ТП	Ф21	13%	9%	Ф22	14%	12%	Ф23	8%	13%	Ф24	12%	13%
3	Формирование организационной структуры отдела продажи Распределение территорий/рынков/ клиентов между ТП	Ф31	14%	9%	Ф32	14%	18%	Ф33	19%	10%	Ф34	13%	12%
4	Категоризация клиентов	Ф41	14%	13%	Ф42	14%	17%	Ф43	8%	13%	Ф44	11%	13%
5	Контроль выполнения планового задания ТП	Ф51	14%	24%	Ф52	10%	21%	Ф53	10%	12%	Ф54	13%	12%
6	Набор ТП	Ф61	13%	14%	Ф62	14%	10%	Ф63	19%	12%	Ф64	13%	12%
7	Обучение торгового персонала	Ф71	12%	10%	Ф72	14%	8%	Ф73	13%	13%	Ф74	11%	13%
8	Выработка профессиональных навыков у торгового персонала	Ф81	13%	10%	Ф82	13%	8%	Ф83	10%	13%	Ф84	10%	12%

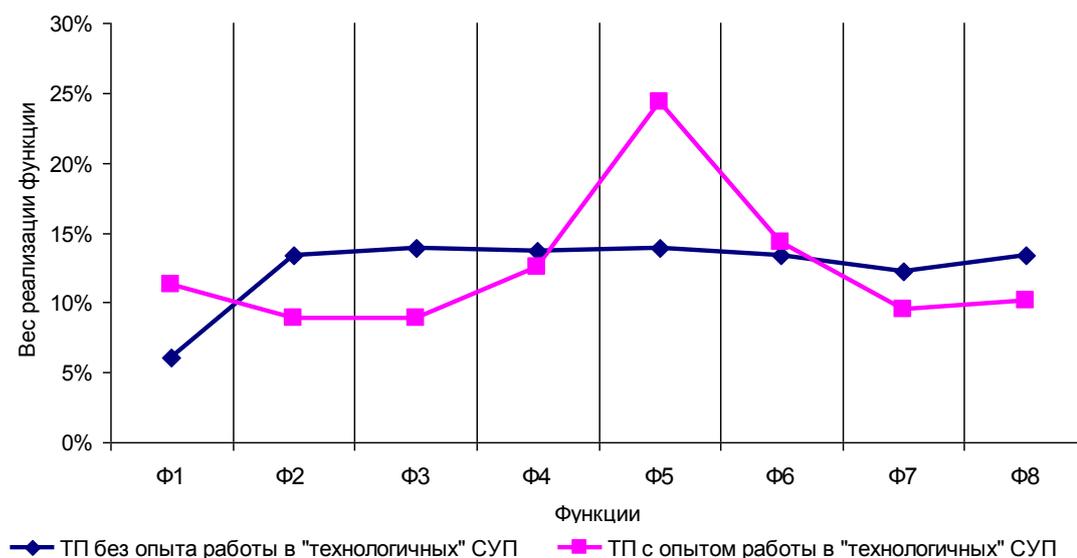


Рис.1. Оценка уровня привлекательности реализации функций СУП стихийно-интуитивного типа ТП с опытом и без опыта работы в «технологичных» СУП.

Несколько сложнее выглядит ситуация в СУП фрагментарного типа. Для ТП без опыта работы в «технологичных» СУП достаточно привлекательны реализации функций Ф2-Ф4 («Формулирование планового задания (цели) для ТП», «Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/ клиентов между ТП», «Категоризация клиентов»), которые в существенной степени связаны с использованием инструментов «классического» маркетинга. Необходимо отметить, что эти функции организованы в пределах фрагментарного типа СУП (как и в структуре стихийно-интуитивного типа) на достаточно низком уровне (Табл.2). Также достаточно высок уровень привлекательности (для ТП без соответствующего опыта работы) реализаций функций Ф6-Ф8 («Набор ТП», «Обучение торгового персонала», «Выработка профессиональных навыков у торгового персонала»), величина изучаемого показателя достигает 13-14%. Привлекательность реализации функции Ф5 - «Контроль выполнения планового задания ТП» (реализация Ф51 - «В конце каждого месяца подводятся итоги результатов работы каждого ТП по объему сделанных им продаж и по сумме дебиторской задолженности») находится не на самом высоком уровне (Рисунок 2), достигая 10%.

ТП с опытом работы в «технологичных» СУП могут очень позитивно оценивать входящую в структуру фрагментарного типа СУП реализацию функции Ф5 («Контроль выполнения планового задания», реализация Ф52 «В конце каждого месяца подводятся итоги результатов работы каждого ТП по объему сделанных им продаж и по сумме дебиторской задолженности»), уровень привлекательности которой достигает 21%. Наряду с этой функцией они высоко оценивают привлекательность реализаций функций Ф3 и Ф4 (Ф3 - «Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/ клиентов между ТП», реализация Ф32 «Общая активность ТП должна приносить ожидаемый доход. ТП ведет тех клиентов, с которыми ему удалось наладить взаимоотношения и начать бизнес», Ф4 - «Категоризация клиентов», реализация Ф42 «Усилия концентрируются на тех клиентах, которые уже делают закупки у компании»), показатели привлекательности которых достигают 18% и 17% соответственно (Рисунок 2).

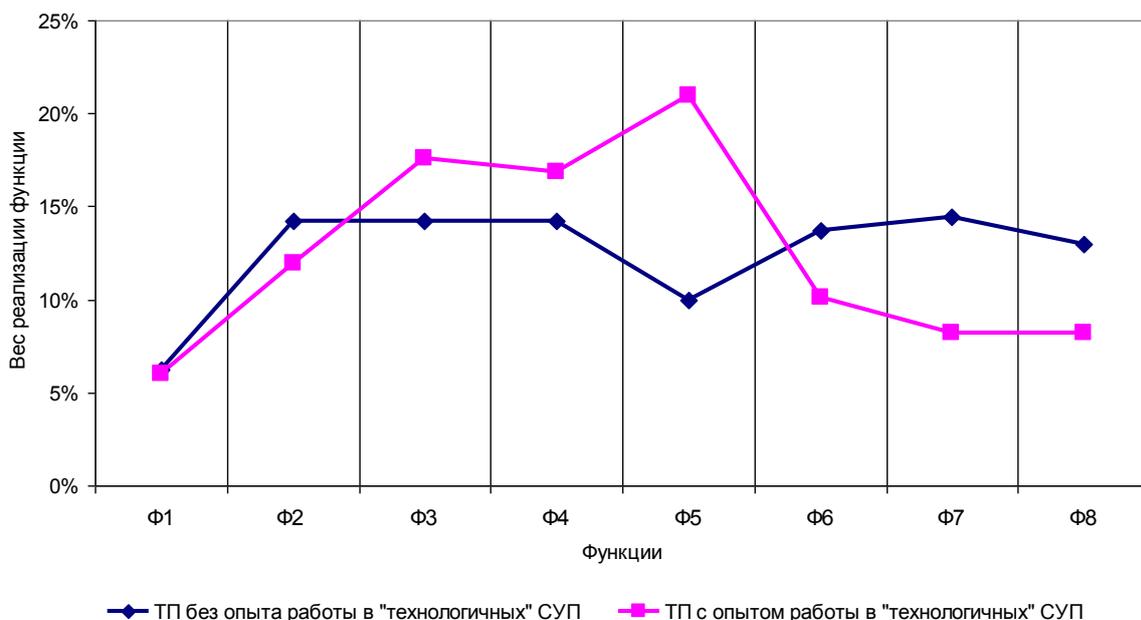


Рис.2. Оценка уровня привлекательности реализации функций СУП фрагментарного типа ТП с опытом и без опыта работы в «технологичных» СУП.

При этом уровень привлекательности реализаций функций Ф6-Ф8 является невысоким, его значения колеблются в диапазоне от 8 до 10%.

Следует также отметить, что привлекательность реализации функции Ф1 («Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом», реализация Ф12 - «Обычно цели ежегодно увеличиваются на 20-35%») ТП с разным опытом работы в «технологичных» СУП рассматривают одинаково – как самую непривлекательную (показатель привлекательности составляет всего 6%).

Анализ оценок привлекательности реализаций функций (СУП) в СУП системно-стихийного типа продемонстрировал, что ТП без опыта работы в «технологичных» СУП отдают предпочтение, как наиболее привлекательным, реализациям двух функций – Ф3 и Ф6 (Ф3 - «Формирование организационной структуры отдела продаж. Распределение территорий/рынков/ клиентов между ТП», реализация Ф33 «Часто ТП приходят в компанию со своими клиентами. Отдел продаж в целом должен приносить ожидаемый доход» и Ф6 - «Набор ТП», реализация Ф63 «Руководители стремятся набирать в отдел продаж людей, имеющих опыт работы в продаже, желательно на близких по структуре рынках»), привлекательность каждой из этих реализаций составляет 19%. Привлекательность реализаций остальных функций Ф1-Ф2, Ф4-Ф5, Ф7-Ф8 этой категорией ТП оценивается приблизительно на одном уровне (рисунок 3), от 8 до 13%.

Самыми непривлекательными (величина изучаемого показателя достигает всего 8%) являются реализации функций Ф2 (Ф23 – «Обычно формулируются цели по продаже конкретных количеств нескольких ключевых продуктов (в месяц), цели по остальным продуктам - в виде общей суммы денег») и Ф4 (Ф43 «В отдельную группу выделяются крупные холдинговые компании, в которых решения о закупках принимаются с участием нескольких руководителей»).

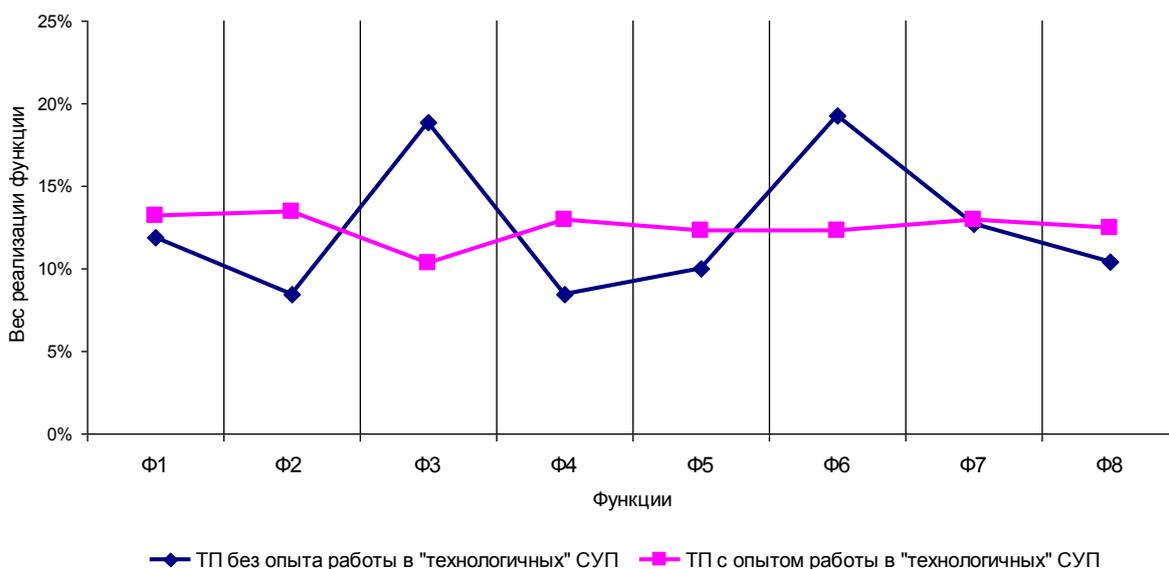


Рис.3. Оценка уровня привлекательности реализации функций СУП системно-стихийного типа ТП с опытом и без опыта работы в «технологичны» СУП.

ТП с опытом работы в «технологичны» СУП воспринимают привлекательность реализаций практически всех функций (кроме Ф3 - «Формирование организационной структуры отдела продаж Распределение территорий/рынков/ клиентов между ТП») на одном уровне, составляющем 12-13%. Привлекательность реализации функции Ф3 (Ф33 - «Часто ТП приходят в компанию со своими клиентами. Отдел продаж в целом должен приносить ожидаемый доход») составляет 10%.

В «технологичны» СУП структурно-технологического типа ТП без опыта и с опытом работы в «технологичны» СУП оценивают привлекательность реализаций всех функций приблизительно на одном уровне (рисунок 4), величина соответствующего показателя колеблется в пределах от 10 до 13%. Причем, оценки ТП с опытом работы в «технологичны» СУП являются более равномерными, составляя 12-13%. В то же время для упомянутых выше двух групп ТП общая привлекательность структурно-технологического типа СУП находится на различном уровне (таблица 3).

ТП без опыта работы в «технологичны» СУП отдают наибольшее предпочтение реализации функции Ф1 («Формулирование планового задания (цели) для отдела продаж в целом», реализация Ф14 «Цели формулируются с учетом тщательно просчитанного прогноза развития рынка, на котором работает компания»), величина изучаемого показателя по которой достигает 16%. Привлекательность данной реализаций в нетехнологичных СУП (стихийно-интуитивного и фрагментарного типов), находится для этих ТП на самом низком уровне (величина изучаемого показателя достигает лишь 6%).

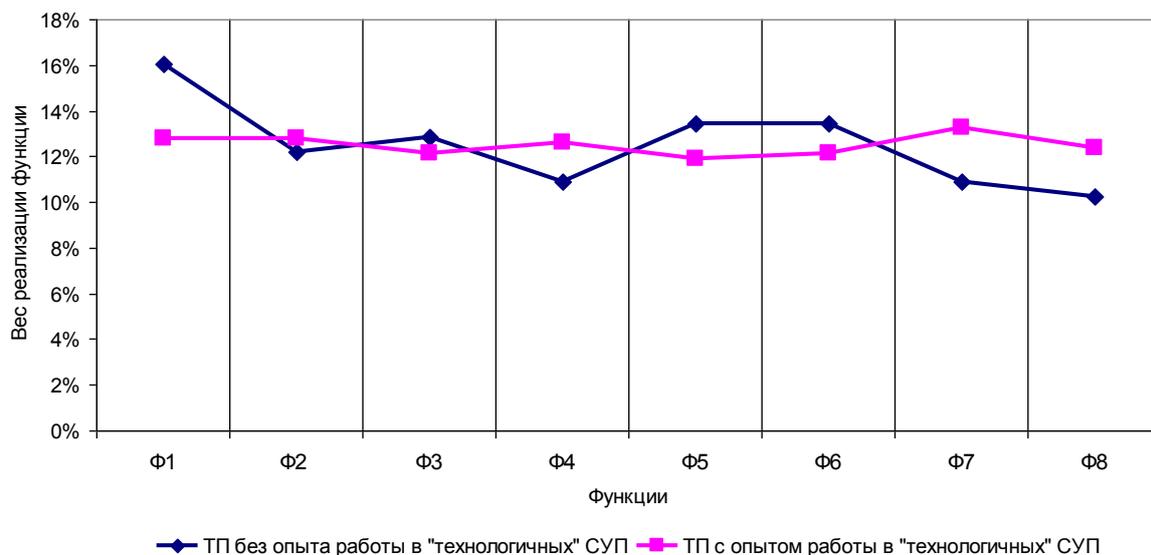


Рис.4. Оценка уровня привлекательности реализации функций СУП структурно-технологического типа ТП с опытом и без опыта работы в «технологичных» СУП.

Полученные результаты указывают на достаточно высокую привлекательность входящих в состав «нетехнологичных» СУП низкоуровневых реализаций функций СУП для ТП без опыта работы в «технологичных» СУП. То есть, в подобных компаниях имеет место чаще всего спонтанно сформировавшаяся система «внутриорганизационного маркетинга», которая одновременно формирует и стимулирует приверженность торгового персонала работе в условиях «нетехнологичной» СУП, построенной на низкоуровневых реализациях функций. Опыт практической работы показывает, что подобные сотрудники (без опыта работы в «технологичных» СУП) представляют собой основную часть персонала отдела продаж в компаниях, эксплуатирующих «нетехнологичные» СУП. Это дает основание думать о потенциальных трудностях, с которыми должен столкнуться менеджмент, пытаясь начать трансформацию «нетехнологичных» типов СУП в «технологичные». К дополнительным трудностям можно отнести и то, что работающие в условиях «нетехнологичных» типов СУП представители воспринимают организованные на низком уровне функции СУП Ф2-Ф4 (имеющие самое прямое отношение к «классическому» маркетингу, на котором должна строиться все управление продажами на многих рынках) очень позитивно. Приведенные соображения в определенной степени подтверждают Гипотезу 5.

В целом, в многочисленных исследованиях продемонстрировано позитивное влияние реализации программ внутриорганизационного маркетинга на уровень трудовой мотивации сотрудников и их лояльность компании [8; 9; 10; 11; 12]. В некоторых исследованиях [13] даже обнаружено позитивное влияние элементов внутриорганизационного маркетинга не только на результаты направленной на привлечение клиентов работы персонала и степень его (персонала) образованности, но и на уровень прибыльности работы компании. В то же время, проведенное другими зарубежными авторами [14] сравнительное изучение важности ряда ключевых факторов успеха на одном из рынков продемонстрировало более высокую значимость таких элементов, как идентификация целевого рынка, анализ внешней среды ведения бизнеса и разработка комплекса маркетинга – по сравнению с внутриорганизационным маркетингом. Эти результаты подтверждают наше мнение о некоторой «первичной роли» инструментов «классического» маркетинга в создании современной эффективной СУП. Использование подходов «классического» маркетинга (в рассматриваемом случае - в рамках реализации функций Ф2-Ф4) должно «заложить основу» СУП в виде идентификации целевых групп клиентов, разработки плановых заданий, разбитых по группам продаваемых продуктов, а также формулирования стандартов категоризации клиентов. Оставшиеся функции (исключая функцию Ф1, в значительной степени связанную с Ф2) должны быть «выстроены» вокруг выбранных реализаций функций Ф2-Ф4. Инструменты внутриорганизационного маркетинга целесообразно начать использовать после формирования функциональной структуры СУП.

При отсутствии в «нетехнологичных» типах СУП стандартов выбора/категоризации клиентов, а также сформулированных по группам продаваемых продуктов плановых заданий, ТП организуют свою деятельность на основе своих предпочтений, которые, в части выбора клиентов, часто сводятся к реализации стремления к комфортному общению с клиентами [15]. В научной литературе можно встретить и другие указания

на негативные последствия расширения полномочий рядовых сотрудников, в частности, в процессе реализации маркетинга взаимоотношений [16]. Целесообразность установления стандартов имеет место и при формировании системы внутриорганизационного маркетинга [17], что может поставить руководство компании перед необходимостью преодоления сопротивления персонала нововведениям [18].

Анализ результатов проведенного исследования дает возможность сформулировать следующую последовательность этапов трансформации низкоуровневой СУП в ее «технологичный» аналог:

1. Повышение уровня осведомленности руководителей отдела продаж и отдела маркетинга в вопросах организации работы на современных рынках и «классического» маркетинга в целом (в идеальном случае в качестве одного из элементов процесса обучения используется стажировка в отделах продаж и маркетинга с современным уровнем организации работы).
2. Проведение необходимых маркетинговых исследований, идентификация целевых групп клиентов/потребителей, формулирование плановых заданий по группам продаваемых продуктов, разработка стандартов категоризации клиентов.
3. Повышение уровня осведомленности руководящего состава отдела продаж и руководителя отдела маркетинга в технологиях управления работой (менеджмента) отдела продаж на современных рынках (в идеальном случае в качестве одного из элементов процесса обучения используется стажировка в отделе продаж с современным уровнем организации работы).
4. Развертывание функций набора/обучения торгового персонала на основе использования современных технологий.
5. Разработка категоризации локальных рынков, детализация плановых заданий для каждого ТП, разработка системы контроля активности торгового персонала и результатов его деятельности.
6. Разработка системы внутриорганизационного маркетинга, ориентированной на формирование высокой приверженности торгового персонала формируемому типу СУП. Борьба с попытками противодействия проводимой трансформации со стороны части торгового персонала, по разным причинам не готового к переменам.

#### Список литературы

1. Anderson E. Strategic implications of Darwinian economics for selling efficiency and choice of integrated or independent sales forces. *management science* Vol. 34. No. 5. May 1988, p. 599-618.
2. Кузнецов И.Н. Управление продажами: Учебно-практическое пособие. 2-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 492 с.
3. Баркан Д.И. Управление продажами. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2007. - 908 с.
4. Ароян Н.М. Эффективность различных типов систем управления продажами в российских предпринимательских компаниях. *Управление Экономическими системами, Маркетинг (60) УЭКС 12/2013*. Режим доступа <http://www.uecs.ru/marketing/item/2634-2013-12-17-09-38-49>.
5. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Идентификация типов систем управления продажами на современных российских рынках. *Управление экономическими системами, 2013 г. Предпринимательство (55) УЭКС, 7/2013*. Режим доступа <http://www.uecs.ru/predprinematelstvo/item/2230-2013-07-03-10-57-24>.
6. Новаторов Э.В. Аудит внутреннего маркетинга методом анализа «важность-исполнение». *Электронный ресурс, URL: http://hr-portal.ru/article/audit-vnutrennego-marketinga-metodom-analiza-vazhnost-ispolnenie*. Прочитано 02.04.2014.
7. Димитриади Н.А., Ароян Н.М. Модели управления продажами в современном российском бизнесе: резервы повышения эффективности. *Инженерный Вестник Дона - Номер 1, 2013 г.* Режим доступа <http://ivdon.ru/magazine/archive/n1y2013/1491>.
8. Quing Y. How internal marketing can cultivate psychological empowerment and enhance employee performance. *Social behavior and personality, 2013, 41(4), p. 529-538*.
9. Chang Ch.-Ch., Tseng R.-H., Chen Ch. The moderating role of online community participation in the relationship between internal marketing and organizational citizenship behavior. *Social behavior and personality, 2012, 40(10), p. 1725-1738*.
10. Tsai Y., Wu Sh.-W. Using internal marketing to improve organizational commitment and service quality. *Journal of Advanced Nursing, 2011, p. 2593-2604*.
11. Barnes B.R., Morris D.S. Revising quality awareness through internal marketing: an exploratory study among French and English medium-sized enterprises. *Total quality management, Vol. 11, Nos. 4/5&6, 2000, p. 473- 483*.
12. Bashir S., Ramay M.I. Determinants of Organizational Commitment

13. A Study of Information Technology Professionals in Pakistan. Journal of Behavioral & Applied Management. Jan2008, Vol. 9, Issue 2, p.226-238.
14. Turkoz I., Akyol A. Internal Marketing and Hotel Performance. Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research, 2008, Volume 19, Number 1, pp. 149-177.
15. Tung J. Key success factor in implementing marketing strategies in tourism industry. Pak. J. Statist. 2012 Vol. 28(5), p. 645-651.
16. Димитриади Н.А. Реализация предпринимательского проекта в современной России. Ростов-на-Дону, Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2009. - 196 с.
17. Мосеева Г.В. Маркетинг взаимоотношений: клиенты, поставщики и конкуренты. Современные технологии управления, 2012, № 16, с. 27-31.
18. Яшкова Е.В., Перова Т.В. Внутренний маркетинг как эффективный механизм обеспечения конкурентоспособности организации. Вестник Чувашского университета, 2013, №2, с. 349-353.
19. Калтыга Д.М. Внутренний маркетинг как современный инструмент управления. Бюллетень научных работ брянского филиала МИИТ, 2013, №1 (3), с. 64-67.

## **СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА**

## **СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

### **ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ**

**Огай О.А.**

Московский финансово-промышленный университет «Синергия», г.Москва

За последние годы операционный менеджмент приобрел огромное значение для бизнеса. В настоящее время бизнес-образование предполагает обязательное ознакомление специалистов с современными методами управления операциями и процессами. Современные требования к обновлению бизнеса, повышению качества продукции, быстро изменяющимся условиям конкуренции, а также общий взгляд на проблемы управления свидетельствует о том, что правильное управление операциями является необходимым условием для успешной работы и выживания любой компании.

Операционный менеджмент обеспечивает эффективность управления и оценки различных административных и производственных процессов. Перед современным менеджером в производстве стоит, в первую очередь, задача принятия решений, нацеленных на оптимизацию процесса производства.

Операционный менеджмент - важнейший модуль программы MBA, направлен на обеспечение эффективного создания потребительских ценностей для клиентов сервисными и производственными компаниями. В настоящее время возрастает роль и значение операционного менеджмента в компаниях. Многие специалисты и менеджеры изучают концепции и методы операционного менеджмента, применяемые для достижения интенсивности производственных и сервисных операций в компаниях мирового класса. Это научное направление для тех, кто принимает непосредственное участие в процессе производства продукции или предоставления услуг. Подобно маркетинговому и финансовому менеджменту операционный менеджмент представляет собой область бизнеса с явно выраженными управленческими функциями. Знание сущности операционного менеджмента обеспечивает систематический подход к оценке различных организационных процессов, эффективность оценки различных административных и производственных процессов. Концепции и методы операционного менеджмента широко применяются в управлении различными функциями бизнеса.

Операционный менеджмент (Operations Management) – это деятельность, связанная с разработкой, использованием и усовершенствованием производственных систем, на основе которых производятся основная продукция или услуги компании. Операционный менеджмент - это деятельность по управлению процессами преобразования переработки материалов в готовый продукт и поставки этого продукта покупателю. Общие функции операционного менеджмента - это планирование, организация процессов, мотивация и контроль.

Оперативное управление, регулирование (operating management) – процесс практического воплощения планов в каждой из областей деятельности. Оно включает: анализ отклонений от плановых заданий, корректирование и осуществление организационно-технологических, экономических и технических решений, обеспечивающих своевременное и эффективное достижение заданных целей компании.

Операционный менеджмент представляет собой сферу деятельности, в которой наука управления людьми объединяется с различными способами и направлениями использования новейших технологий. Она заключается в эффективном и рациональном управлении любыми операциями, имеющими ключевое значение для клиентов и организации. Знание основ организационной структуры операционного менеджмента помогает менеджерам лучше понимать принципы деятельности своей организации. Сферы операционного и финансового менеджмента в компании позволяют объединять ряд вопросов по принятию решений, например, покупать ли новое оборудование или нет, расширять производство или изменять место расположения, и т. д.

В настоящее время операционный менеджмент претерпел не только значительные изменения, но и приобрел огромное значение для бизнеса: технологиями и предоставлением высококачественных услуг потребителям.

Развитие любой компании и уровень ее конкурентоспособности в значительной степени зависят от того, насколько удачно организовано ее управление производственными ресурсами. Именно в этом и заключается основная задача операционного менеджмента. Компанию можно рассматривать как структуру операционной системы. Операционная система – это производственно-хозяйственная система, но с четкой производственной ориентацией.

Кроме этого, операционный менеджмент занимается разработкой организационных систем, обеспечивающих максимально эффективное использование материалов, человеческих ресурсов, оборудования и производственных помещений в процессе изготовления продукции или оказания услуг и управление ими. Знание операционного менеджмента необходимо менеджеру любой компании, стремящейся обеспечить высокий уровень корпоративной конкурентоспособности. Каждая компания производит продукцию или услуги, и для обеспечения максимальной эффективности этого процесса, необходимо постоянно знакомиться с новейшими достижениями в этой области.

Знание сущности операционного менеджмента обеспечивает систематический подход к оценке различных организационных процессов. В практике операционного менеджмента при решении реальных задач применяется *аналитический подход*. Он позволяет лучше понимать окружающий мир, независимо от того, о каком именно процессе идет речь: о производстве продукции или оказание услуги. Изучение принципов операционного менеджмента открывает перед специалистом разнообразные перспективы карьерного роста. Место операционного менеджмента в общей модели структуры организации представлено на Рисунке 1.

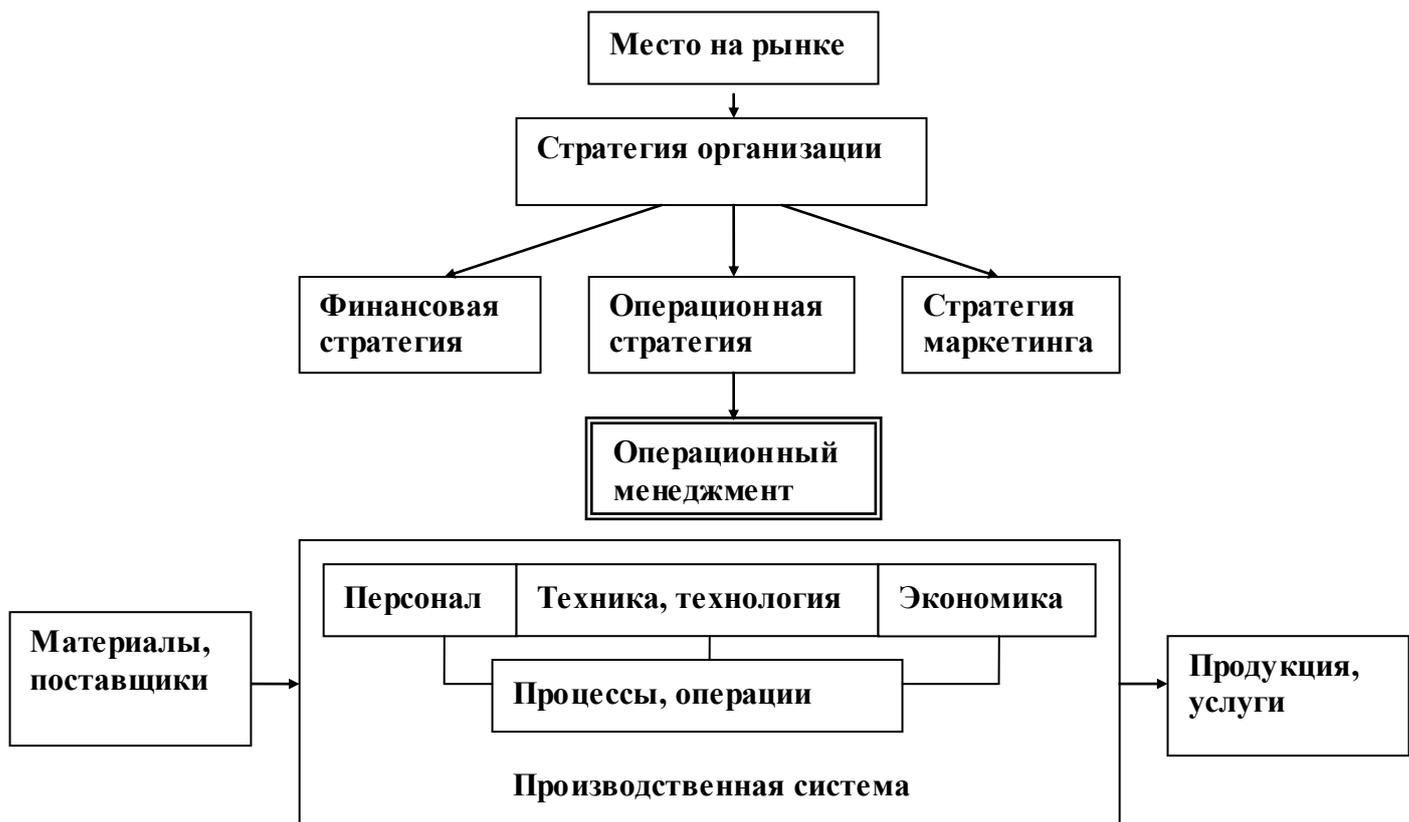


Рис.1. Общая модель структуры организации.

Организацию можно рассматривать и как структуру операционной системы. Под системой мы понимаем, совокупность взаимосвязанных компонентов, взаимодействие которых порождает новые качества, не присущие отдельным компонентам.

Подобно маркетингу и финансам, операционный менеджмент представляет собой область бизнеса с явно выраженными управленческими функциями. Примем здесь следующее определение: операционный менеджмент - это деятельность по управлению процессом преобразования переработки материалов в готовый продукт и поставкой этого продукта покупателю.

Операционный менеджмент обеспечивает эффективность управления и оценки различных административных и производственных процессов, а также эффективное создание потребительских ценностей для клиентов с сервисными и производственными компаниями. Понятие «операции», включает не только производство товаров (предметов), но и оказание услуг. Операция - производство предметов (личного или производственного потребления), выполнение подрядных работ и оказание услуг (бытовых, информационных, туристических), осуществление торговых операций и т. д.

Операции – есть «процесс, метод или ряд действий, главным образом практического характера» (Collins English Dictionary, 1986). Исходя из этого определения, операция есть неотъемлемый атрибут любого вида человеческой деятельности, которому свойственны организованность и продуктивность. Отсюда можно заключить, что все организационные функции есть операции, и что всякая управленческая деятельность включает в себя операционный менеджмент.

Операционный менеджмент обеспечивает эффективность управления и оценки различных административных и производственных процессов, а также создания потребительских ценностей для клиентов сервисными и производственными компаниями.

Операционная функция – это основа основ любой организации, она взаимодействует со всеми остальными функциями. Кадры и закупки можно рассматривать как сервисные функции по отношению к основным операциям (то есть как услуги), в то время как финансы не только представляют услугу, но выполняют контролирующую функцию. На уровне операционной функции все решения, связанные с управлением, можно подразделить:

- на стратегические (долговременные, 2-5 лет);

- на тактические (промежуточные, на год, квартал);
- на оперативные (кратковременные, на смену, неделю, месяц).

Следует разделить принимаемые решения по следующим видам. См. Табл.1.

Таблица 1

Область принимаемых управленческих решений

Область стратегических решений	Область тактических решений
Конструкция товара; Структура и содержание процесса; Выбор местоположения Человеческие ресурсы; Поставки.	Запасы; Составление расписаний; Управление качеством; Технология; Надежность и ремонт оборудования

На практике операционным менеджерам нужно быть готовым и к принятию решений в совершенно неопределенной и непредсказуемой обстановке. Следует помнить, что общие функции операционного менеджмента те же, что и для общего менеджмента - это планирование, организация процессов, мотивация и контроль.

#### Список литературы

1. В.В.Володин, О.А. Огай, Ю.В. Нефедов. Операционный менеджмент: учебное пособие.- М.: Market DS, 2008.
2. Чейз Р., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р. Производственный и операционный менеджмент. 8-е изд. М. Издательский дом «Вильямс», 2004. - 691с.

## СЕКЦИЯ №14.

### ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

## СЕКЦИЯ №15.

### ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

## СЕКЦИЯ №16.

### СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

#### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ КОРМОПРОИЗВОДСТВА АПК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Ситников Н.П.**

ФГОУ ВПО «Вятская Государственная сельскохозяйственная академия», г.Киров

Аграрные преобразования отечественного АПК в условиях вступления в ВТО, в значительной степени зависят от темпов и масштабов развития региональных агропромышленных комплексов, на основе использования современных инструментов управления, важнейшим из которых является разработка отраслевых стратегий.

Особое место при этом отводится формированию стратегического видения, миссии и целевых показателей стратегий основных подотраслей сельскохозяйственного производства. Известные стратегии, не всегда ясно определяют предпочтительные направления деятельности, являются сбалансированными по целям и ресурсам, опираются на ключевые факторы успеха.

Кировская область, имея развитую промышленность, не уступает многим регионам в продуктивности и эффективности производства аграрной продукции.

В области на долю АПК приходится около 10% валового регионального продукта, сельскохозяйственной деятельностью охвачены все муниципальные образования. Важнейшей подотраслью АПК региона является

животноводство, удельный вес которого в продукции сельского хозяйства составляет 85,5%, а его основой является молочное скотоводство. В течение последнего десятилетия в молочном скотоводстве области достигнуты заметные положительные результаты. Уровень молочной продуктивности в 2013 году по сравнению с 2000 годом вырос с 2514 до 5642 кг на одну голову молочного стада. По уровню молочной продуктивности Кировская область занимает в Приволжском федеральном округе первое место и 9 -е место в Российской Федерации [3].

В ходе наращивания потенциала молочного скотоводства сельскохозяйственные предприятия области в течение последних лет приобретали высокопродуктивный скот из-за рубежа, строили новые фермы, внедряли современные технологии содержания животных.

Одной из главных причин возникших проблем в молочном скотоводстве является серьёзное отставание кормопроизводства от роста технической и технологической базы, генетического потенциала животных.

Кормопроизводство в Кировской области существует в формах, сложившихся в конце XX века. Структура кормовой базы неустойчива и имеет существенные колебания по годам. При этом обеспеченность одного животного энергией кормов возрастает.

В последние годы при заготовке сенажа увеличивается его доля, приготовленная в полимерной плёнке. Если в 2008 году она составляла 83 процента, то в 2013 году – 87 процентов. Сокращаются объёмы силоса, заготавливаемого с использованием химических консервантов, при этом возросли объёмы заготовки силоса в полимерной плёнке с 72 процента в 2008 году до 78 процентов в 2013 году.

В сложившихся условиях основным направлением решения комплекса проблем в работе агропромышленного комплекса области является формирование стратегии развития кормопроизводства на основе эффективного трансферта инновационных технологий, от их разработчиков – специализированных НИИ, вузов, передовых хозяйств к потенциальным пользователям – сельскохозяйственным предприятиям [1].

Комплексное решение существующих проблем в сельскохозяйственном производстве предполагает формирование региональной стратегии, с учётом существующих федеральных стратегий и государственных программ.

Из возможных вариантов базовых стратегий развития, связанных с изменением состояния продукта, технологий, рынка и их комбинаций наиболее приемлемой является стратегия концентрированного роста, в основе которой – изменение и совершенствование продукта.

Выбор стратегии развития предполагает глубокий анализ существующей стратегии и её проблем, изучение внешней и внутренней среды, определение направлений и видов деятельности, окончательное формирование и всестороннюю оценку.

Ключевым вектором стратегии концентрированного роста, определяющим состав и направление инновационного развития в кормопроизводстве, является формирование и реализация современной адаптивной системы селекции кормовых культур в рамках биогеоэкологического подхода, который предъявляет новые требования к используемой технике и операционным параметрам используемых технологий [2].

Создание системы сортов осуществляется на основе широкого использования генофонда культурной и природной флоры, биотехнологии, иммунитета и биогеоэкологии.

Однако разработанные в государственном секторе новые сорта кормовых растений не в полной мере используются сельскохозяйственными производителями. Это относится к целому ряду селекционных разработок.

Например, достижения фитогенетической селекции. Это – один из перспективных подходов в селекции, ориентированный на использование фитогенетических эффектов, возникающих в процессе взаимодействия различных видов, либо различных генотипов в процессе формирования кормовых агрофитоценозов и агроэкосистем.

Особое внимание при формировании стратегии развития кормопроизводства должно уделяться обновлению техники и использованию современных технологий заготовки кормов.

В настоящее время учёными ВНИИ кормов разработаны и усовершенствованы технологии заготовки объёмистых кормов (сена, сенажа, силоса) с целью повышения их качества на 15-25 %. Для обеспечения полноценного кормления КРС современные корма должны иметь среднюю энергетическую питательность не менее 10 МДж ОЭ (0,80 кормовых единиц) в 1 кг сухого вещества, вместо 8,4-8,6 МДж ОЭ в настоящее время, а содержание сырого протеина выше 14 процентов.

Современная кормозаготовительная техника позволяет проводить раннее скашивание кормовых культур в короткие сроки, их предварительное подвяливание, измельчение до необходимых параметров и герметизацию. В результате резко возрастает качество кормов и содержание в кормах обменной энергии, что приводит к росту продуктивности животных и экономической эффективности производства.

Использование новой техники на полях даёт возможность экономить горюче-смазочные материалы на 20-35 процентов, эксплуатационные затраты снижаются в 1,5 – 1,8 раза.

Стратегия развития кормопроизводства должна предусматривать переход к адаптивному кормопроизводству на уровне региона, в рамках региональной аграрной политики, так как это является важнейшим фактором интенсификации животноводства, сохранения, улучшения и эффективного использования земли. Особенно это актуально при существенных изменениях погоды, наблюдаемые в последние годы, когда становятся очевидными глобальное, региональное, локальное потепление, неустойчивость климата и его непредсказуемость. Увеличиваются температура воздуха и суммы температур за вегетационный период, возрастает продолжительность вегетационного периода, меняется количество осадков.

Научное обеспечение стратегии развития кормопроизводства в Кировской области возможно при создании современного инновационного процесса, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Разработка и принятие стратегии развития кормопроизводства в значительной мере определяется позицией органов регионального управления, деятельность которых должна быть направлена на создание условий и повышение эффективности функционирования агропромышленного комплекса. Именно органы власти на местах должны сформировать механизм реализации стратегического выбора, обеспечить его эффективное функционирование.

Основными компонентами организационно-экономического механизма поддержки стратегии развития кормопроизводства должны стать организационный, экономический, правовой и информационный блоки, с формированием доступной базы данных.

В результате реализации стратегии развития кормопроизводства АПК Кировской области будут решены основные проблемы, сдерживающие рост объёмов производства сельскохозяйственной продукции и экономическую эффективность аграрного сектора. Это, безусловно, повышает конкурентоспособность отечественных сельскохозяйственных производителей, позволяет безболезненно проводить импортозамещение на рынке животноводческой продукции, обеспечивая продовольственную независимость и безопасность, в рамках Концепции долгосрочного развития Российской Федерации.

#### **Список литературы**

1. Ситников Н.П. Многофункциональность сельского хозяйства в стратегии развития АПК России. Глобализация и глобальная экономика России: тенденции, возможные стратегии и риски. – М.: ВИАПИ им. А.А.Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2011. №16. С. 49-51.
2. Ситников Н.П. Проблемы и информационные технологии в управлении кормопроизводством. Информатизация в АПК: состояние, тенденции, перспективы. – М.: ВИАПИ им. А.А.Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2012. №17. С. 104-106.
3. Показатели развития агропромышленного комплекса в январе-декабре 2013 года: стат. бюл. – Киров: Террит. орган Федер. службы гос. статистики по Кировской обл., 2014. – 144 с. ил.

## **СПЕЦИФИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ УСЛУГ**

**Соколова Г.В.**

НИЯУ МИФИ, г.Москва

Анализ среды компании начинается с описания характеристик отрасли и оценки ее привлекательности. Отправным моментом в оценке может служить диагностика компетенций компаний на соответствие профилю отраслевых компетенций. Рассмотрим особенности деятельности в сфере услуг, предоставляемых корпоративным клиентам (B2B), влияющие на профессиональные требования к ведению бизнеса. Этот сегмент деятельности связан, например, с рекрутментом и консалтингом, описывается следующими характеристиками. Во-первых, спрос на услуги указанной сферы является производным и высокоэластичным по доходам клиентов, что порождает высокую зависимость от общей экономической конъюнктуры и фазы жизненного цикла ведущих отраслей экономики. Обращение собственников за внешней помощью случается, чаще всего, в тех случаях: когда с бизнесом все плохо и нужны новые свежие идеи и силы для его реанимации; когда рост бизнеса таков, что компания не успевает сама «закрывать» все направления; когда у компаний наступает стабилизация, и

отдельные работы выгоднее отдать на аутсорсинг. Естественным следствием являются высокие риски операционной деятельности и значительная волатильность основных показателей

Ключевой компетенцией, определяющей конкурентоспособность организации в сфере B2B, можно считать профессионализм. В этом типе бизнеса все строится вокруг конкретных людей, а репутация компании деловых услуг основывается только на квалификации ее ведущих сотрудников. Примером этого является множество фирм в юридической, консалтинговой и PR практике, которые носят личные имена своих создателей. Компания-клиент обращается в компанию такого типа в первую очередь именно потому, что через нее можно получить доступ к лучшим специалистам на более выгодных условиях, чем при принятии их на работу в свой собственный штат. Кроме того, повседневно сталкиваясь с задачами многочисленных клиентов в своей профессиональной сфере, эти специалисты приобретают такой разнообразный опыт, который может во многом превосходить опыт сотрудников, работающих «в штате» компании-клиента. Именно поэтому профессиональная команда является основной ценностью компании, оказывающей деловые услуги.

Комфортная среда работы и высокая плата за труд – ключевой фактор сохранения бизнеса в долгосрочном периоде. Жесткие регламенты и принудительное разделение функций в этом типе бизнеса не всегда работают. Наоборот, специалисты должны становиться все более «нестандартными», имеющими уникальное сочетание навыков и знаний. В компаниях обычно много ненормированной работы, которая требует усилий всего коллектива, а без созданной командной атмосферы и справедливого учета усилий часто невозможно удерживать стабильность результата в продолжительных промежутках времени. Профессионализм – это не успешная реализация одного проекта, а стабильность результата. Чтобы удерживать команду «в сохранности», на этом рынке самые успешные организации должны очень высоко оценивать работу сотрудников.

Одним из главных конкурентных преимуществ, является уникальность решений, зачастую пре дьявляемая клиентами как стартовый пункт в сотрудничестве. Какой бы типовой ни казалась поставленная перед подобной компанией задача, от клиента к клиенту в сфере B2B она всегда различается по вполне тривиальным причинам: абсолютно одинаковых клиентов не существует и потому, что оценивают решение не измерительные приборы, не системы, а люди, и критерии оценки качества которых крайне субъективны.

Цена решений и продуктов часто определяется уровнем платежеспособности клиента, а не усредненными затратами работ, как в сфере B2C или на потребительских рынках, где есть продукты-аналоги, благодаря которым можно сравнивать цены. В профессиональных услугах ценообразование на уникальные решения основывается практике комиссионных платежей, привязанных к определенным характеристикам услуги.

Ориентация на долгосрочные контракты определяет расстановку акцентов в сфере коммуникаций: реклама и рассылка стандартных предложений, публичные выступления и комментарии специалистов компании в профессиональных СМИ – не лучшие маркетинговые ходы в этой сфере бизнеса. Личные долгосрочной коммуникации, история успешных проектов, и рекомендации клиентов составляют основные каналы продвижения услуг.

Вторым шагом после определения профиля компетенций является оценка привлекательности сферы деятельности на основе анализа стоимостных показателей бизнеса с использованием экспертных оценок, включающих количественные и качественные параметры. Ниже представлены итоги расчетов, сделанных по опубликованным в печати данным (Чернов, 2008). Тестируемая методика предлагает экспертные оценки по десятибалльной шкале следующих критериев:

1. темпы роста выручки за 10 лет;
2. масштабные инвестиции в основные фонды (для производства) или в инфраструктуру услуг;
3. прибыльность за 10 лет;
4. напряжение конкурентных сил в отрасли;
5. качество внутрифирменного управления (качество стратегии, профессионализм менеджмента, воплощение стратегии);
6. роль коррупции в отрасли (как на уровне регуляторов отрасли, так во взаимодействии предприятий отрасли с поставщиками и клиентами);
7. роль государственного протекционизма в отрасли;
8. удовлетворенность клиентов качеством продукции/услуг или соотношение цены и качества товаров или услуг; соотношение «российски» цен к общемировым;
9. прозрачность бизнеса, корпоративное управление, капитализация и акционерные отношения;
10. всероссийский охват предложением продукта/услуги;
11. борьба с импортом; в т.ч. национальный капитал контролирует отрасль или иностранный;
12. международная экспансия бизнеса;

13. уровень дифференциации (выпуск продукции вторичного передела для промышленности или новые нестандартные решения для сферы услуг);
14. использование всех возможностей рынка;
15. уровень инноваций и технологических решений;
16. качество маркетинговых коммуникаций с клиентами и партнерами;
17. роль выгодной внешней конъюнктуры.

В ходе тестирования проведена выборка по отраслям, схожим по типу бизнеса, рассчитаны средние показатели по кластеру услуг для В2В в целом, выделен лидер сегмента и комплекс организаций, наиболее близко соответствующий профилю компаний, осуществляющих сервисные услуги. На Рисунке 1 представлены оценка основных критериев, составляющие интегрированную оценку отрасли и профиль привлекательности отрасли по этим компонентам. На основе проведенных расчетов сформулированы следующие выводы:

- лидер отрасли (бенчмарк) – телекоммуникации, имеет разброс оценки параметров в диапазоне 3-10; интегральная оценка привлекательности – 132 балла, средняя оценка – 7,8.
- весь кластер услуг В2В (за исключением телекоммуникаций) имеет разброс оценок параметров в диапазоне 3-7; интегральная оценка – 77 баллов, средняя оценка – 4,5.
- сервисные услуги В2В находится в диапазоне оценок параметров от 2 до 7; интегральная оценка – 44 балла, средняя оценка – 2,6.

Таким образом, экспертные оценки характеризуют слабую отраслевую привлекательность с точки зрения эффективности ведения бизнеса и результативности, выражающейся в экономических показателях. В кластере услуг В2В средний балл уступает средне рыночному показателю и в три раза хуже, чем у лидера сегмента.

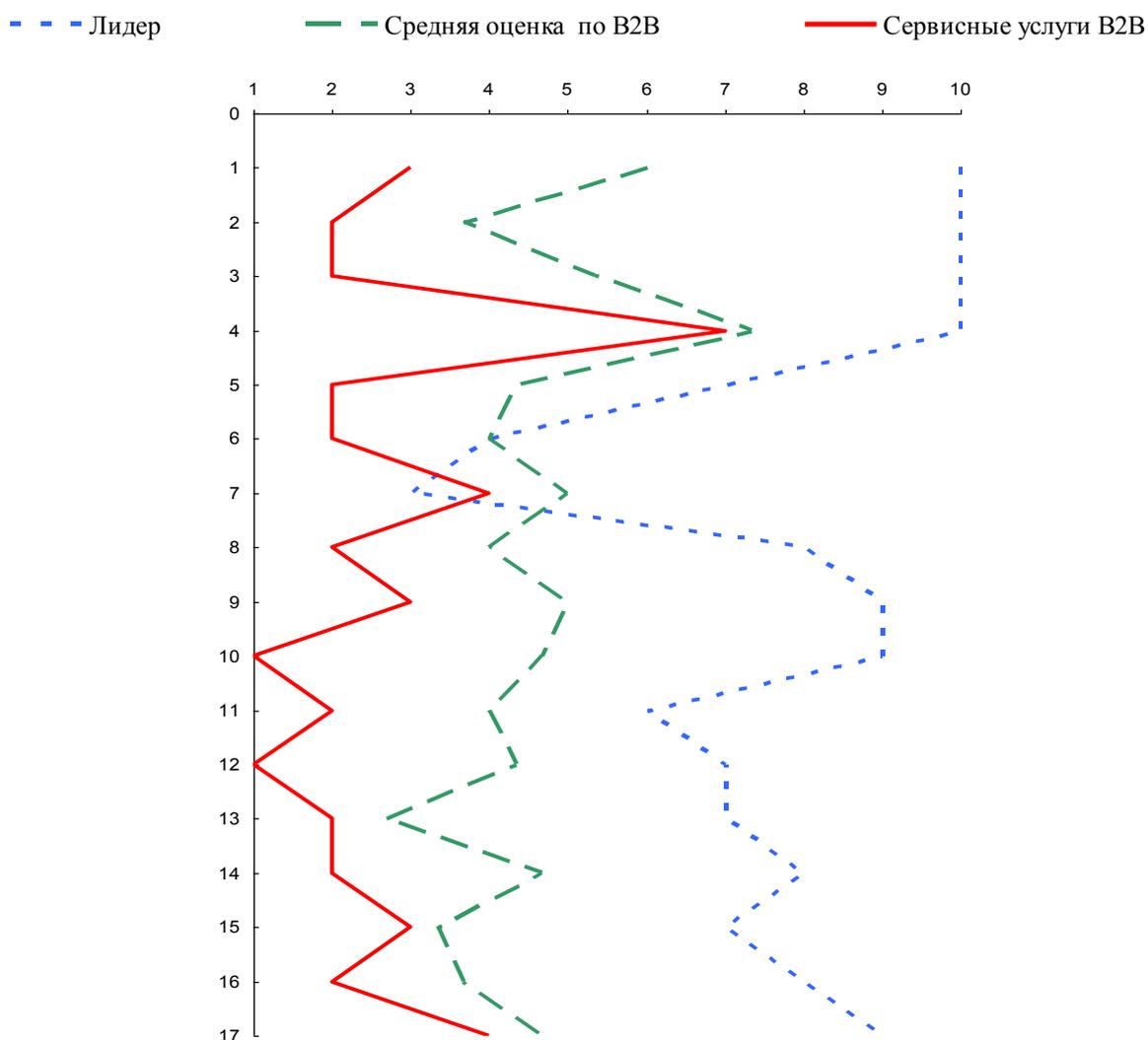


Рис.1. Профиль привлекательности отрасли

Данный анализ позволяет сформировать понимание отраслевой специфики, сформулировать реальные ожидания от деятельности и наметить направления ее совершенствования с точки зрения усиления компетенций, имеющих принципиально важное значения в конкурентной среде.

#### **Список литературы**

1. Чернов Д. Волна: или Как управлять корпоративными коммуникациями в России, когда всё меняется: Wisemen Business Education, 2008

### **СЕКЦИЯ №17.**

#### **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

### **СЕКЦИЯ №18.**

#### **ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

##### **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Гумеров М.Ф.**

Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, г.Казань

Современные экономические реалии делают вызов хозяйствующим структурам всех типов, связанный с необходимостью повышения качества производимых и реализуемых ими продуктов и услуг, оптимизации денежных потоков и совершенствования технологий хранения и обработки информации. При этом само собой разумеется, что основная ответственность за развитие всех указанных направлений ложится на плечи менеджеров организаций. В то же время объективным является тот факт, что в сфере менеджмента сегодня по-прежнему существует большое количество нерешенных проблем. По мнению И.Н. Дрогобыцкого, главная среди них – это сохраняющийся разрыв между теорией и практикой данной сферы деятельности. Потому что, с одной стороны, в настоящее время накоплен большой объем теоретических разработок в области менеджмента, однако с другой стороны, развитие самих объектов управления, т.е. экономических систем различных типов, характеризуется сегодня наличием многих негативных тенденций [1]. И.Н. Дрогобыцкий, так же как И. Адизес, на которого он преимущественно ссылается в своей работе, видит главную причину данного явления в том, что в подавляющем большинстве экономических систем в настоящее время по-прежнему сохраняется индивидуальный, единоличный характер менеджмента. При нем в руках менеджера-одиночки концентрируется вся власть в области, как принятия, так и реализации управленческих решений.

И. Адизес и И.Н. Дрогобыцкий считают, что данная парадигма была ошибочной всегда, с самого момента возникновения экономической и менеджерской наук. И господство данной ошибочной теории есть главная причина всех проблем в области менеджмента, которые сопровождают человечество вот уже не одно столетие.

Хотелось бы добавить, что в современных условиях практическая реализация данного подхода приводит к еще большим проблемам и кризисным ситуациям, потому что уровни сложности современных экономических систем в разы превосходят аналогичные параметры таковых в предыдущие эпохи.

К числу характеристик современной экономики, претерпевших наибольшее усложнение по сравнению с предыдущими эпохами, и, таким образом, составляющим ее феноменологию, относятся:

1. Информация. В 20 в. произошел прорыв в области технологий ее передачи, вследствие чего ее объемы, поступающие в каждую отдельно взятую экономическую систему за определенный интервал времени (день, час и т.д.) сегодня в разы выше, чем это было ранее. По этой причине само современное общество, характеризуемое подобной ситуацией, сегодня, как правило, именуется информационным.
2. Знания. Под ними в настоящей работе подразумеваются сама информация, определенные алгоритмы ее обработки и получаемая в результате выверенная и обработанная информация. Т.к. в современной экономике все большую значимость приобретает обработка не вещественных материалов, а информации, ее сегодня часто называют экономикой знаний.

3. Деньги. Это всеобщий стоимостный эквивалент, без которого не может функционировать ни одна экономика, в т.ч. знаний и информации. Но в ней они приобретают особый характер, потому что со времени Ямайской валютной конференции 1975г. в мире полностью отменено золотое обеспечение денег. Тем самым были сняты все барьеры, связанные с объемами выпуска денег и выбором материалов для их изготовления. В результате сегодня доминирующей формой существования мировой денежной массы становится не артефакты (монеты и банкноты), а виртуальное пространство ЭВМ и телекоммуникаций, т.е. информационная экономика все активнее обеспечивает себя такими же «информационными» деньгами.
4. Условия труда. Не только деньги, но и прочие средства производства в условиях формирования и распространения информационной и знаниевой экономики перемещаются из материальной в виртуальную сферу, что приводит к кардинальным переменам в характере и организации труда большинства членов общества. Работу на больших и сложных машинах в тяжелых для организма условиях им заменяет работа с более эргономичными устройствами обработки информации, которую можно переместить в более комфортные для человека условия – например, домой или даже за город.
5. Человеческий персонал. Все перечисленные выше качественные сдвиги в характере производства и труда в современном обществе приводят к изменениям в сознании и поведении самих людей, труд которых создает экономическую жизнь общества. Рост информационной обеспеченности и интеллектуализации труда современного человека обуславливают его стремление к взаимодействию на равных со всеми остальными членами общества, в т. ч. менеджерами всех уровней, вместо традиционного осознания себя как «пешки» в их руках.

Таковы ключевые факторы, которые должны учитываться при создании современной парадигмы организационного менеджмента.

Гносеологическими инструментами, которые, по мнению автора настоящего доклада, позволят это сделать, являются:

- концепция системного менеджмента, предполагающая рассмотрения каждого управляемого объекта как обособленной в пространстве и относительно устойчивой во времени части окружающего мира, обладающей одновременно свойствами внешней целостности и внутреннего многообразия [2];

- феноменологическая теория познания, в рамках которой элементы системы рассматриваются как сущностные явления – феномены, в аспекте их диалектики, динамики и самоорганизации [3].

В настоящем докладе в качестве одного из этапов адаптации указанных гносеологических подходов к решению методологических проблем организационного менеджмента предлагается обобщенная модель современной экономической системы. Под ней здесь понимается любая организация людских и материальных ресурсов, обменивающаяся с внешней средой любыми формами вещества и/или энергии для поддержания существования как самой себя в целом, так и каждого своего элемента в отдельности.

В основу данной модели, помимо названных выше теоретических концепций, положен также личный опыт работы автора в организациях различного профиля деятельности.

В первом приближении в любой подобной системе, независимо от сферы деятельности, можно выделить семь базовых элементов, каждый из которых обладает собственной феноменологической сущностью, позволяющей разграничивать его с другими:

1) производство продукта – под ним понимается любой материальный или нематериальный феномен, который данная система создает внутри себя и может обменять на феномен, созданный другой системой;

2) реализация продукта – в состав данного элемента можно отнести всю совокупность процессов, которые приводят к обмену произведенных системой феноменов на другие – от начала поиска контрагентов для обмена до момента его свершения;

3) информационные технологии;

4) денежные операции;

5) материально-техническая база

6) персонал

7) аккумуляция знаний.

Модель основывается на предпосылке, что в нее обязательно должны входить элементы, соответствующие 5 выделенным ранее ключевым феноменам современной экономики, к которым добавляются 2 элемента, отвечающие непосредственно за те акты, за счет которых экономическая система существует. Как видно, первые 6 элементов имеют вполне традиционный характер, но к ним предлагается добавить также элемент, отвечающий за аккумуляцию системой знаний для дальнейшего развития – по нашему мнению, это должно быть неотъемлемой частью всех хозяйствующих систем в условиях экономики знаний. В то же время в приведенной

модели отсутствует в качестве самостоятельного элемента управления, но с позиции перехода от индивидуального менеджмента к коллективному, о котором говорилось в начале, это оправдано, т.к. в новой модели управление должно стать результатом совместной работы всех элементов системы в целом.

С этой же точки зрения видится целесообразным для визуализации данной модели использовать не традиционную древовидную схему менеджмента, замыкающуюся в одной точке, обозначающей менеджера-индивида, а схему, выражающую равноправие и равноценность всех элементов системы, их взаимное влияние и обогащение знаниями. Предлагается условно называть ее «Круглый стол» (Рисунок 1).

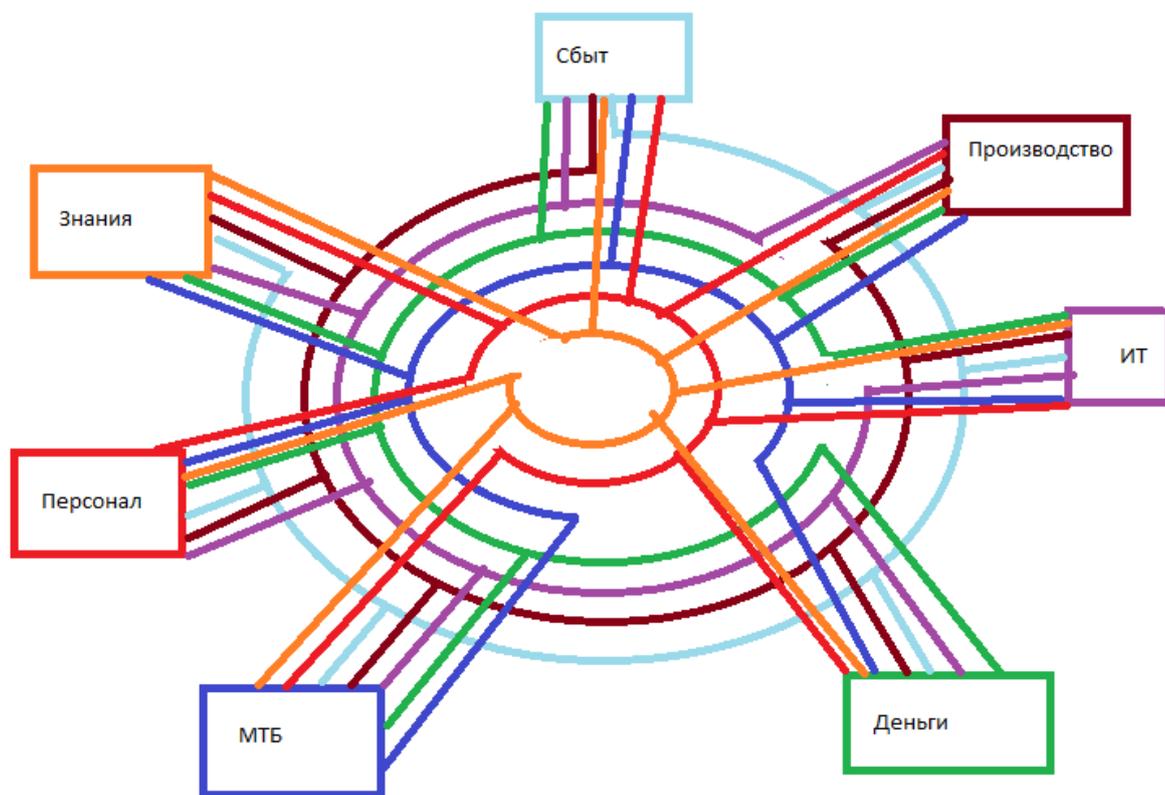


Рис.1. Схема организационного менеджмента «Круглый стол»

Данная графическая модель может стать символьной основой для нового типа организационного менеджмента с большей степенью коллективизации его характера.

Практически он может быть реализован посредством мероприятий двух типов:

- во-первых, сам по себе каждый менеджерский акт должен быть результатом взаимодействия на круглом столе руководителей структурных подразделений организации по описанной выше схеме;
- во-вторых, в периоды времени между совершением менеджерских актов руководители и сотрудники структурных подразделений должны устраивать друг для друга экскурсии в особенности своих направлений работы.

Детали организации мероприятий подобного рода планируется сделать предметом отдельного исследования.

#### Список литературы

1. Дрогобыцкий И.Н. Парадигма организационного менеджмента. – Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». – Тольятти, 2012. - №1(8). С. 43 – 56.
2. Клейнер Г.Б. Системная организация экономики и системный менеджмент. Статья. XII Международная конференция по проблемам развития экономики и общества. Т. 2. М.: ВШЭ, 2012.
3. Герасимова Е.Б. Феноменология анализа финансовой устойчивости кредитной организации: дисс...докт. экон. наук, 08.00.12. – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ. 2007. – 374с.

## **СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

### **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ**

**Макарова А.П., Борисова У.С.**

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, г.Якутск

Анализ основных проблем управления персоналом в организации

Управление персоналом - процесс, который включает в себя целый ряд действий и работ, которые обеспечивают формирование и эффективное использование персонала организации. К ним относятся: выработка кадровой стратегии и кадровой политики, анализ содержания и регламентация работ, планирование потребности в персонале, набор, отбор кадров, адаптация работников, определение заработной платы и льгот, перемещение работников, обучение и повышение квалификации, деловая оценка, планирование карьеры и некоторые другие.

Следует подчеркнуть важную роль личностных качеств специалистов. Социальная работа является разновидностью деятельности по поводу помощи людям. Поэтому важным признаком, характеризующим профессионализм специалиста, является наличие у него гуманистического потенциала. К оптимальному набору требуемых личностных качеств специалиста по социальной работе следовало бы, в первую очередь, отнести такие, как ответственность, принципиальность, наблюдательность, коммуникабельность, корректность, гибкость при принятии решения, сочувствие, сопереживание и сострадание чужой беде.

Базовыми характеристиками являются мотивационно-ценностное отношение к своей профессии, профессиональное сознание и самосознание.

Итак, кадры являются главной составляющей социальной работы. Для эффективной работы с ними необходимо учитывать, что важнейшими «требуемыми свойствами» являются здоровье, компетентность и профессионализм работников. Также для успешной деятельности работник социальной защиты должен обладать такими качествами, как коммуникативность, гуманность, альтруизм, эмпатия, сопереживание и сострадание к чужой беде. Смешанный характер функций, нечеткое разграничение полномочий специалистов в управляющей системе, отсутствие профессиограмм, стандартов или моделей профессиональной деятельности влияет на возможность профессионального роста и мастерства социальных работников, а также в целом на эффективность системы социальной защиты населения.

Для кадров социальной работы, как и для персонала других сфер деятельности, важнейшими «требуемыми свойствами» являются здоровье, компетентность и профессионализм. Требование здоровья обусловлено тем, что социальная работа была и остается одной из трудных в физическом отношении. Здесь сталкиваются с самыми печальными сторонами человеческой жизни – старостью, инвалидностью, одиночеством, сиротством, немощностью и др.

Следует учесть, что большинство работников женщины, обладающие более высокой степенью восприимчивости, сопереживания, эмоциональности по сравнению с мужчинами.

Поэтому на практике для поддержания и укрепления здоровья персонала используются не в достаточной мере индивидуальные, групповые, коллективные системы.

Существенной проблемой в определении степени профессиональных знаний и навыков социального работника является многовариантность задач и функций, реализуемых в системе социальной защиты населения. Смешанный характер функций, не четкое разграничение полномочий специалистов в управляющей и управляемой системах, отсутствие профессиограмм, стандартов или моделей профессиональной деятельности влияет на возможность профессионального роста и профессионального мастерства социальных работников, а также в целом на эффективность системы социальной защиты населения. Профессиограмма - это системное описание социальных, психологических и иных требований к носителю определенной профессии. Исходя из этих требований определяются необходимые для данного вида деятельности качества личности, составляющие основу профессиональной пригодности людей.

Внешние источники подбора персонала имеют недостатки: большие затраты, ухудшение морально – психологического климата вследствие конфликтов между новичками и старожилками; высокая степень риска из-за неизвестности человека; плохое знание им организации и потребность в длительном периоде адаптации.

При приеме на работу человек оказывается в определенных условиях труда, которые могут оказывать на него как стимулирующее, так и негативное влияние.

Адаптация – сложный процесс приспособления. Новичок в организации сталкивается с большим количеством трудностей, основная масса которых порождается именно отсутствием информации о порядке работы, месте расположения, особенностях коллег и т.д.

Система оценки должна выступать основой оплаты труда, включая доплаты, надбавки, компенсации. В оплате труда следует учитывать не только результаты и качество работы, но и экономические условия – прожиточный минимум, Уровень потребительской корзины, инфляцию и т.д.

Несмотря на то, что существует большое количество разных подходов к оценке, все они страдают общим недостатком – субъективностью, решение во многом зависит от того, кто использует метод, или того, кого он привлекает в качестве эксперта.

Процесс оценивания и критерии оценки должны быть доступны не узкому кругу специалистов, а понятны и оценщикам, и наблюдателям, и самим оцениваемым (то есть обладать свойством внутренней очевидности).

Текущая текучесть кадров связана с субъективными причинами (уход по собственному желанию, увольнение за нарушение трудовой дисциплины). Обычно она характерна для молодых сотрудников и после трех лет работы существенно снижается.

Неудовлетворенность низкой заработной платой оказывается тем выше, чем меньше в ответах респондентов представлена альтруистическая мотивация. Альтруистическая мотивация больше представлена мотивом сочувствия. Однако чтобы эффективно осуществлять профессиональную деятельность, недостаточно сочувствия людям, желания помочь, необходимы систематизированные знания.

Полученные результаты обозначили проблему повышения эффективности профессиональной подготовки социальных работников. Отсутствие у социальных работников базовых знаний, конкретных умений и навыков приводит к тому, что в работе они ориентируются на свои душевные качества и житейский опыт, что связано с большими затратами, снижается профессионализм.

#### **Список литературы**

1. Управление персоналом организации: Учебник/ Под ред. Кибанова А. Я. –3-е изд., доп. и перераб. – М.:Инфра - М, 2006.
2. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие/ Под ред. Шеметова П.В. – М.: ИНФРА-М: Новосибирск: НГАЭиУ, 2004.
3. Управление персоналом: Учебник для вузов/ Под ред. Базарова Т. Ю., Еремина Б. Л. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2005.

## **МОТИВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ**

**Маликова Р.А.**

НИУ Высшая школа экономики – Пермь, г.Пермь

Всем известно, что основой любой организации являются работающие в ней люди. Именно они определяют ее развитие, от них зависит достижение поставленных целей. Но достичь всего этого невозможно, если не заниматься разработкой соответствующей системы мотивации. Только зная, что движет человеком, какие мотивы лежат в основе его действий, можно формировать рабочий процесс. В связи с этим в настоящее время проблема мотивации людей стоит очень остро в любой сфере деятельности общества, в том числе и в государственном управлении.

Прежде всего, хотелось бы отметить огромное значение данной области общественной жизни. Государственная служба играет важнейшую роль в развитии всего социума. Аппарат государственной службы решает непростые задачи, касающиеся всех сфер жизнедеятельности населения. Следовательно, ситуация во всей стране напрямую зависит от деятельности государственных работников. В связи с этим можно говорить об актуальности и значимости изучения данного вопроса.

Для начала, вспомним определение мотивации. По мнению Виханского О.С., Наумова А.И., под мотивацией понимается совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий [2].

Так как мы говорим о мотивации государственных служащих, то следует уточнить, кого относят к данной категории лиц. В соответствии со статьей 10 ФЗ «О системе государственной службы РФ» от 27.05.2003 №58-ФЗ государственный служащий – это гражданин, осуществляющий профессиональную служебную деятельность на

должности государственной службы и получающий денежное содержание за счет средств федерального бюджета или бюджета субъекта РФ [8].

Прежде чем говорить о мотивационных факторах, следует сказать, что трудовая сфера государственной службы имеет ряд особенностей [9]:

- По содержанию трудовая деятельность государственных служащих направлена на реализацию общенациональных интересов, на развитие общественного и государственного строя.

- Высокая степень ответственности лиц за принимаемые решения, их осуществление, результаты и последствия

- Жесткая нормативная регламентация управления и трудовой дисциплины

- Задействование интеллектуального и творческого потенциала для решения управленческих задач

Это главные и наиболее существенные особенности работы лиц, занятых государственной службой. Обратиться на них внимание очень важно, так как они являются своеобразной основой для возникновения тех и иных мотивационных факторов.

Как и любые работники, для выполнения возложенных обязанностей государственные служащие должны быть заинтересованы в процессе труда. Из анализа прочитанной литературы, а также из жизненных наблюдений можно сказать, что мотивация государственных служащих носит особый характер. Например, А.А. Божья-Воля отмечает: «Традиционная низкая мотивация, неочевидная связь усилий и результатов являются труднопреодолимым препятствием к созданию механизмов стимулирования результативности управленческой деятельности в бюрократической среде» [1]. Таким образом, налицо следующие проблемы: низкая продуктивность труда, невысокое желание работать, стремление к продвижению по службе не в результате выполненной работы, а на основе личных взаимоотношений с начальством [5]. Иными словами, сфера деятельности государственных служащих оказывает значительное влияние на их интересы, потребности и предпочтения, поэтому возникает ряд проблем по созданию действительно эффективной системы мотивации. Итак, что же следует учитывать, говоря о мотивационных факторах для государственных служащих?

Для того чтобы более полно проанализировать мотивационные факторы госслужащих, необходимо подробно рассмотреть причины ухудшения их мотивации. Именно их устранение и будет формировать факторы мотивации для госслужащих. Лазарева Н.В. и Трухачев В.И. в своей статье приводят следующие причины [3]:

- Для многих трудовая деятельность в данной сфере перестала быть полноценным источником основных потребностей

- При разработке экономических реформ преобладает ориентация на прибыль, а не на социальное благосостояние

- Ухудшение условий труда

- Резкие изменения в духовных и интеллектуальных потребностях.

Хотелось бы прокомментировать данные утверждения. Действительно, все перечисленные пункты являются причинами кризиса мотивации. Но, возможно, основная причина кроется в том, что государственные служащие перестали ощущать себя значимыми и необходимыми лицами в развитии и жизни государства, важными и нужными общественными деятелями. Они не осознают, как прежде, той миссии и цели, которую они формально призваны осуществлять. А такое нежелание работать, в свою очередь, связано с отношением народа к государственным служащим. Население считает, что лица государственного аппарата не выполняют добросовестно своих обязанностей, беспокоятся лишь о личной выгоде, нежели о предусмотренном исполнении функций и т.д. В подтверждение этому приведем результаты опроса Левада-центра, касающегося больше политиков. Однако можно перенести эти ответы и на других государственных служащих. На вопрос: «Как Вы расценили бы людей, находящихся у власти?» на протяжении 7 лет (с 2004 по 2010 гг) люди отвечали, что государственные служащие больше озабочены своим материальным благополучием и карьерой, чем честной и правильной работой [4]. Таким образом, получается «замкнутый круг»: люди недовольны работой государственных служащих, а государственные служащие не работают из-за этого недовольства народа, из-за отсутствия доверия, понимания и поддержки с его стороны.

А как же сами государственные служащие объясняют причины снижения их мотивации? Е.Чернова в своей статье приводит результаты опроса госслужащих относительно факторов мотивации [9]. Они называют ряд таковых, препятствующих их результативной работе:

- Оплата труда не зависит от фактических результатов

- Материально-техническое обеспечение рабочего места на низком уровне

- Недостаточный профессиональный уровень

- Нет возможности должностного роста

- Сверхурочные нагрузки

Как результат всего вышеназванного, наличие подобных проблем и неясностей обуславливает трудности в разработке мотивационных факторов.

Итак, можно считать, что главный принцип создания данных факторов следующий: мотивация государственных служащих изначально должна быть сориентирована на общественный интерес. Если же деятельность направлена на удовлетворение личных потребностей в ущерб национальных, то назначение данной категории лиц в обществе искажается. И как следствие, падает производительность и эффективность их работы.

Из теории известно, мотивацию труда можно классифицировать по разным основаниям. Однако наиболее распространенной является классификация «материальная и нематериальная» мотивация. Именно она и будет рассматриваться в дальнейшей работе.

Начнем с материальной мотивации госслужащих. Как мы видим из жизненной практики, из средств массовой информации и других источников, в государственной службе Российской Федерации данный вид мотивации имеет свои особенности и всегда находится в центре внимания дискуссий. Большой ошибкой не только в государственном управлении, но и во всех других сферах занятости людей является мнение о том, что материальная мотивация и стимулирование - это определяющие и первостепенные формы побуждения людей трудиться. Когда возникает вопрос повышения производительности труда, специалисты по кадровым вопросам в первую очередь обращаются именно к материальным формам мотивации: они стараются увеличить заработную плату, ввести надбавки, бонусы и т.д. Однако отдача от таких мер невысока: сотрудники до определенного момента проявляют интерес и желание работать, но со временем это проходит. Все эти процессы характерны и для государственной службы. Кроме того, в материальной мотивации госслужащих есть один момент, на который делают акцент многие исследователи в своих работах. Например, по словам А.А. Божья-Воля, очень часто оплата труда государственных служащих в России основывается не на проделанной работе и профессиональных качествах, а на статусе и выслуге по службе [1]. Естественно, данное обстоятельство, вызывает недовольство у государственных служащих, кто такой привилегией не обладает, что и приводит к снижению мотивации трудиться с полной отдачей. То есть, если и говорить о материальном стимулировании как факторе повышения мотивации госслужащих, то оплата труда должна быть основана только на результативности их деятельности.

Помимо этого, еще одной причиной недовольства среди госслужащих служит мнение о том, что уровень их заработной платы низкий. Многие из них считают, что достойны зарабатывать больше за проделываемую работу. Несмотря на это, государство не удовлетворяет их желания в полной мере, что опять же приводит к снижению мотивации госслужащих. В подтверждение сказанному приведем выдержку из доклада Управления Минюста России по Тюменской области: «В настоящее время используется система оплаты труда, которая мало соответствует экономическим методам управления, не ставит результаты труда государственного служащего в зависимость от общего социально-экономического развития страны (региона), не стимулирует государственного служащего к сознательному, целенаправленному исполнению должностных обязанностей, не позволяет материально обеспечить и защитить служащего» [7].

Таким образом, по материальному стимулированию государственных служащих можно сделать следующий вывод. Использование монетарных форм стимулирования как фактора мотивации допустимо, но при оценке результативности труда, а не иных условий. Существующая на государственной службе система монетарной мотивации требует пересмотра и усовершенствования. Возможно, тогда она будет выступать эффективным мотивационным фактором.

Правильнее и целесообразнее заниматься разработкой нематериальной мотивации государственных служащих. Возможно, не деньги должны руководить лицами, занятыми на государственной службе. Активными мотивационными факторами должны выступать: профессиональный и карьерный рост, возможность личностного развития, удовлетворение карьерных притязаний, возможность реализации творческого потенциал, наличие системы обучения, полная осведомленность о планах и задачах работы. Также к методам положительного воздействия на мотивацию можно отнести регулярное выражение благодарности, организация корпоративных мероприятий для сплочения коллектива, публичное признание достижений. Некоторые авторы рассматривают мотивационным фактором создание уютной среды для общения госслужащих между собой [5]. Действительно, благоприятный психологический климат служит сильнейшей мотивацией к труду, особенно для людей, которым необходимо совместно решать непростые проблемы. Также одним из действенных способов считается приглашение госслужащих на различные мероприятия в качестве официальных гостей или экспертов [6]. Это дает им возможность почувствовать себя значимыми лицами, специалистами в своем деле и повышает их репутацию. Итак, можно создать и внедрить огромное количество немонетарных форм мотивации государственных служащих. Но в основе всех этих факторов лежит правило: они должны быть направлены на осознание государственными служащими своего назначения и роли в государственной службе. То есть в

результате воздействия этих факторов у них должна проявиться внутренняя мотивация, подавляющая внешнюю. И вообще, применение любых мотивационных факторов (будь то материальных или нематериальных) не даст желаемых результатов, пока государственные служащие сами не осознают, что их работа действительно необходима и востребована в жизнедеятельности общества.

Итак, первоочередной задачей в нашей стране является обеспечение для государственных служащих таких условий для трудовой мотивации, которые будут дисциплинировать, стимулировать, способствовать профессиональной и творческой реализации, воспитывать нравственные ценности и этические принципы служебной деятельности, что, соответственно, позволит повысить ответственность и результативность российской государственной службы.

#### Список литературы

1. Божья-Воля А.А. Оценка результативности государственных служащих руководящего состава: международный опыт и российские перспективы // Вопросы государственного и муниципального управления, 2009. №2. С.81-103
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Экономистъ, 2006. – 670с.
3. Лазарева Н.В., Трухачев В.И. О современном состоянии мотивации государственных служащих Ставропольского края // Креативная экономика, 2008, № 10 (22). С.115-119
4. Опрос населения. Левада-центр: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levada.ru/archive/gosudarstvo-i-obschestvo/grazhdane-i-vlast/kak-vy-rastsenili-lyudei-nakhodyashchikhsya-seic>
5. Профессиональное совершенствование как фактор повышения мотивации труда госслужащих в Российской Федерации // Вопросы структуризации экономики, 2008. №2. С.95-99
6. Способы мотивации труда муниципальных служащих: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=369>
7. Управление Минюста России по Тюменской области. Мотивация государственных гражданских служащих: проблемы и пути решения: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://to72.minjust.ru/node/2795>
8. ФЗ «О системе государственной службы РФ» от 27.05.2003 №58-ФЗ, ст.10
9. Чернова Е. Повышение мотивации труда государственных служащих: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrm.ru/db/hrm/44C3D6F762EA1554C325772B00390A61/print.html>

## РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В РАЗВИТИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

**Эверстова Л.М, Борисова У.С.**

Северо-Восточный федеральный университет им.М.К Аммосова, г.Якутск

Программа исследования

Во время практики нами проведена научно-исследовательская работа.

Целью нашего исследования является анализ роли социального партнерства в развитии кадрового потенциала и разработка рекомендаций по социальному партнерству в образовании.

Для достижения этой цели решили следующие задачи:

- исследовать роль социального партнерства в развитии кадрового потенциала в конкретной организации;
- выработать рекомендации для системы управления персоналом.

Анализ результатов

Полученные результаты научно-исследовательской работы необходимо оформить в виде научной статьи.

Разработка рекомендаций по итогам НИРС

Опыт работы Управления образования Окружной администрации по социальному партнерству с целью развития кадрового потенциала необходимо рекомендовать другим муниципальным образованиям.

Система стимулирования и социальная поддержка педагогических кадров, наградная культура в городском округе город «Якутск» дают положительный результат в закреплении молодых специалистов и повышению мастерства педагогических кадров.

Роль социального партнерства в развитии кадрового потенциала

Целью социального партнерства признается согласование интересов работников и работодателей, т.е. принятие решений, которые в равной степени учитывают необходимость обеспечения эффективной деятельности организаций и создания системы гарантий трудовых прав работников на федеральном, региональном, территориальном и локальном уровнях.

Одной из приоритетных задач МКУ Управления образования Окружной администрации г. Якутска является повышение качества образования через развитие потенциала педагогических работников в условиях социокультурной модернизации образования.

На 01.01.2014г. в муниципальных образовательных учреждениях города Якутска работают 3885 педагогов, в т.ч.

Таблица 1

МОУ	2013-2014 уч.г.
общеобразовательные учреждения	2487
дошкольные образовательные учреждения	1058
учреждение дополнительного образования детей	340
И т о г о (педагогов):	3885

Обеспеченность педагогическими кадрами муниципальных образовательных учреждений ГО «город Якутск» на 2013-2014 уч. год составляет 98,9%.

Стабильным остается уровень педагогов с высшим профессиональным образованием – 84,6%.

В том числе в общеобразовательных учреждениях – 92,9%, учреждениях дополнительного образования - 74,1%, дошкольных образовательных учреждениях – 68,8%.

Сегодня социальное партнерство в образовании, как и в любой иной сфере, представляет собой взаимодействие различных социальных институтов, так или иначе связанных с образованием. В процессе этого взаимодействия происходит изменение не только образовательной системы, но и характера деятельности её социальных партнеров.

В системе образования г. Якутска профсоюзами и трудовыми педагогическими коллективами разработаны типовые модели социального партнерства. Положительно зарекомендовали себя в развитии творческого потенциала кадров профсоюзные объединения, профессиональные сообщества, педагогические советы коллективов, комиссии, создаваемые с помощью механизма социального партнерства, которые работают на основе соблюдения принципов партнерских отношений

Организационно-содержательные аспекты социального партнерства образовательных организаций г. Якутска.

1) интеграция деятельности Управления образования, профсоюза, профессиональных сообществ и всех образовательных организаций в решении социальных и трудовых проблем педагогического сообщества;

2) научно-педагогическое сопровождение и обобщение опыта инновационной деятельности педагогических кадров, стимулирование и дополнительные выплаты, наградная культура;

3) организационно-содержательного обеспечение процесса совершенствования повышения квалификации специалистов, курсовая подготовка.

Развитие кадрового потенциала муниципальных образовательных учреждений г. Якутска характеризуется с ростом следующих показателей:

- Увеличение числа педагогических работников с высшим образованием:

- с 49,9% до 69,1% - в учреждениях дошкольного образования;

- с 80,5 % до 93,0% - в общеобразовательных учреждениях;

- с 62,2% до 74,5% - в учреждениях дополнительного образования детей.

- Увеличение доли педагогов с первой и высшей квалификационными категориями до 48,3 %;

- Обеспечение переподготовки и повышения квалификации работников образования:

- а) переподготовка по специальностям:

- «Юрист в образовании»

- «Менеджмент в образовании»

- б) повышение квалификации педагогических и управленческих работников общего образования.

- обучение педагогов, работающих с талантливыми детьми;

- курсовая подготовка педагогов и руководителей ОУ за пределами.

в) подготовка повышения квалификации педагогических и управленческих кадров в рамках деятельности стажировочной площадки в том числе:

- по направлению «Моделирование образовательных систем на основе социокультурного подхода»;
- по направлению «Государственно-общественное»;
- по направлению «Федеральные государственные стандарты»;

г) подготовка экспертов и ведущих консультантов по вопросам модернизации образования.

д) повышение квалификации педагогических и управленческих работников дошкольного образования в том числе:

- за пределами региона;
- в рамках деятельности стажировочной площадки.

Заключение

Разработка модели социального партнёрства учреждений образования г. Якутска осуществляется по следующим направлениям:

- анализ перспектив развития методов экономики, на которые ориентировано образовательное учреждение;

- определение количества социальных партнеров;
- оформление договоров с социальными партнерами;
- разработка необходимой нормативной документации;
- корректировка управленческой структуры образовательного учреждения и плана работы.

Основными договорными формами сотрудничества образовательных учреждений с социальными партнерами по развитию кадрового потенциала являются:

- стажировка и повышение квалификации педагогических работников;
- переподготовка и обучение работников образовательных учреждений;
- совместное участие в конкурсах, ярмарках, выставках;
- оказание партнерами информационных и консалтинговых услуг;
- выполнение работ по договорам подряда;
- совместное участие в международных проектах;
- проведение научно-исследовательских и технологических работ;

Комплекс мер по совершенствованию системы поддержки педагогов

- Обеспечение повышения квалификации и профессиональной переподготовки педагогических и управленческих кадров;

- Стимулирование и поддержка творчески работающих педагогов;

- Развитие системы профессиональных конкурсов и последующего патронирования профессионального развития участников и лауреатов конкурсов, поддержка сетевых педагогических сообществ, занимающихся развитием профессионального потенциала учителей, осуществляющих консультационное и методическое сопровождение их деятельности;

Социальная поддержка педагогических работников в городском округе г. Якутск закреплена следующими программами и нормативно-правовыми актами<sup>12</sup>:

• Программа «Обеспечение качественным жильем на 2012-2016 годы» на территории городского округа «город Якутск»

• Подпрограмма «Ипотечное кредитование молодых учителей» государственной программы Республики Саха (Якутия).

• Подпрограмма «Обеспечение жильем работников бюджетной сферы города Якутска на 2013-2017 годы».

• Подпрограмма «Индивидуальное жилищное строительство»

• Постановление Окружной администрации г. Якутска от 26.06.2013 N 143п "Об утверждении Положения об оплате труда работников муниципальных образовательных учреждений городского округа "город Якутск".

• Гранты Главы г. Якутска «Лучший молодой учитель», «Лучшая педагогическая семья», «Лучший учитель столицы».

Важную роль в социальном партнерстве системы образования города играет Якутская городская территориальная организация (далее ЯГТО) профсоюза работников образования. Традиционно профсоюзы в основном обеспокоены вопросами обеспечения достойного уровня заработной платы и условий труда. Они особое предпочтение отдают участию в регулировании социально-трудовых отношений на принципах

<sup>12</sup>Нормативные документы Управления образования Окружной администрации г. Якутска

социального партнерства, посредством равноправного участия в разработке, заключении и реализации различного рода соглашений и коллективных договоров. Таким образом, мы приходим к заключению о том, что на примере Управления образования Округной администрации г. Якутска через социальное партнерство в образовании можно найти механизм социальной защиты кадров, стимулирования педагогов, развития профессионального мастерства педагогов, закрепления молодых специалистов.

#### Список литературы

1. Авдеев М.В., Алешина Т.М., Понкратова В.Н. Социальное партнерство в сфере образования: Учебное пособие.- М.: Издательство МГОУ, 2006.- 60с.
2. Евневич М.А. Регулирование конфликтов: Позитивный эффект // Управление развитием персонала. -2005 г.- №1.-С.-34-36
3. Зинченко Г. П. Социальное партнерство : учебник. – М. : Дашков и К : Академцентр , 2010. - 223 с.
4. Комаровский В.С. Становление системы социального партнёрства как социального института в России // Социальное партнёрство в переходном обществе: опыт России. – Выпуск XV. – М, 2008.
5. Лапшин В. М. Социальное партнерство как один из аспектов модернизации регионального и муниципального образования // Образование и общество.-2003.-N 6(23).-С.17-19.
6. Левина, М.М. Технологии профессионального педагогического образования / М. М. Левина.– М.: Академия, 2001. – 272 с.
7. Нормативные документы Управления образования ОА г. Якутска. Электронный адрес:<http://old.yaguo.ru:8080/org/uo/>
8. Одегов Ю.Г. Социальное партнерство. Словарь-справочник / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. – М., 1999. – С. 108-109.
9. Осипов А. М. О социальном партнерстве в сфере образования // Социологические исследования. - 2008. - С. 108-115.
10. Столичное образование: цифры и факты .-Якутск, 2013.-32с.
11. Смольков В.Г. Становление и проблемы социального партнерства в России. (Основы менеджмента и рынка)// Социально-гуманитарные знания. -2005.-№5.-С. 184-196.
12. Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) от 30.12.2001 № 197-ФЗ. (редакция от 2.04.2014).

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ МЕГАРЕГУЛЯТОРА: РАЗВИТИЕ МНОГОУРОВНЕВОЙ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА

**Морозова Т.Ю.**

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г.Москва

Глобальный финансово-экономический кризис, последствия которого наиболее болезненно отразились на экономике России, в том числе на устойчивости банковского сектора, выдвинул новые требования к подготовке специалистов для банковского сектора. Уроки глобального финансово-экономического кризиса требуют повышения эффективности деятельности не только органов управления непосредственно самих финансово-кредитных институтов, но и органов регулирования и надзора за финансово-кредитными институтами. Чтобы в перспективе избежать принятия решений, в основе которых лежит незамедлительная ответная реакция на уже возникшие острые, а порой неразрешимые проблемы, зачастую запоздалая и вследствие чего недостаточно эффективная, необходимо на основе системно-институционального подхода выработать принципиально новую модель обеспечения стабильности и устойчивости финансово-кредитной системы. Целью такой модели должно стать развитие социально-экономического потенциала страны, а основным условием – развитие человеческого капитала.

Нарастающие риски финансово-кредитной системы значительно осложняют деятельность органов регулирования и надзора за финансово-кредитными институтами, ставят перед ними новые, требующие оперативного решения задачи в сфере антикризисного управления и регулирования на этапе разрешения кризисной ситуации. При этом решение задач совершенствования благоразумного упреждающего регулирования и надзора на посткризисном этапе развития банковского сектора экономики предполагает, прежде всего, развитие системы непрерывного образования, в том числе с учетом внедрения в России Болонской системы и многоуровневой модели подготовки специалистов для органов регулирования и надзора за финансово-

кредитными институтами мотивированных, высококлассных, инициативных специалистов, конкурентоспособных на международном рынке труда.

Развитие деятельности Банка России как мегарегулятора потребует объединения усилий для подготовки и повышения квалификации субъекта регулирования, обеспечения его адекватности уровню сложности и развития такого объекта надзора и регулирования как финансово-кредитный институт и финансово-кредитный сектор экономики. Для решения этой задачи представляется полезным использовать опыт и достижения надзорного органа в области подготовки специалистов банковского надзора на всех этапах становления и развития банковской системы рыночного типа. Поскольку какого-либо отдельного специального направления их подготовки в образовательных стандартах не предусмотрено, основное внимание уделено исследованию вопросов повышения квалификации и профессиональной переподготовки с учетом перспектив внедрения Болонской системы и возможности ее использования применительно к вызовам мегарегулятора.

Вопросам развития и эффективности непрерывной системы образования, включая развитие корпоративного сектора образования, теории человеческого капитала и его экономической эффективности, роли дополнительного профессионального образования уделяется особое внимание в научно-педагогической и профессиональной литературе в последние годы. Российские и зарубежные экономисты, педагоги и психологи развернули свои исследования в сфере образования, методологии генерации новых знаний в условиях рыночной экономики и методики оценки его эффективности. Основное внимание этим проблемам уделяется в трудах, главным образом, Чикагской школы (А. Маршалл, М. Фридман, Дж. Стиглер и др.). В нашей стране эта проблематика - в центре внимания Е.М. Аврамовой, М.Л. Аграновича, О.В. Голосова, А.Г. Грязновой, А.Л. Денисовой, Р.И. Капелюшниковой, Г.А. Ключарева, Л.Н. Красавиной, О.И. Лаврушина, С.С. Насибян, Я.А. Пляйса, В.Л. Тамбовцева, М.А. Эскиндарова и других ученых.

Политические и социально-экономические преобразования 1990-х годов оказали существенное влияние на российское образование, в том числе на многообразие образовательных учреждений и вариативность образовательных программ, на формирование правовой среды образования, включая высшее и послевузовское профессиональное образование. Однако произошедший в 1990-х годах общесистемный социально-экономический кризис существенно затормозил позитивные изменения в сфере образования, на что неоднократно обращали внимание исследователи [3; 4; 21].

Вместе с тем рыночная адаптация российской экономики потребовала более активных действий по обеспечению адекватности человеческого капитала тем вызовам, которые диктовали формирующиеся рыночные отношения. Это повысило значимость профессионального образования, целью которого является подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, ответственного, свободно владеющего своей профессией и ориентированного в смежных областях деятельности, способного к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готового к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности. Особую роль при этом стал играть сегмент повышения квалификации и профессиональной подготовки, призванный в максимально короткие сроки удовлетворить потребности рынка труда не только в специалистах с рыночным мышлением, но и способных обеспечивать реализацию своих функций в условиях расширяющейся интеграции банковского сектора страны в мировую финансовую систему.

В этих условиях стало закономерным, что в сентябре 2003 года Россия подписала Болонское соглашение, и, по сути, приняла решение о переходе на уровневую систему высшего профессионального образования (стартового уровня системы непрерывного образования). Принятие соответствующего законодательства в 2009 году означало начало масштабной трансформации сферы высшего образования в ближайшей перспективе. В России были приняты серьезные меры, оказавшие существенное воздействие на развитие системы высшего профессионального образования, включая реализацию приоритетного национального проекта «Образование», интенсивную институционализацию инновационного высшего образования и создание федеральных и системообразующих ВУЗов. Модернизация системы, переход на уровневое высшее образование, осуществляемый в России с 2010-2011 годов, по оценкам экспертов, столкнулись с целым рядом проблем субъективно психологического характера, например с недостаточным восприятием рынком труда выпускников бакалавриата, сложностями и длительностью дискуссии при принятии государственных образовательных стандартов третьего поколения бакалаврской подготовки по направлениям: «Экономика» и «Менеджмент» и «ГОС магистерской подготовки по Экономике» [20].

В системе непрерывного образования в России, по сути прототипа внедрения многоуровневой модели подготовки специалистов и перехода на Болонскую систему, выделяется сегмент дополнительного профессионального образования как основное институализированное подразделение, которое ориентировано на взрослых учащихся. Формирование рынка дополнительного профессионального образования в России, как

представляется пока не завершено. К настоящему времени сложилось множество образовательных практик, которые способствуют развитию человеческого капитала и учитывают такие особенности как относительно короткие сроки, максимальное использование уже имеющегося профессионального и жизненного опыта, преимущественное использование интерактивных методик, минимум формальных процедур контроля.

Вместе с тем в отечественной социологической и экономической литературе пока еще недостаточное внимание уделяется таким важным видам дополнительного профессионального образования как ведомственному и корпоративному образованию. Однако, как представляется, именно они позволяют максимально раскрыть потенциал взрослого (не обучаемого, а обучающегося), основываясь на его высокой мотивации к учебе, четко осознаваемой установке на приобретение знаний и навыков, необходимых в практической деятельности, готовности к переосмыслению накопленного опыта. Взрослый с учетом собственных проблем и интересов нацелен на решение конкретных ситуаций, на постановку проблем и осознание их первопричин, на овладение приемами, которые могут изменить к лучшему жизнь самого обучающегося и его ближайшего окружения [7; 24].

В настоящее время сложились и достаточно эффективно функционируют две основные модели корпоративного образования. Первая модель корпоративного образования – предусматривает, что заказчик заключает договор с фирмой, специализирующейся на оказании услуг дополнительного образования. Заказчик перечисляет необходимые средства и направляет своих сотрудников на учебу. Занятия (тренинги, семинары) могут происходить в специально оборудованных учебных помещениях, в загородных пансионатах или других условиях, когда неформальная обстановка способствует не только повышению качества обучения, но и развивает горизонтальные связи сотрудников, укрепляет чувство корпоративной принадлежности. К преимуществам этой модели относятся: выполнение работ «под ключ»; отсутствие у заказчика проблем с организацией учебного процесса, подбором преподавательских кадров, разработкой программ. Вторая модель корпоративного образования связана со специальным инвестированием в человеческий капитал. Для организации обучения разрабатываются собственные обучающие программы, создается специально подготовленный штат преподавателей. Преподаватель в процессе обучения предмету достаточно эффективно передает слушателям систему ценностей, носителем которой является. При этом работодатель заинтересован в трансляции именно «своей», корпоративной системы ценностей. В пользу этой модели (создание собственного учебного заведения, курсов повышения квалификации, корпоративного университета) свидетельствуют и данные опросов крупных работодателей и кадровых (рекрутинговых) агентств [3; 8; 9].

Как отмечают исследователи, прием на работу нового сотрудника или направление на учебу уже работающего имеют для работодателя существенное различие. При приеме на работу наибольшее значение имеет не уровень образования соискателя, репутация учебного заведения или содержание занятий (менее 33 % работодателей), а профессиональный опыт (54%) и рекомендация с предыдущего места работы (38%). Проведение подготовки и повышения квалификации работников под контролем работодателя обеспечивает большую эффективность и отдачу, чем поиск новых кадров, зачастую с дипломами сомнительного качества [8]. При осуществлении выбора и формировании подхода к обучению персонала работодателю необходимо учитывать, что отдача от повышения квалификации и профессиональной переподготовки может быть разделена на два вида:

- частная (личная) выгода обучающегося в виде увеличения заработной платы и иных доходов, получаемых непосредственно на данном месте работы или в результате возможного перехода к работодателю-конкуренту;

- специальный эффект, который получает (намеревается получить) работодатель или корпоративный инвестор, в том числе в виде роста конкурентоспособности [1; 9; 12; 25].

В связи с тем, что вложения в человеческий капитал не отделимы от своего носителя (человека), работодатель для достижения максимального эффекта, должен найти оптимальное сочетание «общей» подготовки (именно эта базовая часть, которая остается с человеком, по нашему мнению в последние годы имеет существенные изъяны, создающие на перспективу проблемы качества человеческого капитала) и «специальной» подготовки, которая обеспечивает эффект работодателю. Кроме того, работодателю следует учитывать такие издержки корпоративного образования как текучесть обученных кадров. Эксперты отмечают две противоположные тенденции:

- обучение персонала может способствовать текучести, поскольку есть значительная вероятность его перехода к конкурентам;

- при правильной кадровой политике повышение конкурентоспособности отдельного работника способствует сокращению текучести кадров: обученные уходят редко, поскольку на обучение отправляют тех, кто не уйдет, кто уже достиг определенных успехов. Именно поэтому работодатели инвестируют средства в разработку

эсклюзивных, закрытых обучающих программ, предназначенных исключительно для внутреннего пользования [12; 26].

В условиях выхода из глобального финансово-экономического кризиса недостатки системы высшего профессионального образования, в том числе финансово-экономического, еще более усугубились, и возникла необходимость инновационного изменения концепции подготовки, повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов для финансово-кредитной сферы. Формирование многоуровневой модели образования и ее развитие имеют особое значение для повышения эффективности банковского регулирования и надзора и обеспечения Банка России профессиональными специалистами, а также адекватности кадрового потенциала банковского надзора уровню сложности осуществляемых ими функций по надзору за финансово-кредитными институтами. В связи с этим рассмотрим процесс формирования многоуровневой модели подготовки специалистов в условиях рыночной адаптации экономики страны, что является существенным для осознания проблем подготовки как банковских менеджеров высшего и среднего звена, так и специалистов для банковского надзора.

Повышенное внимание к проблемам мотивации, профессиональной подготовки специалистов банковского надзора уделяется в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации, который уже не первое десятилетие занимается не только подготовкой молодых специалистов для банковского сектора экономики, но и повышением квалификации и профессиональной переподготовкой специалистов банковского регулирования и надзора. На эти проблемы неоднократно обращали внимание проф. Денисова А.Л., проф. Дрогобыцкий И.Н., проф. Эскиндаров М.А. В дополнение к их позициям автор также отмечала конкретные проблемы, которые вскрывались непосредственно в процессах управления в банках или осуществления банковского регулирования и надзора [6; 16-19].

Неоднократно к проблеме подготовки кадров для банковской системы и органа банковского надзора обращаются и другие исследователи. Так, проф. О.И. Лаврушин: «... важная проблема - руководящий состав банковского сектора. Если обратиться к российскому законодательству, где прописаны условия занятия в банке руководящих должностей, то там упор сделан на высшее экономическое образование... Для того чтобы грамотно управлять кредитным учреждением, нужно иметь более высокую квалификацию. Не случайно на Западе руководить банком или быть менеджером высшего звена может лишь человек, имеющий степень магистра. Пора приподнять уровень профессиональной грамотности руководителей российских банков на новую ступень» [10]. Проф. Моисеев С.Р. отмечает, что: «основная доля сотрудников Банка России — это специалисты зрелого возраста, не имеющие навыков работы в коммерческих банках, медленно продвигающиеся по служебной лестнице и занимающие свои должности на протяжении многих лет. При этом конкуренция между новыми кандидатами в штат практически отсутствует. В целом под причинами невозможности проявления профессиональной компетенции специалистов в большинстве случаев отмечаются: внутрикорпоративные барьеры; субординационное давление; слабая ротация кадров; отсутствие мотивации к повышению эффективности. В качестве решений проблемы видится реализация принципов здоровой конкуренции (в том числе в части оплаты труда) и более гибкой кадровой политики, обновление и активное привлечение профессионалов в Банк России» [13; 14].

Необходимость организации подготовки, повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов банковского надзора стала осознаваться Банком России одновременно с началом рыночной адаптации банковской системы страны, когда «кадровый голод» проявился и в низком качестве управления коммерческими банками, и в недостаточно качественном либеральном банковском надзоре. Организация Банком России, по сути, корпоративной многоуровневой модели подготовки специалистов банковского надзора связана, как представляется, прежде всего, с тем, что в России до настоящего времени недооценивается роль специализации при обычной профессиональной подготовке. Как представляется, основой для формирования человеческого капитала для мегарегулятора должна была стать разработка инновационных программ профессиональной переподготовки специалистов Банка России, ФСФР и других заинтересованных органов, эффективное взаимодействие которых на практике – до выработки модели мегарегулирования на рынке финансовых услуг – обеспечено не было.

Развитие концепции непрерывного образования, включая довузовское (в системе банковских школ Банка России) и послевузовское образование в формах повышения квалификации и переподготовки специалистов Банка России, осуществляющих функции банковского надзора и регулирования (лицензирование, банковский дистанционный надзор, контроль за осуществлением валютных операций, финансовое оздоровление и ликвидация банков, контроль за денежно-кредитными операциями и инспектирование), т.е. специалистов банковского надзора, как показало проведенное автором исследование, на всех этапах предопределялось целым рядом внутренних и внешних причин. Основной же фактор — внедрение эффективного банковского надзора, который предопределял степень зрелости

банковской системы рыночного типа и адекватность квалификации специалистов банковского надзора для решения возлагаемых на них задач по достижению конечных целей надзорной деятельности, в том числе по обеспечению стабильности банковской системы и защите законных интересов кредиторов и вкладчиков банков. Это подтверждается и выявленной взаимосвязью между подходами к организации процесса повышения квалификации и переподготовки специалистов банковского надзора и этапами внедрения в российскую практику принципов эффективного банковского надзора.

До 2002-2003 годов (в период либерального и формализованного надзора) система непрерывного образования для специалистов Банка России, включая специалистов банковского надзора, базировалась в основном на трех ключевых направлениях:

- довузовская подготовка банковских специалистов для системы Банка России проводилась традиционно на базе банковских школ Банка России, ведущими из которых являются Санкт-Петербургская банковская школа и Московская банковская школа (ранее — Всесоюзный заочный учетно-кредитный техникум);

- переподготовка специалистов небанковских специальностей, работающих в системе Банка России, как правило, также проводилась на базе банковских школ Банка России за счет средств работодателя или в форме получения второго высшего образования, но уже самими работниками за счет собственных средств;

- повышение квалификации специалистов банковского надзора осуществлялось, как правило, за счет средств работодателя в России или за рубежом на основании формируемых в плановом порядке образовательных каталогов, и (при необходимости) в разовом порядке на внеплановой основе, в том числе по инициативе структурных подразделений Банка России – заказчиков таких образовательных программ.

Сложившуюся к этому времени модель многоуровневой подготовки специалистов банковского надзора можно было бы считать эффективной, если бы не новые потребности социально-экономического развития страны, мировой финансовой системы и национальной банковской системы как ее подсистемы.

Первые вызовы к совершенствованию многоуровневой модели подготовки специалистов банковского надзора проявились к концу 2007 года, когда был признан ипотечный кризис в США и его влияние на банковские системы не только Европы, Англии, Японии. В этот период мы наглядно ощущаем проблемы качества управленческих решений, направленных на дальнейшую экспансию в области потребительского кредитования и ажиотажного привлечения спекулятивного иностранного капитала. Это проблема общего характера, связанная с недостаточностью такой компетенции у специалистов банковского сектора и органа банковского надзора как системный анализ в экономике. На необходимость ее решения в последние годы все чаще обращают внимание специалисты. Так, проф. Дрогобыцкий И.Н. отмечает: «В экономической сфере очень мало специалистов с хорошим системным мышлением, способных понимать и должным образом оценивать различные аспекты экономических явлений и на этой основе вырабатывать обоснованные управленческие решения. Причина такого положения — не в самой экономике как отрасли человеческой деятельности, а в системе подготовки экономических кадров» [20, С. 9]. Решение этих проблем, как представляется, требует объединения усилий не только надзорного органа и банковского сообщества, но и усилий внутренних и внешних аудиторов, привлечения внимания профессорско-преподавательских коллективов: Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, Государственного университета — Высшей школы экономики, Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, банковских школ при Банке России, которые реализуют программы повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов банковского надзора и специалистов, разрабатывающих стандарты качества банковской деятельности.

Глобальный финансово-экономический кризис стал катализатором осознания еще более серьезных проблем, без решения которых невозможно обеспечить условия для успешного управления в банковском секторе и эффективного надзора на рынке финансовых услуг как отдельной страны, так и во взаимодействии с другими надзорными органами при осуществлении мониторинга за деятельностью трансграничных финансово-кредитных учреждений. Для их усвоения необходимо дальнейшее развитие научных подходов к диагностике и экспертному оцениванию влияния различных факторов, на устойчивость отдельных финансово-кредитных институтов и стабильности банковского и финансового секторов экономики. Процессу подготовки специалистов для мегарегулятора на национальном рынке финансовых услуг, как показывает проведенное исследование, может способствовать инновационное преобразование многоуровневой модели подготовки специалистов банковского надзора.

Анализ процессов подготовки и повышения квалификации специалистов Банка России показал, что ситуация с подготовкой и повышением квалификации кадров для банковского надзора постоянно улучшалась:

- к началу 2000-х годов в России складывается в определенной степени прогрессивная многоуровневая модель подготовки и повышения квалификации специалистов банковского надзора (в том числе с участием в образовательном процессе работников системы Банка России – высококвалифицированных практиков, работников, осуществляющих подготовку нормативных правовых актов и т.п.);

- в рамках сформированной системы непрерывного образования для специалистов Банка России (в дополнение к подготовке специалистов со средним специальным образованием в сети банковских школ Банка России, включая подготовку по программе бакалавриата) созданы следующие возможности:

- выпускники получают возможность продолжить свое образование в ведущих высших учебных заведениях, в том числе на заочном или вечернем отделении, совмещая работу с учебой;
- все активнее использовать формы кратко- и среднесрочных семинаров различных направлений (формируется Ежегодный каталог учебных мероприятий, используя который каждое структурное подразделение Банка России имеет возможность определить количество работников направляемых на обучение по соответствующим программам);
- реализации программы обмена опытом (обучения за рубежом) для наиболее квалифицированных специалистов, как правило, начиная с должности начальника отдела и со знанием иностранного языка.

Несмотря на достигнутые результаты в формировании системы непрерывного образования для специалистов банковского надзора следует отметить, что в ее развитии можно выявить сохраняющиеся резервы для совершенствования с учетом потребности мегарегулятора в кадровом обеспечении:

- формирование системы непрерывного образования для специалистов банковского надзора носило дискретный характер, зачастую запаздывало с формированием необходимых компетенций или получением знаний передового опыта;

- отсутствовала какая-либо единая долгосрочная программа подготовки и переподготовки специалистов банковского надзора, которая осуществлялась бы совместно с повышением квалификации специалистов надзорных органов на рынке финансовых или страховых услуг, а также государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов»;

- до настоящего времени сохраняется проблема, связанная с тем, что профессиональное образование еще не способно в должной мере решить проблему «кадрового голода», обусловленного новыми требованиями к уровню квалификации работников надзорных органов.

Внедрение Болонской системы в России могло бы и должно сопровождаться обновлением многоуровневой модели подготовки специалистов, направленной на формирование их компетентности по эффективному регулированию и надзору всей финансово-кредитной системы с учетом перспектив мегарегулирования. В связи с этим нам представляется объективно необходимым ускоренное решение задачи модернизации подготовки специалистов (включая бакалавров и магистров) для управления и надзора на рынке банковских и финансовых услуг:

1) Подготовка по этим направлениям на первом уровне – бакалавриат – не должна отделяться от подготовки по направлениям банковского дела, страховой деятельности, бухгалтерского учета и анализа. Для этого на первом уровне – бакалавриат – должно осуществляться дополнительное формирование компетенций междисциплинарного характера (например, экономист и юрист, специалист банковского дела и антикризисного управления) с их приоритетной ориентацией на практические навыки.

2) На втором уровне – магистратура – целесообразно одновременно с углублением теоретических фундаментальных знаний экономической теории, теории сложных систем осуществлять формирование дополнительных компетенций междисциплинарного характера более высокого уровня (например, экономист и менеджер высшего звена, юрист и нормотворчество). На этом уровне представляется обоснованной ориентация на практические навыки и освоение передового, в том числе зарубежного опыта в области регулирования и надзора, осуществляемого интегрированными органами.

3) Внедрение Болонской системы в России создает возможность введения третьего уровня образования – аспирантуры. На третьем уровне – аспирантура – могло бы обеспечиваться обобщение и теоретическое переосмысление накопленного опыта регулирования и практического надзора; передача знаний и обмен опытом (в том числе в рамках надзорных коллегий для целей антикризисного управления трансграничными учреждениями).

4) Развитие и эффективное функционирование трехуровневой модели (включая обязательную аспирантуру или магистратуру для менеджеров среднего и высшего звена) возможно лишь на основе системно-комплексного подхода к организационному, методологическому и методическому обеспечению образовательного процесса, включая пересмотр подходов к изданию монографической и учебной, учебно-методической и учебно-практической литературы; снятие барьеров, препятствующих развитию творческих инициатив и стимулирующих участие в их подготовке непосредственно слушателей программ профессиональной переподготовки, магистрантов и аспирантов. Все это способствовало бы социализации знаний и более быстрому обновлению образовательных стандартов, в том числе их приведению в соответствие с практическими потребностями в специалистах

для финансового и банковского секторов экономики, способных проводить качественную диагностику состояния финансово-кредитных институтов и обеспечивать их финансовую устойчивость.

Такое усвоение уроков глобального финансово-экономического кризиса необходимо как для повышения качества образования, интеграции образования и науки, обеспечения геополитической конкурентоспособности национального образования, так и для эффективного мегарегулирования на национальном рынке финансовых и банковских услуг и обеспечения его конкурентоспособности по сравнению с другими участниками мирового финансового рынка.

#### Список литературы

1. Аксенова О.А. Организация корпоративной системы обучения. Проблемы повышения квалификации кадров и инвестиций в человеческий капитал. СПб.: Изд-во Политехнологического университета, 2005. С 32-47.
2. Аксенова О.А. Корпоративная система генерации знаний: формирование и методы управления / Автореферат дисс. ... докт. экон. наук. - СПб.: ГПУ, 2008. С. 31.
3. Балацкий Е.В. Институциональные конфликты в сфере высшего образования//Свободная мысль – XXI. - 2005.- № 11.
4. Балацкий Е. Экстернальные факторы эволюции институтов// Общество и экономика. – 2006. - № 1.
5. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Интеграция науки и образования как одно из направлений инновационного развития финансовой и банковской сферы//Финансы и кредит. - 2009. - № 20.
6. Денисова А.Л. Какой специалист приходит в банк на инспекционную проверку? //Банковское дело. - 2008. - № 4.
7. Змеев С.И. Андрагогика: основы теории, истории и технологии обучения взрослых. М., PerSe, 2007.
8. Ключарев Г.А. Дополнительное профессиональное образование: особенности, эффективность, перспективы //Социологические исследования. – 2010. - № 2.
9. Красильникова М.Д., Бондаренко Н.В. Удовлетворенность работодателей качеством образования //Вопросы образования. - 2005.- № 1. -С. 271-273.
10. Лаврушин О.И. См. Обзор материалов круглого стола в Совете Федерации РФ, проведенного под руководством председателя Комитета по финансовым рынкам и денежному обращению Д.Н. Ананьева/ Рыкова И. Н. О предупреждении банкротства банков в целях укрепления стабильности банковской системы // Финансы и кредит. – 2010. - № 16.
11. Луобикене И., Буткявичуне Э. Мотивы обучения взрослых// Социологические исследования. – 2006.- № 5. - С. 140-143.
12. Майбуров И.А. Эффективность инвестирования в человеческий капитал в США и России //Мировая экономика и экономические отношения. - 2004. - № 4. - С. 3-13.
13. Моисеев С. Реформа надзора: диагностика проблем//Финансы и кредит. - 2010. - № 1.
14. Моисеев С. Реформа надзора: административная реорганизация //Финансы и кредит. – 2010. - № 2.
15. Мониторинг непрерывного образования: инструмент управления и социологические аспекты /А.Е. Капухина - науч. рук. М.: МАКС Пресс, 2006.
16. Морозова Т.Ю. Повышение качества корпоративного управления — залог обеспечения устойчивости банков//Аналитический банковский журнал. - 2007. - № 11 (150).
17. Морозова Т.Ю. О совершенствовании проверки и оценки качества управления кредитной организацией// Аналитический банковский журнал. — 2008. — № 3 (154).
18. Морозова Т.Ю. Институциональные проблемы диагностики слабых банков// Финансы и кредит. – 2010. № 29 (413). - С. 16-24.
19. Морозова Т.Ю. Институциональная среда антикризисного управления: уроки глобального кризиса // Эффективное антикризисное управление. – № 2 (65), 2011. – С. 92-101.
20. Новикова В.В. Как повысить качество банковской деятельности: новые вызовы образованию (интервью с деканом Факультета финансов и банковского дела ГОУ «Академия народного хозяйства при Правительстве РФ», д.э.н. С.С. Насибян)// Аналитический банковский журнал. - 2010. - № 3.
21. Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход?// Общественные науки и современность. - 2003. - № 3.
22. Системный анализ в экономике: учеб. Пособие / И.Н. Дрогобыцкий. – М.: Финансы и статистика, 2007.
23. Kliucharev G., Morgan J. Non-Governmental Organization, non-formal education and civil society in Contemporary Russia / China's Opening Society. The non-state sector and governance / Ed. by Zh. Yongnian, J. Fewsmith. Routledge, 2008. P. 54-70.

24. Kliucharev G, Morgan J. Corporative and On-Job-Training and its Efficiency in Russia // International Journal of Lifelong Education. 2010. N 1.
25. Knowles M. Informal Adult Education. Chicago: Association Press, 1950.
26. Morgan J., Stewart G. A Challenge for Professional Associations. Grundfragen und Trends. International Weiterbildung. 2/2009, pp. 38-41.

## **СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

## **СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

### **АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О ПОРЯДКЕ ОСПАРИВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ<sup>1</sup>**

**Куканова М.С., Лихоманов О.В.**

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

В 2010-2011гг во многих регионах Российской Федерации были утверждены результаты государственной кадастровой оценки земельных участков в составе земель населенных пунктов. Результаты оказались настолько парадоксальными, что стали головной болью для землепользователей, Мингосимущества, Росрестра, Арбитражного суда...

Полтора года оспорить эти результаты не пытался только ленивый. При этом судом устанавливалась рыночная стоимость в разы меньше утвержденной кадастровой оценки. Анализ арбитражной практики по 25 делам, рассмотрение ко торых завершено и вынесено решение, представлен в Табл. 1.

Таблица 1

Коэффициент снижения кадастровой стоимости

N	№ дела	Кадастровый номер участка	Кадастровая стоимость, руб.	Рыночная стоимость, руб.	Коэф.снижения кад. стоимости
1	A27-14767/2010	42:32:0101003:178	7 950 960	750 000	10,6
2	A60-44314/2010	66:36:0113001:2	197 737 047	45 590 000	4,34
3	A27-4849/2010 новое рассмотрение	42:24:0101033:168	236 679 639	11 149 000	21,23
4	A27-12125/2011	42:24:0101018:270	16 820 401	3 549 132	4,74
5	A27-15907/2011	42:30:0210071:190	85 580 446	85 580 446	8,72
6	A27-15907/2011	42:30:0210071:659	246 698 840	21 694 000	11,37
7	A50-26103/2011	59:01:4410825:0004	55 204 243	10 484 100	5,27
8	A50-786/2012	59:01:3812308:5	689 133 471	169 700 000	4,06
9	A60- 5579/2012 (A60-21444/2012)	66:41:0110143:34	83 438 959	10 367 755	8,05
10	A76-1132/2012	74:30:0901017:53	12 717 191	2 166 390	5,87
11	A60-15941/2012	66:41:0303161:38	476 036 022	166 960 000	2,85
12	A60-42585/2012	66:41:0704032:19	73 263 335	12 609 330	5,81
13	A60-19443/2012	66:41:0206008:45	45 970 851	4 272 564	10,76
14	A76-16652/2012	74:07:37 00 022:0010	33 792 873	7 874 448	4,29
15	A65-22767/2012	16:50:080527:43	31 540 149	8 937 000	3,53
16	A32-25812/2012	23:07:0202001:7	34 831 014	10 564 900	3,3
17	A03-13232/2012	22:63:040106:0001	99 037 653	30 139 000	3,29

18	A27-16445/2012	42:24:0201009:869	30 142 345	5 421 012	5,56
19	A27-16438/2012	42:30:0301014:162	38 048 148	1 950 000	19,51
20		42:30:0303090:196	14 489 931	572 000	25,33
21		42:30:0303090:754	27 320 455	1 200 000	22,77
22		A17-5291/2012	37:24:040928:165	18 834 732	1 544 586
23	A65-22596/2012	16:50:080419:6	26 233 612	3 992 000	6,57
24	A50-17285/2012	59:01:3812072:14	6 145 379	3 090 000	1,99
25	A50-17245/2012	59:01:1717115:88	77 994 551	47 602 561	1,64
26		42:24:0101015:1484	552 964 383	137 470 343	4,02
27		42:24:0101015:1483	86 153 402	21 868 347	3,94
28		42:24:0101015:1480	20 659 392	5 726 184	3,61
29		42:24:0101015:1478	66 960 606	17 507 557	3,82
30		42:24:0101015:1479	11 607 074	3 284 631	3,53
31	A27-16386/2012	42:24:0101018:1	174 540 319	7 230 000	24,14
32	A45-23584/2012	54:35:051181:10	225 122 182	51 460 000	4,37

Составлено по [2]

Как видно из приведенной таблицы, минимально кадастровая стоимость была снижена в 1,64 раза, максимально - в 25,33 раза.

Таблица 2

Минимальный показатель снижения кадастровой стоимости	1,64	A50-17245/2012
Максимальный показатель снижения кадастровой стоимости	25,33	A27-16438/2012

Среднее значение показателя снижения кадастровой стоимости по выборке – 8,16 раз. Этот коэффициент показывает, что в среднем по рассмотренным делам землевладельцам удалось снизить кадастровую стоимость в 8,16 раз.



Рис.1. График снижения кадастровой стоимости земельных участков в результате судебного рассмотрения

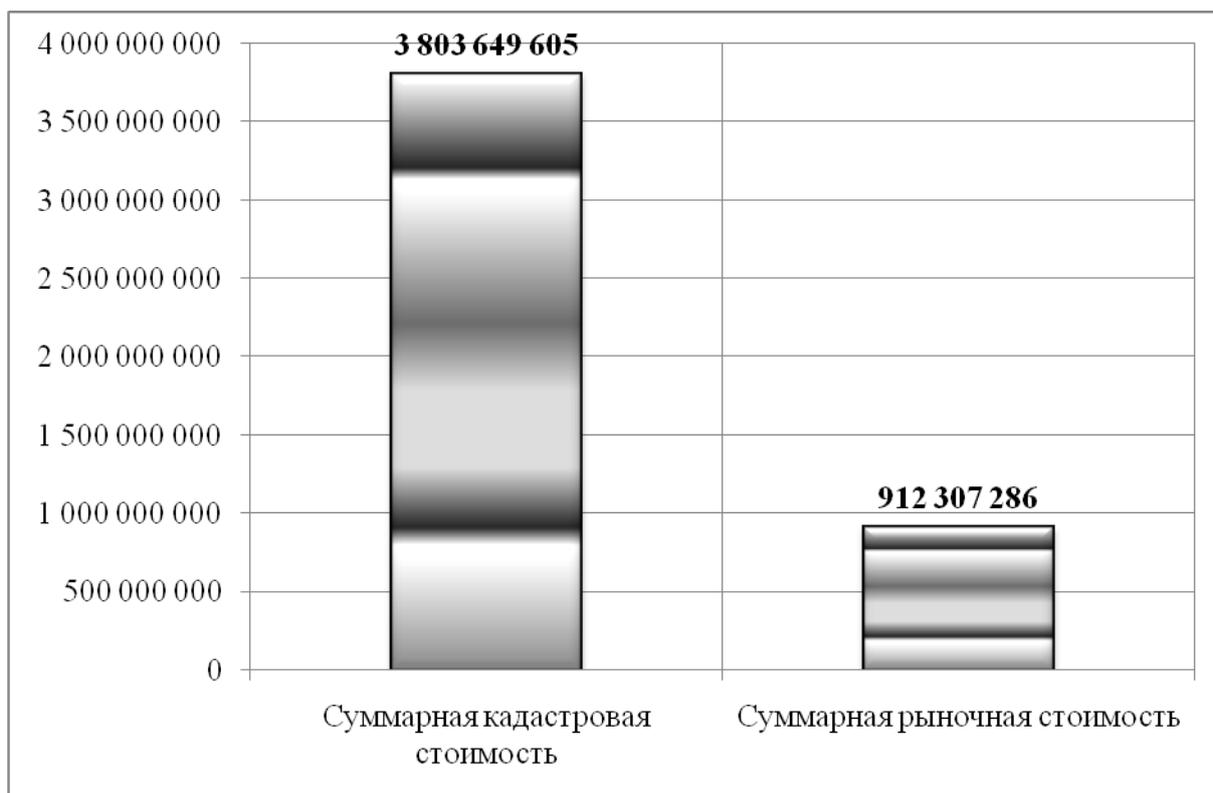


Рис.2. Диаграмма суммарной кадастровой и рыночной стоимостей

За прошедшее время сложилась судебная практика, был отработан определенный порядок поведения заявителей, ответчиков, оценщиков, юристов, и всех, кто был вовлечен в этот процесс.

И вот 21.07.2014 законом N 225-ФЗ внесены существенные изменения в «Закон об оценочной деятельности в РФ» [7], касающиеся и определения кадастровой стоимости, и процедуры, связанной с её пересмотром. Очевидно, что законодатели преследовали цель минимизировать ошибки, которые возникают при проведении массовой оценки, и, соответственно, снизить количество споров.

Рассмотрим эти изменения на примере Волгоградской области.

Изменения, касающиеся работ по определению о кадастровой стоимости.

Новые правила предусматривают обязательную публикацию решения исполнительного органа субъекта РФ о проведении работ по кадастровой оценке. Информация размещается на официальном сайте профильного министерства. Теперь закон четко предусматривает, как часто может проводиться оценка: не реже, чем раз в три года, но не чаще одного раза в пять лет с даты проведения последней кадастровой оценки. Раньше этого уточнения не было.

Учитывая, что земли населенных пунктов оценивались в Волгоградской области по состоянию на 1 января 2010 года, в ближайшее время логично ожидать принятия решения о проведении новой кадастровой оценки – в 2015 году.

Ужесточаются требования к оценщику. Важно, что после проведения работ, предварительный отчет оценщика будет размещен в открытом доступе. И любое заинтересованное лицо в течение 20 рабочих дней сможет с ним ознакомиться. Информация об этом также публикуется на официальном сайте. То есть каждый владелец земельного участка сможет узнать, как оценили его недвижимость, причем - до того, как результаты оценки будут официально утверждены.

Таким образом, любое заинтересованное лицо сможет представить оценщику свои замечания на отчет, то есть возразить. По закону оценщик обязан их рассмотреть, и даже если они не приняты, указать на наличие таких замечаний в справке к окончательному отчету. На рассмотрение замечаний и внесение правок оценщику дается в общей сложности 35 рабочих дней: в течение срока размещения предварительного отчета плюс 15 рабочих дней после[2].

Со временем практика покажет, насколько новшества будут эффективны. Ведь, с одной стороны, предприниматели должны будут сами позаботиться о себе и вовремя отслеживать размещаемую информацию. С

другой стороны, встанет вопрос, хватит ли оценщику 35 рабочих дней, чтобы объективно отработать все поступившие замечания.

Изменения, касающиеся пересмотра кадастровой стоимости.

В связи с изменением 135-ФЗ процедура пересмотра кадастровой стоимости пойдет по-новому пути. Напрямую обратиться в суд теперь могут только физические лица. Компаниям или юридическим лицам необходимо сначала обратиться в комиссию, которую создает Росреестр.

Хотелось бы отметить нововведения в составлении отчета о рыночной стоимости спорного участка и заключения саморегулируемой организации на этот отчет.

В соответствии со ст. 24.18 Закона № 135-ФЗ вместе с заявлением о пересмотре кадастровой стоимости в Комиссию представляются отчет и экспертное заключение (в необходимых случаях) составленные на бумажном носителе и в форме электронных документов. Согласно ст. 11 Закона 135-ФЗ отчет, составленный в форме электронного документа, должен быть подписан усиленной квалифицированной электронной подписью в соответствии с законодательством Российской Федерации. [7]

В связи с тем, что оценочные работы земель населенных пунктов проведены на территории Волгоградской области на основании государственного контракта от 25.12.2009г., а результаты, утверждены постановлением Губернатора от 20.11.2012 № 1130, с учетом положений ст. 5 Закона от 22.07.2010 № 167-ФЗ в настоящее время в Волгоградской области кадастровая стоимость земельных участков могут быть оспорены только в судебном порядке.

Заявления о пересмотре кадастровой стоимости земель населенных пунктов Комиссией не рассматриваются и возвращаются заявителю. Но для обращения в суд необходимо соблюсти формальности, и получить ответ Комиссии.

В Комиссии могут быть оспорены результаты определения кадастровой стоимости:

- земель сельскохозяйственного назначения;
- объектов капитального строительства.

Необходимо внимательно отнестись к дате определения кадастровой стоимости.

В соответствии со ст. 24.18 Закона 135-ФЗ при оспаривании кадастровой стоимости рыночная стоимость объекта недвижимости должна быть установлена на дату определения его кадастровой стоимости.

Согласно ст. 24.15 датой определения кадастровой стоимости объектов недвижимости в рамках проведения государственной кадастровой оценки является дата, по состоянию на которую сформирован перечень объектов недвижимости, подлежащих кадастровой оценке. Например, для проведения работ по государственной кадастровой оценке перечни земельных участков земель населенных пунктов Волгоградской области сформированы по состоянию на 01.01.2010. Таким образом, если земельный участок был сформирован и учтен в государственном кадастре недвижимости до даты формирования перечней объектов недвижимости, то датой определения кадастровой стоимости этого объекта должна быть дата 01.01.2010.

В начале процесса оспаривания кадастровой стоимости остро стоял вопрос: на какую дату определять стоимость вновь образованных участков: на дату, на которые сформирован перечень объектов или на дату, когда участок образован?

Постановлением Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ №10761/11 от 25.06.2013г. было определено, что рыночная стоимость земельного участка определяется с учетом текущих характеристик земельного участка на дату, по состоянию на которую была установлена кадастровая стоимость земель населенных пунктов. [5]

Однако, законодатель решил по-другому. В Закон № 135-ФЗ введена новая статья 24.19. «Определение кадастровой стоимости вновь учтенных объектов недвижимости, ранее учтенных объектов недвижимости при включении сведений о них в государственный кадастр недвижимости и объектов недвижимости, в отношении которых произошло изменение их количественных и (или) качественных характеристик».

При осуществлении государственного кадастрового учета ранее не учтенных объектов недвижимости, включения в государственный кадастр недвижимости сведений о ранее учтенном объекте недвижимости или внесения в государственный кадастр недвижимости соответствующих сведений при изменении качественных и (или) количественных характеристик объектов недвижимости, влекущем за собой изменение их кадастровой стоимости, определение кадастровой стоимости объектов недвижимости осуществляет орган кадастрового учета (филиал ФГБУ «ФКП Росреестра» по Волгоградской области).

Датой определения кадастровой стоимости объекта недвижимости в случаях, предусмотренных статьей 24.19, является дата внесения сведений о нем в государственный кадастр недвижимости, повлекшего за собой необходимость определения кадастровой стоимости.

Закон теперь позволяет пересматривать кадастровую стоимость в течение пяти лет, но не позднее внесения в кадастр результатов очередной оценки. То есть когда уже проведена новая оценка, никто не станет пересматривать результаты предыдущей, но до новой оценки в течение всех пяти лет можно спокойно обжаловать результаты. Когда обнаружили неправильную оценку – тогда и пошли в комиссию или в суд. Раньше было только полгода с момента опубликования новых результатов. На практике даже не все знали, что прошла переоценка, и обнаруживали это только года через полтора, когда приходило время платить земельный налог, который сильно вырос.

Новые изменения законодательства об оценочной деятельности исправили еще одну оплошность, связанную с налогообложением, ведь главное, из-за чего вопрос кадастровой оценки стоит так остро – это применение ее в целях налогообложения.

Землепользователи раньше считали, что, если они в судебном порядке доказали рыночную стоимость объекта, то эта стоимость должна применяться, по крайней мере, с 1 января года, в котором решение вступило в силу, хотя в идеале, конечно, с 1 января того года, в котором начали действовать вновь утвержденные результаты кадастровой оценки. И с этого времени нужно пересчитать налог, который без оснований уплачивается в повышенном размере. Но нет! И налоговая служба, и Минфин, и суды стояли на том, что новая стоимость должна применяться с 1 января года, следующего за годом вступления в силу судебного акта, установившего эту стоимость. То есть если решение суда вступило в силу, например, в январе 2013 года, то в целях исчисления земельного налога новая кадастровая стоимость могла применяться только с 1 января 2014 года. Собственник земельного участка должен был еще целый год платить налог в завышенном объеме. При этом заявитель ведь никак не может повлиять на суд, а судья может уйти в отпуск, ответчик подаст апелляционную жалобу и т.д. Вступление в силу решения суда может благополучно перейти на следующий год.

Теперь закон установил правило о применении кадастровой стоимости, установленной судом либо комиссией: с 1 января того года, в котором было подано заявление. И это замечательно! Правило действует уже сейчас, в отношении заявлений, которые поданы после даты вступления в силу закона, либо поданы до вступления, но не рассмотрены на дату вступления. Таким образом, для владельцев земельных участков существует реальная возможность уменьшить земельный налог с 2014 года.

#### Примечание

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта № 13-12-34006 «Обоснование и корректировка кадастровой стоимости участков лесных земель, находящихся под управлением муниципалитетов Волгоградской области».

#### Список литературы

1. Земельный Кодекс РФ
2. Костенко Е.В. «Аналитическая справка «Анализ судебной практики оспаривания кадастровой стоимости земельных участков (признания кадастровой стоимости земельных участков на уровне рыночной)» ([http://www.bk-arkadia.ru/media/textpages/2013-04-15/analiticheskaja\\_spravka\\_priznanie\\_kadastrovoj\\_stoimosti\\_na\\_urovne\\_rynochnoj\\_15-04-13.pdf](http://www.bk-arkadia.ru/media/textpages/2013-04-15/analiticheskaja_spravka_priznanie_kadastrovoj_stoimosti_na_urovne_rynochnoj_15-04-13.pdf)).
3. Налоговый Кодекс РФ Глава 31 «Земельный налог»
4. Попова О. «Снизить земельный налог еще можно успеть» ([http://sroroo.ru/press\\_center/news/898213/](http://sroroo.ru/press_center/news/898213/))
5. Постановление № 913/11 Президиума Высшего Арбитражного суда РФ от 28.06.2011г. (<http://www.referent.ru/7/186742>)
6. Разъяснения начальника отдела землеустройства, мониторинга земель и кадастровой оценки объектов недвижимости И.В.Головкина об ЭЦП и дате определения кадастровой стоимости ([http://sroroo.ru/press\\_center/news/898831/](http://sroroo.ru/press_center/news/898831/))
7. Федеральный закон № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (<http://base.garant.ru/12112509/>)
8. Федеральный закон от 22 июля 2010 г. N 167-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=150050>)

# АНАЛИЗ МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ КАК АСПЕКТ РЕГИОНАЛЬНОГО МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Лобков К.Ю.<sup>1</sup>, Лобкова Е.В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Сибирский аэрокосмический университет им. академика М.Ф. Решетнева

<sup>2</sup>Сибирский федеральный университет, г.Красноярск

Проблема территориальной асимметрии социально-экономического развития России имеет глубокие исторические корни и значительный масштаб. В связи с этим, она являлась объектом исследования многих ученых в разные периоды времени. Региональные диспропорции развития характерны в разной степени для всех стран. Исследованием причин дифференциации территорий и поиском способов преодоления региональных диспропорций занимались ученые различных научных школ и направлений.

Специфика территорий имеет различное происхождение. Можно выделить следующие аспекты региональной дифференциации: правовой, бюджетный, национальный, природно-ресурсный, климатический, географический, демографический, культурно-исторический, инфраструктурный, производственный (структура производства и специализация), пространственный (степень освоенности территории и размещение на ней производств и трудовых ресурсов), социальный (доходы населения и прочие аспекты уровня и качества жизни населения, социальная инфраструктура) и др. Некоторые из этих аспектов дифференциации являются так называемыми «исходными предпосылками для развития», объективными или естественными условиями, другие – субъективными и приобретены в процессе освоения и развития региона, в результате социально-экономических и прочих процессов на территории.

Особенности территориального развития России обуславливают необходимость проведения органами власти системного, оперативного и универсального мониторинга социально-экономических процессов внутри и между субъектами Федерации. Мониторинг социально-экономических процессов включает исследование качества жизни населения региона (здоровья, уровня и образа жизни населения), социально-экономического потенциала и эффективности его использования (ресурсного и обеспечивающего потенциала), региональных ситуаций и проблем, хода процесса реформирования определенных сфер и др.

В науке и практике социально-экономических исследований разработаны определенные методики и инструменты анализа и наблюдения экономики и социальных процессов. Для оценки уровня социально-экономического развития региональных систем многими исследователями предлагаются алгоритмы оценки, основанные на построении интегральных показателей, охватывающих экономические и социальные процессы в регионах. При этом проводится процедура агрегирования частных показателей в интегральные показатели, описывающие социально-экономическое развитие территории на обобщенном уровне. Среди других методов, применяемых в процессе мониторинга территорий, можно отметить экономико-математические методы и факторный анализ, индикативный и сравнительный анализ, кластерный анализ и метод экспертных оценок и др.

Одной из составляющих регионального мониторинга социально-экономических процессов является анализ межтерриториальной дифференциации по уровню жизни населения. Реальное понимание процессов, происходящих в социально-демографической сфере, и формирование адекватных направлений и мероприятий государственной региональной политики возможно при условии всестороннего и глубокого анализа актуальной и достоверной информации. Источниками такой информации являются Росстат, а также различные ведомства и организации, осуществляющие исследования в области социально-трудовых отношений.

Авторами проведена оценка уровня межрегиональной дифференциации субъектов федеральных округов России на основании важнейших показателей уровня жизни: среднедушевых денежных доходов населения, среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций и потребительских расходов в среднем на душу населения за период с 1990 года по 2012 год по данным официальной статистики [2]. Для анализа территориальных диспропорций авторами использовались показатели и инструменты статистического анализа: коэффициенты асимметрии и показатели вариации (среднее линейное отклонение, среднее квадратическое отклонение, коэффициент вариации) [1].

Проведенный в рамках мониторинга асимметрии регионального развития анализ позволил сделать авторам следующие выводы. Уровень региональной дифференциации по показателю среднедушевых денежных доходов населения субъектов в разрезе федеральных округов изменялся следующим образом: с 2005 года по 2007 год коэффициент асимметрии был близок к нулю, что говорит о равномерном распределении показателя среднедушевых доходов; в 2007 – 2009 гг. указанный коэффициент значительно возрос и его значение указывает на снижение уровня доходов населения относительно среднего значения по группе субъектов; ситуация улучшилась в 2011-2012 гг., когда темпы роста указанного коэффициента замедлились, и он приблизился к нулю.

Коэффициент асимметрии по показателю среднемесячной номинальной заработной платы за период с 1990 – 2012 гг. колеблется около нуля, после 2005 года его значение указывает на рост уровня номинальной заработной платы выше среднего по группе в большинстве субъектов.

Значения коэффициента асимметрии распределения среднедушевых потребительских расходов населения по федеральным округам страны свидетельствуют об умеренной (2006 – 2008 гг., 2010 г.) и значительной (2005 г., 2009 г., 2011 – 2012 гг.) асимметричности территорий по данному показателю.

Таким образом, на основании проведенного авторами анализа можно утверждать: диспропорции в уровне развития территорий по показателю среднедушевых денежных доходов населения имеют тенденцию к снижению; по показателю номинальной заработной платы степень дифференциации федеральных округов к концу исследуемого периода снижается; степень асимметричности распределения показателя потребительских расходов населения остается за весь анализируемый период высокой.

По коэффициентам вариации, характеризующим глубину дифференциации показателей, можно сделать вывод, что вариация доходов населения значительна, но при этом демонстрирует тенденцию к снижению за период 1990 – 2012 гг.

Результаты проведенного авторами анализа свидетельствует о снижении степени асимметричности и вариации уровня развития территорий по показателям среднедушевых денежных доходов, по потребительских расходов и среднемесячной номинальной заработной платы.

В связи с тем, что регионы в последнее время расширяют область самостоятельных социально-экономических решений и выступают как отдельные хозяйствующие субъекты, необходима организация системы эффективного управления региональным развитием, базирующейся на мониторинге, оценке и анализе процессов, протекающих внутри субъектов. В условиях динамично развивающихся рыночных условий хозяйствования именно анализ социально-экономических процессов как инструмент диагностики уровня и динамики развития региона выступает необходимым условием обеспечения устойчивого социально-экономического развития территорий.

Современный этап развития общества характеризуется процессами углубления социальной дифференциации. Социальная дифференциация проявляется в существенных различиях по уровню и источникам доходов населения, социальному статусу, уровню образования, по положению в социально-трудовой сфере и др. Процесс формирования социальных групп обусловлен действием различных потребностей и наличием различных возможностей у населения. Интересы и ценностные ориентации людей, нормы потребления и уровень образования, национальный менталитет и традиции, обычаи, социальные настроения и личностные и групповые установки – все это формирует определенный уровень потребностей людей. При этом качественные и количественные параметры социально-демографической структуры общества определяются достигнутым уровнем развития сферы производства, сферы услуг и прочих видов экономической деятельности, уровнем развития производственной и социальной инфраструктуры, природно-климатическими условиями, типом собственности в экономике, степенью социальной ориентации экономики, эффективностью органов управления, действующими правовыми и законодательными нормами, сложившимися нормами социальных отношений и др. Эта группа факторов формирует возможности приобретения определенного социально-демографического статуса.

Социальная дифференциация ведет к росту противоречий и повышению социальной напряженности в обществе. Одним из направлений социальной политики государства является достижение социальной стабильности и устойчивости и предотвращение социальных конфликтов. Для разработки мероприятий социально-демографической политики требуется проведение мониторинга процесса развития региональных и местных ситуаций в социальной и демографической сферах, а также существующих и назревающих социально-демографических проблем. В связи с этим, возникает необходимость проведения мониторинга уровня жизни населения и его динамики, качества жизни населения, уровня потребления, здоровья людей, продолжительности жизни, рождаемости и смертности, процессов миграции, рынка труда, занятости и безработицы, социально-демографической структуры общества и т.д.

#### Список литературы

1. Айвазян С. А. Теория вероятностей и прикладная статистика. Т. 1. / Прикладная статистика. Основы эконометрики: учебник для вузов: в 2 томах / В.С. Мхитарян, С. А. Айвазян. – М.: Юнити-Дана, 2001 г. – 656 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.

## АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ СЕЛЕКТИВНОГО СБОРА МУСОРА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДА)

Лихоманов Д.О., Лихоманова М.А.

Волгоградский государственный аграрный университет, г. Волгоград

Существует устоявшийся штамп: селективный сбор - это так здорово, вся Европа так делает, и мы в России тоже должны к этому стремиться, потому что это и есть та самая минимизация. Рассмотрим.

Безусловно, поведенческая культура в быту в Европе и в России сильно различается, частично благодаря привычкам и традициям, в значительно большей степени из-за различной технической вооруженности инфраструктуры.

Рассматривая любую проблему, необходимо расставить приоритет побудительных мотивов ее решения. Касательно селективного сбора основной упор в российской аналитике делается на его коммерческую привлекательность. При этом у нас экономика процесса, как правило, считается неверно. Во-первых, потому что исходные данные изначально неверны (вариант типичной ошибки расчета приведен ниже). Во-вторых, в Европе реализована многоступенчатая система финансовых компенсаций расходов со стороны властей при селективном сборе, во многом имеющая скрытые формы. В любом случае основной причиной проведения селекции является не получение прибыли, а уменьшение вреда от сжигания отходов (это основной способ размещения отходов). В России же, за исключением столиц, мусор размещается на полигонах, и вред, который наносится природе, при отсутствии селекции или при минимальной выборке, несопоставимо ниже, нежели при сжигании.

Селективный сбор реализован в Европе благодаря следующим мотивам: штрафным санкциям за отсутствие селективного сбора и экономической выгоды при его осуществлении. Основной целью селективного сбора является уменьшение вредного воздействия, а никак не коммерческая составляющая. Рассмотрим на примере.

К числу информационных мифов относится тот факт, что кому-то (например, Швеции или Германии) не хватает своего мусора и эта страна закупает его за рубежом. Из этого делается вывод, что мусор (из которого уже выбрали вторсырье) - это выгодная штука, что можно его продавать и зарабатывать на этом. Но это абсолютная неправда. На самом деле не завод платит за то, чтобы получить мусор, а страна - производитель отходов (Норвегия, Италия и т.д.) платит огромные деньги за право сжечь свой мусор на заводе, который из него получит энергию, идущую на отопление, электричество и т.д. Т.е. заводу, предположим в Стокгольме, действительно не хватает мусора как топлива, и его везут на баржах из Норвегии.

Далее, с гордостью говорить о том, что 45% электроэнергии и 20% отопления для нужд Стокгольма вырабатывает мусоросжигательный завод.

Все данные по себестоимости единицы электроэнергии являются квазиданными со скрытыми механизмами компенсаций и субсидий со стороны государства, но можно воспользоваться следующим объективным расчетом:

Удельная температура сгорания бытовых отходов около 8 МДж/кг.

Удельная температура сгорания угля около 30 МДж/кг.

С учетом того, что бытовые отходы самостоятельно не горят и на их сжигание необходимо затратить дополнительную энергию, то можно сделать вывод, что себестоимость получения энергии из мусора выше, чем у угля минимум в пять раз. А с учетом необходимости применения систем газоулавливания и очистки значительно более совершенных, чем на угольных электростанциях, то себестоимость вырастает еще выше. А если рассмотреть себестоимость удаления 1 куб.м. отходов в системе сбор - транспортировка (дом - станция перегрузки - баржа - станция перегрузки - завод) - утилизация просто космической. И уменьшение объема и массы на первоначальной стадии экономически более чем оправдано.

Метод утилизации отходов - сжигание - имеет право на жизнь (хотя, даже при условии очень качественной выборки вторсырья из сжигаемой части, процент фракций крайне вредных при сжигании весьма существенен. И даже высокотехнологичная система очистки воздуха очищает лишь часть примесей). Но стоимость сжигания мусора превосходит его захоронение на полигоне в 10-20 раз, а выработка энергии лишь в малой степени компенсирует эти затраты и эта энергия уж точно не является экологичной. Т.е. сжигание является вынужденной мерой.

Если рассматривать коммерческую привлекательность отобранных фракций вторсырья, то, когда они забрикетированы или закипованы, они, безусловно, являются товаром, но если посчитать стоимость затрат на

приведение в такому виду, то становится очевидным, что система работает лишь при компенсации затрат в явной или скрытой формах.

Рассмотрим возможность применения селективного сбора в России с двух позиций финансовой и технологической.

Начнем с финансовой. Причем, супротив обычного подхода - что можно выбрать и утилизировать вторично - начнем с конца: что готов купить хоть кто-то, хоть за какие-то деньги.

Но для этого нужны исходные данные и здесь необходимо говорить о достоверности информации или о степени недостоверности. В реальной жизни степень достоверной информации, которую можно проверить, крайне невысока.

В интернете, если вбить фильтр: «мусор статистика» в различных вариациях, то 90% информации будет попыткой продать станки, пресса, заводы и т.д. Оставшиеся 10% информации будет частными мнениями людей, из которых половина будет ангажирована в чьих-нибудь интересах, а половина искренне заблуждающихся.

К примеру, неоднократно повторяется информация, что в России 1 человек продуцирует 445 кг/год мусора и эта цифра берется за точку отсчета, откуда в процентном отношении берется органика – 35%, бумага и картон – 35%, полимеры – 9%, стекло – 8%, металл – 4%, текстиль и прочее – 9%. Не будем подвергать сомнению стратификацию отходов по компонентам (тем более, что это абсолютно бессмысленно, потому что состав в крупном городе, среднем, маленьком или селе будет различаться кардинально).



Рис.1. Компонентный состав бытовых отходов

В миллионном Волгограде один усредненный по возрасту и финансовому положению житель, проживающий в многоквартирном доме, производит 2 – 2,5 куб.м. мусора в год (включая крупногабаритный). Это фактические данные. Плотность бытового мусора составляет 70-100 кг/куб.м. Итого один человек, проживающий в мегаполисе, производит 140 – 250 кг/год, что отличается от цифры 445 в 2-3 раза. Вопрос – почему? Ответ: во всех немногочисленных справочниках и учебниках, созданных преимущественно в конце 80-х годов прошлого века, фигурирует одна и та же плотность бытовых отходов 0,21, т.е. 210 кг/куб.м. Отсюда и получаются безумные 445 кг/год, т.е. ошибка составляет 100%.

Очевидно, что если абсолютно базисная величина неверна, то рассматривать достоверность большинства прочих источников бессмысленно, тем более, что экспертными их считать нельзя.

Посчитаем вышеприведенный компонентный состав в целом верным, просто масса отходов завышена в два раза.

Рассмотрим по позициям коммерческую составляющую каждой:

- Органика. Загрязненная органика к продаже непригодна даже в отдаленной перспективе.

- Бумага и картон. Среди продаваемых фракций самая большая как по массе, так и по объему, но не однородно продаваемая фракция. Так, газетная бумага продажной стоимости не имеет. Продается далеко не весь картон (семислойный не продается или продается крайне тяжело). Надо отметить, что в этой позиции наблюдается наибольшая волатильность по цене, поэтому здесь возможны сильные, в том числе сезонные колебания. Отметим, что при высоких затратах на выборку и киповку (а пресс нужен минимум с усилием 40 тонн, а оптимально - 70 тонн, в противном случае затраты на транспортировку кип "съедят" любую рентабельность) коммерческая составляющая существует лишь при достаточно высокой покупной стоимости. В Волгограде весь полигонный картон везется фурами в Ростов, куда свозит картон почти все ЮФО, там перекиповывается и отправляется на Украину (так было до войны в Новороссии). Очевидно, что при такой олигополии увеличение выборки картона немедленно приведет к падению цены и, соответственно, убыткам «старьевщиков».

- Полимеры. Крайне неоднородная по продажной ценности фракция. Хотя, если посмотреть в свое мусорное ведро - 60 - 70% объема (не массы!) это как раз таки полимеры. ПЭТФ - бутылка, занимающая максимум объема и совсем немного веса прекрасно продается, как и твердый пластик (ящики, стулья, емкости из-под шампуня). Но упаковки из-под йогурта, сметаны не продаются.

- Стекло. По массе одна из самых тяжелых по удельному весу фракций. Продажная стоимость крайне низка, коммерческая составляющая практически отсутствует. В Волгограде сбор стекла с целью продажи имел смысл пока функционировали по нормальной цене закупал Камышинский стеклотарный завод. В настоящий момент закупочная цена стеклобоя составляет 1,10 руб./кг.

Все остальное в коммерческом плане присутствует как статистическая погрешность. Исключение составляет самая выгодная позиция - алюминиевая банка, но в общей массе - доли процента.

Необходимо отметить еще один крайне важный аспект - терминологию, вернее путаницу в терминах. Так, например, когда говорят мусороперерабатывающий завод, то в 99,9% случаев - это мусоросортировочный цех Заводов, осуществляющих именно переработку - единицы. И не может быть небольшого перерабатывающего завода. Для того, чтобы быть рентабельным, завод обязательно должен быть большим.

То же самое по порубочным и древесным остаткам. Несмотря на то, что доля их в общей массе поступающих на полигон отходов велика, использовать вторично их можно либо в производстве древесно-стружечной плиты, либо для изготовления топливных пеллет. К сожалению, коммерческий интерес могут представлять не «вагонные», а «теплоходные» поставки. В нашей степной зоне попросту нет достаточного количества сырья. Ситуацию могла бы изменить безусловно нужная и полезная очистка лесов от сушняка и его вторичное использование, но это уже совсем другая и, к сожалению, практически невероятная финансовая история.

Т.е. при нынешней ситуации при отсутствии компенсационного механизма со стороны государства продажа вторсырья от населения коммерчески бесперспективна.

Другое дело, когда выборка происходит для уменьшения стоимости оплаты за размещения отходов на полигоне или заводе. Но здесь вступает в дело фактор стоимости транспортировки и размещения отходов от населения.

В связи с тем, что сейчас напрямую затруднительно вычленишь стоимость оплаты транспортировки и размещения ТБО от одного человека в месяц (эта стоимость входит в тариф на техобслуживание и рассчитывается исходя из квадратных метров, а не на одного человека), расчет будет весьма приблизителен.

В настоящий момент стоимость транспортировки и размещения 1 куб.м. ТБО от населения в Волгограде варьируется от 160 до 420 руб. за куб.м. Наиболее распространенный тариф составляет около 250 руб. за куб.м. При накоплении 2 - 2,5 куб.м. в год на человека оплата «за мусор» на одного человека составляет около 600 рублей в год (около 12 евро в год) или. Несмотря на очень сильный разброс цен в Европе там аналогичная услуга стоит дороже в 10-20 раз) или 50 рублей в месяц.

Очевидно, что при такой низкой стоимости услуги по удалению мусора невозможно стимулировать жителей экономически к селективному сбору.

Вторичной селекцией могли бы заняться водители отходов или организации, занимающиеся перегрузкой отходов для уменьшения оплаты за размещение на полигоне, но ... Утвержденные тарифы на размещение отходов на полигоне составляют - 50 - 60 руб./куб.м. Экономического смысла во вторичной сортировке просто нет.

Если сравнить услугу по удалению отходов с услугами по поставке электроэнергии или воды, то можно отметить, что все уговоры «уходя, гаси свет» и «выключай воду» были гласом вопиющего в пустыне до того

момента, пока стоимость воды и электричества не стала настолько высока, что люди стали экономить без особых призывов.

Тарифа за захоронение отходов на полигоне в 50 рублей за куб.м. хватает аккурат на то, чтобы пересыпать привезенные отходы грунтом, как правило там же и добытом. Отметим, что речь идет об эксплуатации полигонов уже существующих, т.е. затраты организации, эксплуатирующей полигон, на его создание (а строительство полигона стоимостью менее 100 млн. рублей невозможно) в структуре тарифа отсутствуют. А поскольку полигон «исторически сложился» давно (к примеру, основной полигон Волгограда в Гумраке), то город приблизился к нему вплотную, т.е. транспортная составляющая тарифа на удаление отходов также невелика.

Создание полигона, отвечающего требованиям контролирующих органов, весьма затратно (как указано выше от ста миллионов рублей), эксплуатация с выполнением природоохранных мероприятий требует сумму значительно выше, чем 50 руб./куб.м., т.е. тариф за размещение 1 куб.м. не может быть менее 200 - 250 руб./куб.м. или 2 000 - 2 500 руб./тн (4-5 евро/куб.м. или 40 - 50 евро/тн). Данный тариф соответствует тарифу на захоронение, к примеру, во Франции.

Поскольку мест под строительство полигона рядом с Волгоградом нет, то полигон может быть построен на определенном отдалении от города, т.е. неизбежен рост транспортной составляющей.

Т.е. строительство полигона соответствующим экологическим и санитарно-эпидемиологическим требованиям неизбежно приведет к росту тарифа для населения в 3 - 4 раза, что плохо, но неизбежно, но это по аналогии с электричеством и водой подведет к мысли о необходимости уменьшать сумму платежей «за мусор».

Существует опыт, например Швеции, где в домах (речь идет о многоквартирных домах), которые применяют отдельный сбор, муниципалитет компенсирует половины суммы платежа жителей.

Существует опыт наказания для тех, кто не применяет отдельный сбор или производит его некачественно. Например, в Германии у многоквартирных домов, не проводящих сортировку, может быть прекращен вывоз мусора. Мера, безусловно, более, чем спорная.

Принципиально различие экологического законодательства в Европе и России. Здесь без всяких скидок проработанность вопроса различается кардинально.

Даже самая простая - утилизация стеклотытки у нас не проработана. При этом отсылки на особенности российского менталитета точно "не пляшут" - успешный опыт сдачи «пушинны» эпически воспет в литературных формах большого и малого формата. («Если бы папа не пил, на что бы мы хлеб покупали?»). Если вспомнить советский опыт, то стоимость стеклотытки в структуре 0,5 «Жигулевского» пива составляла 30-40% от общей цены. За границей стоимость стеклотытки варьируется в пределах 8 - 25 евроцентов. Хотя мало поднять залоговую стоимость тары, необходимо законодательно обязать торговые точки осуществлять прием тары.

Теперь рассмотрим техническую возможность селективного сбора. Очевидно, что повсеместного применения селективного сбора в России достичь невозможно. В основном это связано с невозможностью проезда спецтехники и невозможности обустройства контейнерных площадок.

В первую очередь это касается частного сектора (а в миллионном Волгограде частного сектора - 30%). «Устройство» любого массива частного сектора таково, что существует одна или две приежных дороги, от которых перпендикулярно отходят дороги, по которым проезд возможен лишь для легкового автотранспорта и небольшого размера грузовиков «впритык». Невозможна установка даже контейнеров для неселективного сбора. Контейнеры устанавливаются не по принципу оптимального расположения, а в тех местах, где их возможно установить в принципе, но в любом случае на проезжей дороге, на перекрестках. Расстояние до самых удаленных домовладений может быть более 1 километра. Очевидно, что требовать в данном случае от людей нести пакеты с разделенным на разные фракции мусором бессмысленно, тем более, что не существует возможности применить как экономическое стимулирование, так и карательные меры.

В многоквартирном фонде установка контейнеров для селективного сбора технически возможна.

Резюмируем вышеизложенное.

Необходимыми условиями внедрения селективного сбора являются:

- изменение законодательной базы на федеральном уровне;
- создание производственных мощностей для переработки тех фракций, которые сейчас не перерабатываются. Скорее всего, такие мощности не будут коммерчески привлекательными, а будут нести, в основном, функцию уменьшения массы и объема захораниваемых отходов;
- существенное увеличение тарифа на транспортировку и размещение ТБО от населения. При этом отметим, что создание новых полигонов, соответствующих природоохранным требованиям, неизбежно повысит стоимость размещения в 4-5 раз, в то время как транспортная составляющая при приобретении производительной спецтехники изменится не так заметно. К примеру, работающие в Волгограде «Зилы» и «КамАЗы» прессуют

мусор в 2 раза, импортная техника в 4 раза, хорошее спецоборудование в 5-7 раз. Себестоимость транспортировки фактически прямо зависит от коэффициента прессования.

В отличие от Европы введение поощрительных мер или штрафных санкций фактически невозможно, во-первых, по причине невозможности установки контейнеров для селективного сбора (как в частном секторе), во-вторых, даже, если контейнеры установлены, то своя контейнерная площадка есть лишь в новопостроенных домах, да и то не у всех. В секторе домов постройки 50х - 90х годов контейнерные площадки обслуживают сразу несколько строений и адресно определить, какой дом выполняет требования селективного сбора, а какой нет - невозможно.

Теперь рассмотрим - кто может быть заинтересован в селективном сборе.

Организация, эксплуатирующая полигон, прямо не заинтересована в селективном сборе на месте накопления. Ей, чем больше привезли, тем больше денег она заработает и тем быстрее полигон окупится. В случае, если эксплуататор полигона поставит мусоросортировочный завод перед полигоном (как, например, это реализовано в Гумраке), то при ручной сортировке с линии отбирается 100% ПЭТФ бутылки и твердого пластика (загрязненность не важна), 100% стекла (загрязненность не важна), 100% алюминиевой банки (загрязненность не важна). Высокий процент выборки консервных банок, хотя эта позиция продается очень плохо. В связи с сильной загрязненностью теряется, часто до полной невозможности, продажная стоимость целлюлозных изделий и стрейч-пленки. Но каждый из нас может оценить, какой объем упаковочного картона выбрасывается, как часто вы покупаете телевизоры и холодильники. Газетная макулатура, в настоящий момент, продажной стоимости не имеет. В случае реализации федеральной программы по сбору макулатуры значительно проще и дешевле открыть пункты сбора (типа «Стимулов» в Советском Союзе) или запустить передвижной приемный пункт на базе машины типа «Газель». Грамотная компания - эксплуататор полигона, заинтересованная в продлении срока службы полигона, заинтересована в максимальной выборке вторсырья у себя на сортировочной линии и продаже его даже в ноль или маленький минус (в Москве, где рынок сбыта вторсырья значительно выше, чем в провинции, а транспортная составляющая несопоставимо ниже, так и происходит).

Организация - перевозчик также прямо не заинтересована в уменьшении объемов, точнее прямо заинтересована в увеличении объема. Больше объема - больше выручка. В случае высокой стоимости размещения отходов перевозчик может производить сортировку отходов на перегрузочных станциях с теми же расчетами, как указано выше, с целью сократить объем транспортируемых отходов и уменьшить оплаты за размещение на полигон.

Организация, эксплуатирующая контейнерную площадку, теоретически может иметь выгоду от селективного сбора, реализованного по двухфракционному способу: продаваемые фракции и непродаемые, но, в связи с тем, что спрос весьма волатилен (консервные банки то продаются, то нет и т.д.) заинтересованность маловероятна.

Население, не имеющее выгоды от селективного сбора и в отсутствии возможности применения штрафных санкций к нему, при очевидных неудобствах установки, по крайней мере, двух мусорных ведер идею селективного сбора не поддержит.

Резюмируем: проект селективного сбора в России в настоящее время не настолько актуален, чтобы находиться в ряду приоритетных природоохранных мероприятий.

## БЮДЖЕТНО – НАЛОГОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПЕРМСКОГО КРАЯ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

**Баранов М.А., Шишкина И.В.**

Пермский государственный национальный исследовательский университет, г.Пермь

### Аннотация

В статье рассмотрена сущность и представлена методика оценки бюджетно-налоговой безопасности субъекта РФ. В соответствии с методикой анализа проведена оценка бюджетно-налоговой безопасности Пермского края, которая позволяет увидеть состояние бюджетной сферы региона. Приведены рекомендации.

### Ключевые слова

Бюджетно-налоговая безопасность; бюджетные индикаторы; инвестиции; эконометрическая модель; оценка; анализ.

## Abstract

The essence of fiscal safety and an assessment methodology of the fiscal safety of a Russian region have been considered in this article. The evaluation of Perm region's fiscal safety is made in accordance with the assessment methodology. It gives us the opportunity to see the state of Perm region's fiscal sphere. There are suggested recommendations on regulation of fiscal safety.

## Keywords

Fiscal safety; budget indicators; investments; econometric model; valuation; analysis.

В условиях нарастающего дефицита бюджета Пермского края и падения устойчивости всей сложившейся социально – экономической системы России возрастает важность вопроса о бюджетно-налоговой безопасности региона, о выявлении сфер, которые находятся в неудовлетворительном состоянии и нуждаются в поддержке со стороны органов региональной власти. Также в связи с возрастанием значимости инвестиционного процесса в современных экономических реалиях актуальным является вопрос о выборе отраслей инвестирования для наиболее эффективной отдачи для регионального бюджета в виде налогов.

Бюджетно-налоговая безопасность – это такое состояние бюджета, при котором обеспечивается его устойчивое и сбалансированное состояние, а также его защищенность от угроз различного характера. [3, 14]

Бюджетно-налоговая безопасность тесно связана с бюджетно-налоговым потенциалом. Для поддержания региональной бюджетно-налоговой безопасности необходимо периодически оценивать бюджетно-налоговый потенциал данной территории.

В свою очередь, под бюджетно-налоговым потенциалом понимается комплекс экономических и нормативно-правовых параметров, позволяющих сформировать оптимальное значение доходов, покрывающих затраты региона, а также обеспечить их целевое и эффективное использование. [3, 15]

В настоящее время в работах экономистов не существует единого общепризнанного метода определения и оценки бюджетно-налоговой безопасности региона, воспользуемся одной из авторских методик его определения, основанной на нескольких этапах (Рисунок 1).



Рис.1. Оценка бюджетно-налоговой безопасности

Важность разработки системы индикаторов бюджетно-налогового потенциала обусловлена необходимостью своевременного обнаружения недостатков текущей бюджетно-налоговой политики и их последующим устранением. Система индикаторов состояния бюджетно-налогового потенциала может быть представлена следующими коэффициентами (Табл. 1).

## Индикаторы бюджетно-налогового потенциала

Индикатор	Формула для расчета	Сущность индикатора
Коэффициент автономности	$K_A = \frac{D_C}{D}$ <p>Где <math>D_C</math> – собственные доходы;  <math>D</math> – общие доходы бюджета</p>	Показывает уровень собственных доходов в структуре доходов бюджета субъекта РФ
Коэффициент дотационности	$K_d = \frac{C}{D}$ <p>Где <math>C</math> – безвозмездные перечисления из бюджетов других уровней;  <math>D</math> – общие доходы бюджета</p>	Характеризует степень самостоятельности бюджета региона
Коэффициент покрытия расходов	$K_{П.Р} = \frac{D_C}{P}$ <p>Где <math>D_C</math> – собственные доходы;  <math>P</math> – бюджетные расходы</p>	Характеризует величину достаточности собственных ресурсов для реализации своих расходов
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения	$K_{Б.О} = \frac{P_C}{P}$ <p>Где <math>P_C</math> – расходы бюджета по социальным статьям;  <math>P</math> – бюджетные расходы</p>	Характеризует уровень социальной защищенности населения региона
Коэффициент дефицитности бюджета	$K_{Д.Б} = \left(\frac{P}{D} * 100\right) - 100$ <p>Где <math>P</math> – бюджетные расходы;  <math>D</math> – общие доходы бюджета</p>	Показывает величину нехватки средств регионального бюджета

Исходя из предложенных выше коэффициентов, получим следующие бюджетно-налоговые индикаторы для Пермского края (Табл.2)

Таблица 2

## Бюджетно – налоговые индикаторы Пермского края, в %

Индикатор	Значение за 2012 год	Значение за 2013 год	Плановое значение на 2014 год	Безопасный уровень состояния индикатора
Коэффициент автономности $K_A$	84,9%	92,6%	87,7%	$\geq 80$
Коэффициент дотационности $K_d$	15,1%	7,33%	12,3%	$\leq 20$
Коэффициент покрытия расходов $K_{П.Р}$	82,2%	84,6%	78,6%	$\geq 100$
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения $K_{Б.О}$	61,5%	59,9 %	56,7%	$\geq 62$
Коэффициент дефицитности бюджета $K_{Д.Б}$	3,18%	9,5%	11,5%	$\leq 15$

В результате сопоставления значений индикаторов с их безопасными величинами можно сделать вывод о том, что большинство из них не находятся в опасной зоне.

Коэффициент автономности  $K_a$  – все рассматриваемые бюджеты имеют безопасный уровень состояния. Исходя из плана на 2014 год, мы можем наблюдать снижение независимости бюджета. Очевидно, что основной причиной является увеличение заимствований Пермского края для реализации бюджетной программы.

Коэффициент дотационности  $K_d$  – бюджет региона является относительно самостоятельным на фоне многих других регионов РФ. По своей сущности коэффициент дотационности является обратным коэффициенту автономности, т.е. повышение данного коэффициента связано, в первую очередь, с нехваткой собственных бюджетных ресурсов.

Коэффициент покрытия расходов  $K_{П.Р}$  - регион не может выполнить расходную часть бюджета только за счет собственного дохода. Опять же, на 2014 год запланировано только ухудшение данного показателя. Это связано с тем, что в бюджет региона поступает недостаточное количество ресурсов, и поэтому необходимо найти способы по увеличению собственных бюджетных поступлений.

Коэффициент бюджетной обеспеченности населения  $K_{Б.О}$  - все рассматриваемые бюджетные коэффициенты имеют опасное значение, значения индикатора ухудшаются год за годом, регион урезает свои социальные расходы из-за растущей нехватки средств, в конечном итоге, это отразится на качестве главного ресурса региона – человеке.

Анализируя следующий индикатор - коэффициент дефицитности бюджета, мы можем видеть возрастающий дефицит бюджета Пермского края, который долгое время оставался регионом-донором, однако, в соответствии с федеральным законом №349 от 2.12.2013 «О бюджете 2014-2016» [6], начиная с 2014 года Пермский край утратил этот титул и перешел в группу регионов-реципиентов. Выполнение бюджетных программ региона имеет возрастающую зависимость от финансовых вливаний из федерального бюджета и иных источников. Продолжающееся увеличение дефицита бюджета будет являться дальнейшим тормозом для экономического подъема в долгосрочной перспективе, так как долги нужно отдавать с учетом определенного процента. Одной из главных причин повышения дефицитности бюджета является необходимость повышения заработной платы для работников бюджетной сферы за счет региона при уменьшении поступлений налога на прибыль одной из крупнейших организаций края (группы предприятий «Лукойл»).

Таким образом, наибольшую опасность для бюджетно-налоговой безопасности региона представляют:

- Растущая нехватка собственных бюджетных средств;
- Неспособность края обеспечить расходы по социальным статьям.

В свою очередь, в условиях нестабильной социально-экономической ситуации, скачущей динамики макроэкономических показателей формирование устойчивой собственной доходной базы регионального бюджета является приоритетным направлением для бюджетно-налоговой политики. [1, 38]

В связи с этим целесообразно принять ряд мер, направленных на препятствование дальнейшему усугублению ситуации.

Одним из направлений для увеличения доходной части бюджета может являться совершенствование региональной инвестиционной политики.

Обоснованный с экономической и научной точки зрения выбор приоритетов инвестиционной поддержки - важнейший элемент в повышении эффективности инвестиционной политики и росте инвестиционной привлекательности экономики Пермского края.

Основываясь на данном выводе, обоснуем выбор приоритетных направлений инвестирования в экономику края, используя комплекс статистических показателей и эконометрические модели. Для анализа были взяты 4 вида производства.

Для того, чтобы охарактеризовать взаимосвязь между двумя переменными (инвестициями в основные фонды и объемом произведенных товаров) на фоне действия остальных показателей используем самый распространенный показатель тесноты связи – парную корреляцию (Табл.3).

Таблица 3

Результаты расчетов связи между объемом инвестиций в основные фонды и объемом отгруженных товаров собственного производства для Пермского края

Показатель	Коэффициент парной корреляции	Уравнение регрессии
Обработка древесины и производство изделий из дерева	0,257167638	$Y = 5,492289511X1 + 77555,767$

(млн. руб.) X1		
Объем производства пищевой продукции, включая напитки и табака (млн. руб.) X2	0,841493484	$Y=3,28317787X2 + 22008,06201$
Объем продукции текстильного и швейного производства (млн. руб.) X3	0,928480788	$Y=35,36428735X3 - 14000,04955$
Производство кокса и нефтепродуктов (млн. руб.) X4	0,826963356	$Y= 0,466874131X4+ 45145,19131$

Анализ данных Табл.3 показывает, что наиболее сильная связь наблюдается между инвестициями в основные фонды и продукцией текстильного и швейного производства (92,8%), продукцией пищевой промышленности (84,1%), продукцией кокса и нефтепродуктов (82,7%). В целом, выбранные виды производства отличились высоким уровнем корреляции, т.е. связи с результирующим показателем – инвестициями в основные фонды.

К примеру, увеличение инвестиций в основные фонды на 1 млн. руб. приведет в среднем к росту объема реализации продукции текстильного и швейного производства на 35,3 млн. руб. (при условии, что все инвестиции в основные фонды будут направляться в текстильную и швейную отрасль). С другими видами бизнеса ситуация в этом плане сильно отличается (рост объема реализации гораздо меньше).

Также примечательным является тот факт, что корреляция между инвестициями в основные фонды и фактором X1 находится на столь низком уровне (25,7%), когда Пермский край имеет в своем распоряжении большое количество лесных ресурсов и имеет сравнительное преимущество в этой отрасли производства. Это говорит о том, что в настоящий момент обработка и производство изделий из древесины имеет низкий коэффициент рентабельности в крае, и необходимо искать причины этого.

Таким образом, результаты проведенных расчетов показывают, что при увеличении инвестиций наибольший прирост объемов производства (соответственно и рост ВРП) следует ожидать в сфере текстильного и швейного производства. В связи с этим данную сферу можно рассматривать в качестве одной из приоритетных сфер легкой промышленности Пермского края с точки зрения поощрения притока инвестиций в основные фонды.

В результате грамотного направления и поощрения потока инвестиций в отрасли с высокой нормой отдачи в виде налогов на производимые товары, бюджетно-налоговый риск снизится, и регион сможет повысить свой уровень независимости и устойчивости.

#### Список литературы

1. Зайцев, С.В. Анализ инвестиционной привлекательности региона (на примере Астраханской области) / С.В. Зайцев // Финансы и кредит. -2014.-№32(608). - С. 38-48.
2. Мякшин, В.Н. Методология формирования стратегии повышения инвестиционной привлекательности региона / В.Н. Мякшин // Региональная экономика: теория и практика. -2013. -№28. – С. 46-55.
3. Никулина, Е.В. Исследование показателей бюджетно-налоговой безопасности региона / Е.В. Никулина // Финансы и кредит. -2014. – 32 (608). – С. 14 - 17.
4. Рукина, С.Н. Управление доходами региональных бюджетов / С. Н. Рукина // Финансы и кредит. – 2014 . - №7 (583). – С.40 - 45.
5. Ремжов, А.В. Эффективность бюджетных расходов и цели государственного управления / А.В. Ремжов // Финансы и кредит. – 2014. - №21 (597). – С. 57 - 68.
6. Федеральный закон №349 от 2.12.2013 «О бюджете 2014-2016». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс». URL: <http://www.consultant.ru>
7. Статистическая база данных Пермского края URL: <http://www.permstat.gks.ru>
8. Портал «Понятный бюджет Пермского края» URL: <http://www.budget.permkrai.ru>

## ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИХ ПРИМЕНЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ (В ЧАСТНОСТИ ОАО «ТДСК»)

**Васильева Ю.В., Брит Н.В.**

Томский государственный архитектурно-строительный университет, г.Томск

Строительство – один из важнейших процессов в развитии региона. Можно смело выделить связанный с ним фактор: рост территории города; передача готового жилья, в последующем вводимого в эксплуатацию приезжими в город жителями. Большинство людей, выбирающих городской тип жизни, в последующем хотят окружить свой повседневный быт условиями комфортного, безопасного, но и в то же время экологически чистого проживания в урбанистической среде, а благодаря современным энергосберегающим технологиям, такое проживание ведет к сокращению экономических затрат. Современные здания и конструкции привлекают не только своей красотой, но и прочностью, экологичностью, энергосбережением. Благодаря постоянному, развивающемуся строительству, использующему современные технологии и материалы, города не просто увеличиваются в размерах, но приобретают более высокий уровень своей организации - функциональной и планировочной. Повышение уровня инноваций в строительной сфере приносит экономический и социальный эффекты.

Экономические результаты инновационных преобразований в строительном комплексе России характеризуются увеличением объемов капитального строительства, преобразованиями в производстве высокоэффективных материалов, в технике, в технологии строительного производства, а также в управлении строительными процессами. Развитие и использование достижений научно-технического прогресса в строительной сфере ведет к социальному прогрессу. В рамках данного проекта рассмотрим внедрение инновационных технологий на примере ОАО ТДСК.

Открытое акционерное общество «Томская домостроительная компания» (ОАО «ТДСК») – крупнейшее строительное предприятие сибирского региона и основной производитель жилья в Томске и Томской области с 1972 года. ТДСК – это девятнадцать самостоятельных предприятий, работающих в единой холдинговой системе. Основное направление деятельности компании: строительство жилых домов и производство строительных материалов и конструкций. ТДСК налажены деловые связи с региональными научно-образовательными и исследовательскими центрами – ТГАСУ, НИ ТПУ, ИСЭ СО РАН и федеральными исследовательскими организациями такими как Научно-исследовательский институт железобетона (НИИЖБ), Научно-исследовательский институт строительной физики (НИИСФ РААСН), Центральный научно-исследовательский институт строительных конструкций (ЦНИИСК), – подчеркивает Виктор Родевич, директор ООО «СТИ ТДСК». – Важно сотрудничать в тесной связке, ведь того требует сама жизнь.

Основные цели научных разработок ТДСК: повышение качества выпускаемой продукции и снижение ее себестоимости. Пример: ОАО ТДСК большое внимание уделяет применению легких высокопрочных бетонов. Легкий высокопрочный бетон на 20-25 процентов легче традиционного железобетона. Его внедрение дает очевидный эффект: чем меньше вес конструкции, тем меньше нагрузка на фундамент, а значит, сокращаются общие расходы на строительство; рост производительности труда; энергосбережение. Пример: Большое значение в ТДСК придается вопросам энергосбережения. Каждый вводимый в эксплуатацию дом или другой объект подвергается тщательному тепловизионному контролю ограждающих конструкций, выявляются места возможных избыточных теплопотерь, которые незамедлительно ревизуются. Эта очень ответственная работа также ведется с научным сопровождением «СТИ ТДСК».

К инновационным технологиям, используемым ТДСК относятся : Энергосберегающие технологии строительства и Научные разработки на базе R&D-центра. Для современного горожанина тема экологии становится всё актуальнее. Кроме ущерба окружающей среде бурное энергопотребление заметно бьёт и по кошельку: счета за тепло и электричество постоянно растут. Энергосберегающие технологии строительства – одно из преимуществ домов ТДСК. Современные панели обеспечивают надежную теплоизоляцию. Котельные и энергоузлы, расположенные на территории микрорайона, сокращают потери энергии. Автоматизированные системы подачи и учёта тепла позволяют регулировать отопление домов в зависимости от погоды. А в своей квартире вы сможете его отрегулировать, как вам нравится. В домах ТДСК тёплые чердаки – и нет потери тепла через крыши. В некоторых зданиях работает система рекуперации: за счёт «отработанного» тёплого воздуха подогревается свежий, холодный. Благодаря ТДСК в Томске появился целый энергоэффективный микрорайон – Радужный. Достижения ТДСК в сфере энергосбережения получили признание на престижных профессиональных конкурсах, в том числе в Сколково. А воспользоваться ими может любой новосёл. Научный R&D-центр - «Дочка»

ТДСК имеет статус центра разработок и специализируется на технологиях изготовления новых строительных материалов на основе минеральных, химических добавок, наномодификаторов и доработки цемента, а также на технологиях строительства и конструкции железобетонных зданий на базе полносборного железобетонного каркаса. Результаты совместной деятельности ученых и производственников получили широкую известность в Томске и за его пределами, в том числе благодаря успешному внедрению технологии «Каскад». Красавцы-дома украшают собой микрорайоны города, в них удобно и комфортно живется сотням горожан. Только за 2013 год в ТДСК провели более 20 натурных испытаний новых и усовершенствованных конструкций на различные виды силовых воздействий, включая огневые воздействия. Результаты подтвердили надежность разрабатываемых конструкционных решений, что позволило успешно внедрить их в производство.

Результаты применения инновационных технологий: повышение качества выпускаемой продукции и снижение ее себестоимости, рост производительности труда, освоение рынков соседних областей, внедрены новые виды продукции и новые проектные решения, рост занятости и доходов работников компании.

Подтвердить данные результаты можно конкретными цифрами: – В 2007 году компания ввела 200 тысяч квадратных метров жилья, в 2008-м – 268 тысяч, в 2009-м – 226 тысяч квадратных метров. Выпуск сборного железобетона составил соответственно 325, 342 и 193 тысячи кубометров. Валовой оборот – 12, 7; 16,6 и 10, 9 миллиардов рублей. Средняя зарплата – 18, 22 и 20 тысяч рублей. Как видим, показатели не упали ниже первого года действия соглашения. Это означает, что в компании созданы благоприятные условия для устойчивого развития бизнеса. Модернизируется производство, приобретается современное оборудование, завершается строительство новой производственной базы, осваиваются рынки соседних областей, внедрены новые виды продукции и новые проектные решения. На протяжении трех предшествующих лет ОАО «ТДСК» и другие субъекты компании принимали участие в отраслевых конкурсах на лучшую строительную и проектную организацию, завоевывая достойные места и получая соответствующие призы. Два последних года компания входит в элиту строительного комплекса России.

В число бесспорных достижений следует отнести динамику численности работников. Компания не допустила массового сокращения работников вследствие кризиса. Даже в это трудное время здесь осуществлялась плановая подготовка и переподготовка кадров, для чего активно использовались средства региональной программы по снижению напряженности на рынке труда.

#### Список литературы

1. Томская домостроительная компания «ТДСК» 2008-2012 [электронный ресурс] <http://www.tdsk-tomsk.net/press-center/news/?id=711> (Дата обращения 10.09.2014).
2. Проблемы современной экономики № 3 / 2011 Егоров А.Н., Шприц М.Л., Нагманова А.Н. «ИННОВАЦИОННОСТЬ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ, СОКРАЩЕНИЯ СРОКОВ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬСТВА» [электронный ресурс] <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnost-v-stroitelnoy-sfere-ekonomiki-kak-instrument-snizheniya-stoimosti-sokrascheniya-srokov-i-povysheniya-kachestva> (дата обращения 3.09.2014)
2. Анастасия Рублева «ТДСК продолжает внедрять инновации на производстве» [электронный ресурс] <http://tomsk-novosti.ru/v-tomskoj-domostroitel-noj-kompanii-prodolzhaet-ra-zvitie-prikladnaya-nauchno-proizvodstvennaya-deyatel-nost/> (дата обращения 3.09.2014)
3. Тайга.инфо 2004-2014 [электронный ресурс] <http://tayga.info/news/2013/10/04/~114067> (дата обращения 11.09.2014)
4. Синергия 2013-2014 [электронный ресурс] [http://www.innoclusters.ru/ru/novosti/tomskaja\\_domostroitelnaja\\_kompanija\\_vnedrjaet\\_svoi\\_razrabotki\\_v\\_proizvodstvo](http://www.innoclusters.ru/ru/novosti/tomskaja_domostroitelnaja_kompanija_vnedrjaet_svoi_razrabotki_v_proizvodstvo) дата обращения 12.09.2014)

#### ПРОИЗВОДСТВО И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОПЛИВНЫХ ГРАНУЛ (ПЕЛЛЕТ) В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ИСТОЧНИКА ЭНЕРГИИ (НА ПРИМЕРЕ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)<sup>1</sup>

**Лихоманов О.В., Сиуков И.О.**

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

Спрос на альтернативные источники энергии растет пропорционально ценам на традиционные виды топлива, газовый кризис и борьба с парниковым эффектом немало поспособствовали тому, что развитие

биоэнергетики стало составной частью политических и экономических планов многих промышленно развитых стран.

Поиск альтернативного и притом экологичного топлива оказался актуален не только для России, но и для всего мира в целом: важность качественного, недорогого и эффективного топлива переоценить невозможно. Относительно недавно это топливо было найдено – им оказались древесные гранулы (англ. *pellets* - пеллэты), которые были во всем мире признаны экономичными, экологичными и удобными. Данные характеристики обеспечили их широкое распространение во многих странах, включая и Россию. В последние годы наблюдается рост производства и потребления пеллет, особенно в странах ЕС и Северной Америке. Спрос на пеллеты в Европе ежегодно увеличивается на 30%.

Топливные гранулы – биотопливо второго поколения, получаемое из торфа, древесных отходов лесозаготовки (щепа, кора, стружки, опилки) и отходов сельского хозяйства (кукуруза, солома, лузга подсолнечника и др.). Пеллеты представляют собой цилиндрические гранулы стандартного размера, как правило, с диаметром 6 – 8 мм и длиной менее 50 мм.

Основными потребителями пеллет являются владельцы загородного жилья в тех районах, где отсутствует газоснабжение

Использование пеллет для отопления – удобно, но возникает вопрос – а выгодно ли это? Европа платит за них 90 - 230 Евро, значит выгодно. Скептики скажут, что на Западе другой уровень жизни, поэтому необходимо выяснить, выгодно ли отапливать здания гранулами именно в России, следовательно, будет ли выгодно производить их внутри страны на большом удалении от зарубежных рынков сбыта.

Таблица 1

Стоимость выработки тепла

Вид топлива	Стоимость выработки тепла, руб./Гкал
Газ	139,8
Древесные гранулы	188,7
Древесная щепа, сухие опилки	221,1
Дрова	251,8
Торф	340,3
Мазут	415,6
Каменный уголь	519,7
Электроэнергия	784,6
Дизельное топливо	1395,1

Составлено по [4].

Из Табл.1 видно, что пеллеты являются более выгодным топливом для производства энергии по сравнению с другими его видами, за исключением газа.

По данным Пеллетного института Германии (DEPI), мировое производство пеллет в 2013 достигло 8,53 млн. т. По сравнению с прошлым годом, этот показатель в процентном соотношении вырос на 59%, а с позапрошлым – на 75%. Лидирующими производителями 2013-го года на мировом рынке стали Италия, Австрия, Хорватия, Германия. Крупнейшим импортером энергетического сырья на базе древесины является ЕС, а основными экспортёрами – США, Канада, Российская Федерация и страны СНГ.

Еще в 2005 году биотопливо в ЕС составляло 1,4% от всего топливного производства, сегодня эти показатели выросли до 5,75%. В настоящее время Европа также выступает и главным потребителем топливных гранул в мире: в 2012 году в ЕС потребление составило 14,3 млн. т. пеллет. Ожидается и дальнейшее увеличение спроса: в 2014 году – до 17 млн. т. [2].

До недавнего времени использование био топлива внутри РФ рассматривалось как дело весьма отдаленного будущего, что объяснялось наличием больших запасов в стране ископаемых энергоносителей. Но современная мировая экономика оказалась динамичнее самых оптимистических прогнозов специалистов

Объективными основаниями для этого послужило:

- большое количество в стране биомассы, в том числе отходов лесопромышленного и других производств, которые можно использовать в качестве возобновляемого топлива;
- интенсивно развивающаяся экспортно-ориентированная отрасль производства пеллет нуждается в развитии внутреннего рынка для обеспечения стабильного сбыта и снижения инвестиционных рисков;

- формирование спроса на биотопливо внутри страны имеет мультипликативный эффект, способствуя развитию малой энергетики – производству соответствующего котельного оборудования и объектов инфраструктуры;
- биотопливо, произведенное из древесных отходов, может быть столь же технологичным, как природный газ или дизельное топливо и зачастую иметь отрицательную стоимость, так как утилизация отходов требует значительных затрат;
- решаются вопросы самообеспечения топливом регионов с малой плотностью населения, где газификация чрезвычайно затратна;
- биоресурсы не монополизированы гигантскими компаниями, и их стоимость не подвержена воздействию конъюнктуры мировых рынков.

Большая часть топливных древесных гранул, производимых в РФ, идет на экспорт. Объем экспорта пеллетов в стоимостном выражении в 2012 году составил 6,3 миллиарда рублей.

Последние 2 – 3 года в России созданы малые предприятия по производству пеллет. Новые производства по выпуску пеллет создаются также на базе крупных лесопильных и деревообрабатывающих предприятий.

Одним из наиболее перспективных направлений использования пеллет в России в ближайшее время представляется отопление коттеджных поселков.

#### Производственные мощности

Линия осуществляет производство пеллет в полном цикле: начиная от измельчения сырья, заканчивая упаковкой. Стоимость линии составляет 3 700 000 рублей. Линия содержит в себе оборудование для всего цикла производства. Безусловно существует, возможность собрать более дешевую линию, при условии что некоторые станки будут поддержанными. Можно также начать с небольших объемов (например, для насыщения узкого рынка сбыта), стоимость оборудования в этом случае удастся сократить до 300 000 – 400 000 рублей.

Стоимость котлов для сжигания пеллет.

Стоимость котлов зависит от их мощности(кВт) и вместительности пеллет(кг), вот некоторые из них:

- 1) Котел на пеллетах и дровах ATMOS D 15 P(Чехия) – 2270 € (заказ из Москвы).
- 2) KostrzewaPellets 100 (Польша) – 3 050 € (Данный котел можно приобрести в Волгограде).

Помещение для размещения цеха по производству пеллет

Для размещения цеха по производству топливных пеллет необходимо, чтобы помещение соответствовало следующим требованиям:

- площадь не менее 150 кв.м. (цех + склад);
- высота потолков 10 метров;
- наличие 380 Квт;
- удобный подъезд для грузового транспорта (доставка сырья и готовой продукции).

Особенности бизнеса

В Волгоградской области есть много деревообрабатывающих предприятий: ОАО Волжский ЛПК, Котовских Мехлесхоз и т. д. Производство пеллет целесообразно организовывать для деревообрабатывающих предприятий, у которых в процессе производства остаются древесные отходы. Одним из удобных мест по расположению завода по производству пеллет можно принять здание лесопильного цеха и на базе этого цеха разместить оборудование. В этом случае себестоимость будет минимальна, а в расходах только электричество. Возможны следующие варианты размещения цеха по производству пеллет на территории Волгоградской области.

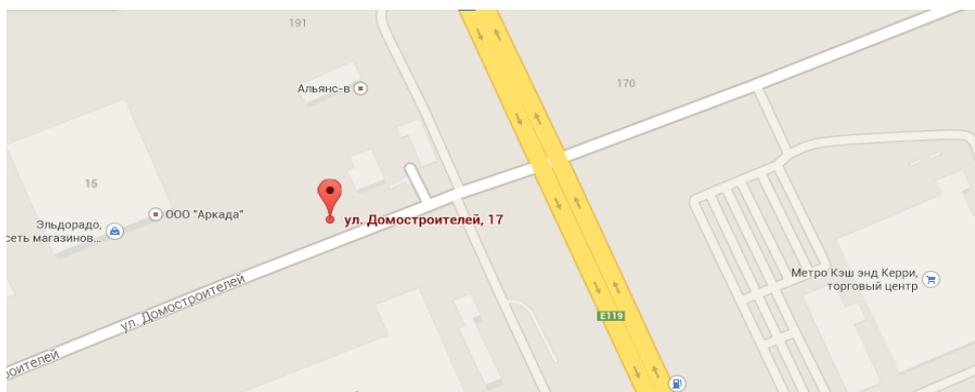


Рис.1. Деревообрабатывающая фабрика (г. Волгоград, Дзержинский р-н, ул. Домостроителей, 17)

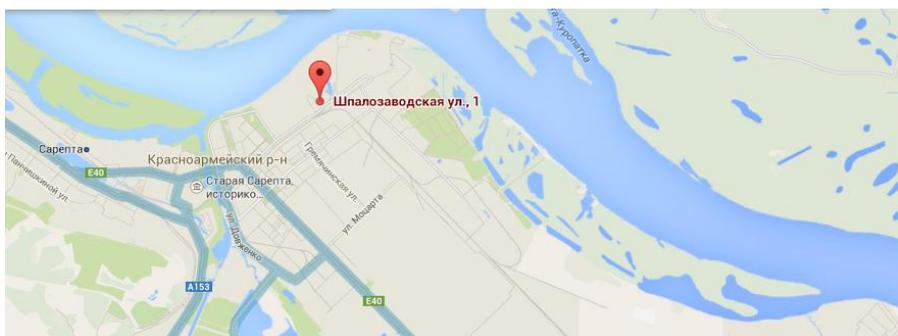


Рис. 2. ООО «РУСЛЕСПРОМ» (г. Волгоград, Красноармейский р-н, ул. Шпалозаводская, 1)

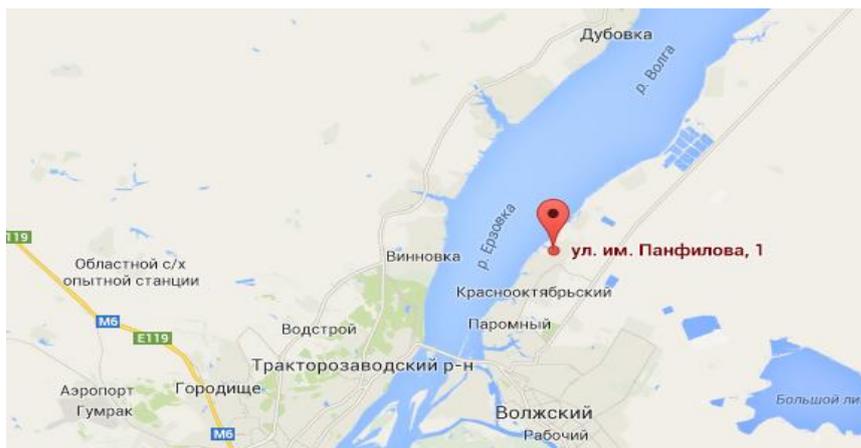


Рис. 3. ОАО Волжский ЛПК (Волгоградская обл., п. Краснооктябрьский, ул. Панфилова, д.1)

Принимая во внимание, что

- близость к трассе обеспечивает удобный подъезд/ легкость в транспортировке сырья и конечного продукта;
- размещение на окраине города создает дополнительные возможности для транспортировки конечного продукта в близлежащие населенные пункты, а также снижает социальную напряженность населения,
- размещение на территории действующего производства позволяет минимизировать затраты на организацию выпуска топливных гранул.

Таким образом, из всех предложенных вариантов размещения наиболее предпочтительным будет лесопильное производство на границе Дзержинского района (рядом с МЕТРО).

При планировании производства пеллет, как самостоятельного вида деятельности, необходимо решить проблему закупки сырья в целях минимизации расходов на транспортировку.

Стоимость транспортировки 1 тонны пеллет составляет 6000 рублей.

Таблица 2

Стоимость транспортировки 1 тонны пеллет

Машина	Грузоподъемность, тонн	Стоимость за 2 часа, руб.	Расчет	Стоимость тонны с учетом доставки, руб.
ГАЗель	1,5	600	$(9000+600)/1,5$	6400
ЗИЛ	6	1200	$(36000+1200)/6$	6200
КаМАЗ	20	1800	$(120000+1800)/20$	6090

Другой способ покупки сырья – у компаний подрядчиков, которые занимаются вырубкой лесных насаждений в городе или в области. Зачастую такие подрядчики выполняют заказ муниципалитета или области, делают свою работу, а остатки деревьев попросту вывозят на свалку. Поэтому нам выгодней наладить связи с такими компаниями, ведь получается, что остатки деревьев могут нам достаться бесплатно, а в отдельных

случаях нам могут заплатить за вывоз. Соответственно расходы сократятся, а доходы увеличатся. Пример тендера представлен на Рисунке 4.

## Тендер №5515509: Общая информация

<b>Наименование:</b>	Выполнение работ по раскорчевке площадей горельников в Красноармейском участковом лесничестве
<b>Начальная цена:</b>	599 737
<b>Тип торгов:</b>	Государственные тендеры
<b>Тип тендера:</b>	Эл. аукцион
<b>Статус торгов:</b>	На рассмотрении
<b>Регион:</b>	<a href="#">Волгоградская область</a> , город <a href="#">Волгоград</a>
<b>Отрасль</b>	<a href="#">Вырубка, охрана и воспроизводство лесов</a>
<b>Обеспечение заявки:</b>	29 987
<b>Обеспечение исполнения:</b>	179 921
<b>Начало подачи заявок:</b>	29.04.2013
<b>Окончание подачи заявок:</b>	07.05.2013
<b>Место поставки:</b>	территория в юридических границах Красноармейского участкового лесничества Городского лесничества Волгограда

Рис.4. Пример тендера на вырубку горельников [3]

Численность персонала. При 3-х сменной работе цеха численность работников составляет 14 человек. Директор и кладовщик работают на 5 дневной рабочей недели, а рабочие (4 человека в смену) посменно.

Таблица 3

Зарплата персонала

Должность	Количество	Оклад	Итого
Директор	1	30 000	30000
Кладовщик	1	20 000	20000
Старший смены	3	20 000	60 000
Рабочие	9	16 000	144 000
Итого	14	-	254 000

Составлено по [1]

ТЭО бизнеса по производству топливных пеллет.

Таблица 4

Капитальные расходы на организацию производства пеллет.

Оборудование	Цена, руб
Линия по производству пеллет	3 700 000
Расходы по доставке линии	200 000
Монтаж производственной линии	500 000
Итого	4 400 000

Составлено по [1]

Расчет выручки. При 3-хсменной работе цеха, максимальная выработка (за вычетом времени на технический перерыв и перерыв обед), за месяц (30 смен) составляет 420 тонн пеллет. Оптовая цена за 1 тонну пеллет начинается от 4 000 рублей. Исходя из цены 4 000 рублей за 1 тонну пеллет с месячной выработкой 420 тонн месячная выручка цеха составит 1 680 000 рублей.

Таблица 5

Выручка от реализации продукции

Наименование продукции	Дневная выработка, тн.	Стоимость, за 1 тонну	Выработка за смену, в руб.	Месячная выработка (30 смен)
Пеллеты (8 мм)	14	4000	56 000	1 680 000

Составлено по [1]

Себестоимость производства топливных пеллет. В расчет себестоимости производства 1 тонны топливных пеллет входит:

- расход древесины - 5,5 м<sup>3</sup>;
- расходы на электроэнергию – 113 Квт/час или 2 712 Квт за сутки.

Таблица 6

Производственная себестоимость продукции

Наименование затрат	Дневной расход	Стоимость, за 1ед.	Выработка за смену, в руб.	Месячная выработка (30 смен)
Сырье для производства пеллет, м3 /(1 тнпеллет - 5,5 м3 сырья)	77	300	23 100	693 000
Электричество, Квт/час	2 712	3,5	9 492	284 760
Производственная себестоимость	-	-	32 592	977 760

Составлено по [1]

Общие расходы цеха. Общие расходы за месяц составляют 479 000 рублей. В расходы включены следующие статьи:

Таблица 7

Расходы на производство продукции

Зарплата	254 000
Аренда	50 000
Транспортные расходы	100 000
Коммунальные расходы	10 000
Налоги	5 000
Бухгалтерия (аутсортинг)	10 000
Прочие	50 000
Суммарные расходы	479 000

Составлено по [1]

Таблица 8

Расчет рентабельности проекта

Выручка	1 680 000
Себестоимость	977 760
Валовая прибыль	702 240
Расходы	479 000
Чистая прибыль	223 240
Рентабельность	13,29%

Составлено по [1]

Расчет окупаемости бизнеса по производству топливных пеллет. Срок окупаемости бизнеса по производству топливных пеллет составляет 33 месяца.

Таблица 9

Период окупаемости бизнеса

Чистая прибыль, руб.	212 240
Капитальные вложения, руб.	5 000 000
Окупаемость, мес.	33

Составлено по [1]

Несмотря на то, что Волгоградская область располагается в природной зоне лесостепь производство древесных топливных гранул здесь не просто возможно, но и целесообразно. Учитывая пожароопасную обстановку последних лет на территории области (особенно в летний период) одной из приоритетных задач по охране окружающей среды является устранение сухостоя и погорельников, подобные мероприятия позволят сократить интенсивность возникновения лесных пожаров. Таким образом, возникает необходимость в их последующей переработки, скажем, в пеллеты.

На территории Волгоградской области самостоятельные месторождения природного газа отсутствуют, только как сопутствующий продукт при добыче нефти. Следовательно, переоснащение котельных (как муниципальных, так и частных) на пеллетное оборудование экономически оправдано. Но без активности региональных властей и муниципалитетов реализовать переход к технологически новому оборудованию невозможно.

В Смоленской области, в Велижском районе, еще в 2008 году попробовали в муниципальной угольной котельной (котел КВ-Д-1) просто поменять топливо – заменили уголь древесными брикетами и получили положительный результат: стоимость 1 Гкал стала ниже, чем была прежде, плюс экономия электроэнергии, отказ от выгрузки угля из железнодорожного тупика, минимизация площадей для хранения топлива и экологический эффект. Но, увы, на этом все и закончилось, из госбюджета продолжают дотировать электрокотельные, где стоимость выработки 1 Гкал составляет 7–9 тыс. руб. (при замене в такой котельной котла на пеллетный 1 Гкал будет стоить 1–2 тыс. руб.). Потенциальных инвесторов активного перехода на котельные на биотопливе (компании в сфере теплоэнергетики и предприятия деревообработки, имеющие большой потенциал неиспользуемой биомассы) в регионах отпугивает отсутствие действенного механизма возврата инвестиций через тариф, а также – в отдельных случаях – высокая стоимость оборудования и реконструкции, но в первую очередь бездействие чиновников на местах и их нежелание что-либо менять (пресловутое «инициатива наказуема»).

Во многих регионах России котельные на биотопливе уже работают, проводились всевозможные испытания котлов, в том числе и отечественного производства, которые показали, что в некоторых случаях и модернизировать ничего не нужно, а период окупаемости полной замены или реконструкции котельных, сжигающих уголь или нефть (в основном такие котельные в ЖКХ имеют мощность менее 5 МВт), составляет максимум три года.

Примечание

<sup>1</sup>Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта № 13-32-01005 «Прогнозирование миграционных процессов и социально-экономических последствий вступления в ВТО для регионов Нижнего Поволжья (Волгоградской и Астраханской областей)».

#### Список литературы

1. Биотопливный портал [Электронный ресурс] URL: <http://www.wood-pellets.com>.
2. Европа намерена потреблять 20-50 млн. т пеллет в год [Электронный ресурс] // Мировая биоэнергетика. – 2010. – 27 дек. URL :<http://www.infobio.ru/news/710.html>.
3. Закупки и тендеры Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: <http://volgograd.initpro.ru/tender/5515509>.
4. Экологические технологии России по производству и реализации твёрдого биотоплива. Сайт Группы компании ЭКРОСС [Электронный ресурс] Режим доступа URL: <http://www.ecoross.com/index.php?id=17>.

## СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

### ПОНЯТИЯ МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ, ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ

Копытова А.В.

Тюменский государственный архитектурно-строительный университет, г.Тюмень

Сегодня существует широкий круг трактовок понятий мотивация и стимулирования и их взаимосвязи. Поскольку у исследователей пока нет единой точки зрения по этим вопросам, представляется целесообразным обсуждение данной проблемы.

Понятие «мотивация» рассматривали многие исследователи. Данная дефиниция происходит от слова «мотив», которое характеризуется как причина, побуждающая человека действовать. Словарь Вебстера дает следующее определение понятию мотивация – «психологическая особенность, которая побуждает организм к действию», «причина этого действия». Н.С. Зоткина [7] считает, что это обусловленные внутренними побуждениями действия человека, направленные на достижение собственных целей, реализацию своих интересов. М.С. Гусарова [5] определяет его как процесс побуждения человека к определенной деятельности с помощью внутриличностных и внешних факторов. Петрова Н.И. [11] включает в содержание термина «мотивация» совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей. Для А.П. Егоршина [6] это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей. Б.М. Генкин [3] пишет о мотивации как воздействии на поведение человека для достижения личных, групповых и общественных целей. Е.П. Ильин [8] считает, что это динамический процесс формирования мотивов. Д.А. Аширов [1] определяет мотивацию как «наиболее эффективное, индивидуально ориентированное стимулирование труда персонала». Е.А. Митрофанова [9] пишет, что на субъективно-личностном уровне мотивация есть важнейшая характеристика психологического состояния человека, отражающая особенности его мотивационной структуры и определяющая процесс формирования, актуализации и реализации мотивов под воздействием внешних и внутренних факторов. А на организационно-управленческом уровне мотивация выступает как объект управления, т.е. целенаправленного воздействия со стороны субъекта управления посредством использования стимулов с целью формирования мотивов, определяющих трудовое поведение работника. И.В. Мишурова [15] определяет как процесс побуждения работников к деятельности для достижения целей организации. О.В. Ромашов сформулировал понятие мотивация следующим образом - «вербальное поведение, направленное на выбор мотивов (суждений) для объяснения реального трудового поведения» [14, с.115]. С.А. Шапиро [17, с. 225] определяет мотивацию как «процесс удовлетворения работниками своих потребностей и ожиданий в выбранной ими работе, осуществляемый в результате реализации их целей, согласованных с целями и задачами предприятия, и одновременно с этим как комплекс мер, применяемых субъектом управления для повышения эффективности труда работников». Е.В. Баженова [2, с.6], объясняя смысл мотивации, пишет «не завуалированное ругательство в приказе, объясняющее нежелание наемного работника выполнять условия трудового договора, это, прежде всего, заинтересованность человека в исполнении своих обязательств по договору».

Основное отличие представленных трактовок, с нашей точки зрения, состоит в том, что их авторы не разделяют и не учитывают значение роли индивидуальной и групповой мотивации. В нашем представлении – это, во-первых – важно, потому что групповая и индивидуальная мотивация понятия разные, во - вторых- индивидуальная мотивация первичнее групповой. Групповая мотивация в любом случае будет опираться на индивидуальную, групповая мотивация понятие более сложное. Человек достигает свою собственную цель, а задача руководства обеспечить достижение цели работника через цель организации, коллектива. Близко к нашему пониманию определения Н.С. Зоткиной и С.А. Шапиро. А.П. Егоршин не уточняет, какие цели достигает человек, осуществляя деятельность (не полное определение). Д.А. Аширов говорит о мотивации через термин стимулирование, по нашему мнению, абсолютно не корректное отождествление. Неко торый диссонанс вызывает трактовка И.В. Мишуровой, которая определяет мотивацию как процесс побуждения работника для достижения целей организации. Жизненный опыт человечества говорит - не то что наемного работника, но даже раба возможно замотивировать лишь для достижения своей цели (например, сохранения жизни), а не цели хозяина (работодателя). Нельзя согласиться и с определением Е.В. Баженовой, потому что, с нашей точки зрения,

мотивацию можно рассматривать как процесс, как психологическое состояние, как систему, но не как «не завуалированное ругательство в приказе».

Определяя собственную позицию, считаем необходимым особо подчеркнуть, что мотивация – это процесс введения человека в такое психологическое состояние, при котором человек убежден в необходимости действовать определенным образом для достижения собственных целей.

Понятие «стимулирование» происходит от слова «стимул». Энциклопедический словарь под редакцией А.Я. Кибанова [16] отражает значение понятия стимул следующим образом «побуждение к действию, причиной которого является интерес как форма реализации потребностей».

Понятия «стимулирование» рассматривались различными авторами. Н.С. Зоткина [7] пишет, что это целенаправленное или нецеленаправленное воздействие на человека или группу людей с целью поддержания определенных характеристик их трудового поведения, прежде всего, меры трудовой активности. Группа авторов А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева [10] пишут, что стимулирование – это стремление организации с помощью моральных и материальных средств воздействия побудить работников к труду, его интенсификации, повышению производительности и качества труда для достижения целей организации. Гусарова М.С. [5] считает, что это воздействие не непосредственно на личность, а на внешние обстоятельства с помощью благ – стимулов, побуждающих работника к определенным действиям. В.С. Половинко [12] определяет как методы и технология, с помощью которых приводятся в действие стимулы. Д.А. Аширов [1] определяет как внешнее по отношению к персоналу управленческое воздействие, идущее от конкретного руководителя или органа управления и основывающееся, главным образом, на субъективном понимании управленческой подсистемой целесообразности содержания этого воздействия. А.П. Грачев [4] характеризует как процесс применения стимулов, которые призваны обеспечивать либо повиновение человека вообще, либо целенаправленность его поведения. Для С.А. Шапиро [17] это материальная основа мотивации персонала, реально необходимая в сегодняшних условиях, но и оно несет в себе нематериальную нагрузку, позволяющую человеку реализовать себя как личность и работника одновременно. Е.А. Родионова [13] определяет стимулирование как процесс и результат применения, приложения стимула, стимулирующего воздействия, побуждение к действию, поощрение.

Большинство исследователей рассматривают стимулирование как внешнее воздействие на персонал, и мы согласны с данной точкой зрения. Хотелось бы отметить, что близко к нашему пониманию определения, данные С.А. Шапиро, М.С. Гусаровой, группой авторов во главе с А.Я. Кибановым. Стимулирование как процесс приведения в действие стимулов, с нашей точки зрения, имеет место быть.

Нам представляется целесообразным рассматривать стимулирование как метод воздействия на персонал, преимущественно через вознаграждение, для достижения стоящих перед организацией целей через улучшение условий существования персонала.

Исследование сущности категорий «мотивация» и «стимулирование» выявило, что до настоящего времени существуют расхождения в трактовке содержания этих понятий. В связи с этим представляется целесообразным установить взаимосвязь понятий «стимулирование» и «мотивация».

С точки зрения автора статьи стимулирование необходимо рассматривать как инструмент мотивации. Основная цель стимулирования труда – мотивировать работника на трудовую деятельность для достижения целей организации, в то время как работник достигает свои собственные цели. Таким образом, стимулирование является производной мотивации, т.е. это вторичное понятие. Важно отметить, что стимулирование ориентировано на формирование у персонала мотива, направленного на решение поставленных перед ним задач, таким образом, как необходимо с точки зрения руководства организации.

#### Список литературы

1. Аширов Д.А. Управление персоналом. – М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003г. – 136с.
2. Баженова Е.В. Мотивация и стимулирование: на пути к успеху фирмы / Елизавета Баженова. – М.: АСТ; СПб.: Сова, 2009. – 192 с.: ил. – (Умная книга)
3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов / Б.М. Генкин. – 8-е изд. Доп. – М.: НОРМА, 2014. – 464 с.
4. Грачев А.П. Система мотивации и стимулирования труда работников страховых компаний: Дис. К-та экон. Наук – Москва, 2006. – 208 с.
5. Гусарова М.С. Управление персоналом: Учебное пособие. Тюмень: Печатник, 2006. - 180 с.
6. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: Учеб. Пособие. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 464 с. – (Высшее образование)

7. Зоткина Н.С. Мотивация и стимулирование работников предприятий строительной сферы деятельности. – Тюмень, РИО ТюмГАСУ, 2010. – 175 с.
8. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2000 – 512 с.
9. Митрофанова Е.А. Развитие системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации: теория, методология, практика: Дис. Д-ра экон. Наук – Москва 2008. – 346 с.
10. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 524 с. – (Высшее образование: Бакалавриат)
11. Петрова Н.И. Система мотивации: сущность, виды, методы: Учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2011 г., – с.42
12. Половинко В.С. Управление персоналом: системный подход и его реализация: Монография / В.С. Половинко и др.; под науч. Ред. Ю.Г. Одегова. – М.: Информ-знание, 2002. – 484 с.
13. Родионова Е.А. Психология стимулирования персонала. – Х.: «Гуманитарный Центр», 2013. – 228 с.
14. Ромашов О.В. Социология труда: Учеб. Пособие. М.: Гардарики, 2001. – 320 с.
15. Управление мотивацией персонала: учебно-практическое пособие / И.В. Мишурова. – Изд. 3-е, испр. И доп. – Ростов н/Д: издательский центр «Март»; Феникс, 2010. – 271 с. – (Высшее образование)
16. Управление персоналом: Энциклопедический словарь/Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – VIII, 453 с. – (Библиотека словарей «ИНФРА-М»)
17. Шапиро С.А. Организационное поведение: учебное пособие / С.А. Шапиро. – М.: КНОРУС, 2012. – 352 с. – (Для бакалавров)

## **СЕКЦИЯ №23.**

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ**

#### **ВЛИЯНИЕ ИММИГРАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЮ В РОССИИ**

**Радостева Ю.В.**

Уральский финансово-юридический институт

Международная миграция по мере глобализации мировой экономики становится все более определяющим фактором экономического и демографического развития многих государств, в том числе и России. В долгосрочном периоде России будет необходим приток «свежего» человеческого капитала по двум причинам. Во-первых, экономика России нуждается в низко квалифицированной рабочей силе (чернорабочие на производстве, рабочие строительных специальностей, дворники, грузчики и т.д.), чтобы заполнить свободную нишу профессий. Причина в низкой оплате труда и в неблагоприятных условиях труда. Во-вторых, с начала 90-х годов 20 века численность коренного населения постоянно уменьшалась вплоть до 2013 года. Лишь в 2013 году впервые за два последних десятилетия сложился небольшой естественный прирост – 23 тысячи человек. Его дополнил миграционный прирост, величина которого была почти в 13 раз больше.[3] Все это определяет актуальность данной темы.

Данная тематика всегда была интересной как зарубежным, так и отечественным ученым. Среди зарубежных ученых, которые внесли большой вклад в развитие теории миграции, можно выделить: Г. Беккер, Л. Бувье, Д.М. Кейнс, Ж.-Б.Кольбер, Т. Ман, Т. Мальтус, П. Самуэльсон, Дж. Саймон, А. Смит, Б. Томас, М.Фридман.

В дореволюционный период русской истории также не мало ученых занимались изучением данной проблематики. Среди них следует отметить таких ученых как: В.П. Вошинин, Г. К. Гинс, В.Н. Григорьев, И.А. Гурвич, А.А. Исаев, А.А. Кауфман, В.И. Ленин, И. Л. Ямзин.

В советское время В.П. Вошинин, И. Л. Ямзин, А. П. Яхонтов изучали причины международной иммиграции в Россию. А С.Г. Струмилин рассматривал экономические и хозяйственные аспекты миграционных процессов, направляемых государством. Также подробный анализ проблем миграции населения можно найти в работах В.В. Покшишевского, Л.Е. Минца, М.Я.Сонина., изданных впервые в 50-е годы XX века. В 60 - 80 годы вопросы трудовой миграции населения рассматривали В.И.Бреев, Д.И. Валентей, Т.И. Заславская, Ж.А.Зайончковская, В.Г. Костаков, В.М Моисеенко, В.И. Переведенцев, А.В. Топилин, Л.Л. Рыбаковский [4].

Однако следует заметить следующее. В связи с увеличением числа иммигрантов в Россию и проблем возникающих на этом фоне значительно вырос научный интерес к данной теме. Ежегодно проводятся конференции, публикуются статьи в российских и зарубежных журналах, защищаются кандидатские и докторские диссертации. Среди современных ученых следует отметить Г.С. Витковскую, Л.Г.Вишневого, Ж.А.Зайончковскую, В.А. Ионцева, Л.Л. Рыбаковского, В.А. Тихонова, И.Г. Ушкалова. Однако представление сегодня о миграции продолжает совершенствоваться.

Современная миграционная ситуация в России довольно проблематичная и поэтому на государственном уровне предпринимаются шаги для достижения прочного правопорядка и законности в области регулирования миграционных процессов: издаются законы, ужесточено миграционное законодательство, организуются центры по поддержки беженцев и вынужденных переселенцев. Однако общая ситуация с иммигрантами создает экономические проблемы народонаселению и государству в целом, но положительно влияет на демографию.

Рассмотрим данные выкладки более подробно.

Согласно статистическим данным тенденция миграции в разные годы существенно отличается. [2], [5] Она отражена в Табл. 1.

Таблица 1

Международная миграция в Россию с 2007 по 2014 гг., тыс. человек

Год	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	За 6 мес. 2014
Кол-во мигрантов	2284936	2215945	1987598	2102304	341555	4196143	5165490	8 722 032 ≈3,5 млн.*

Во время мирового экономического кризиса 2008-2010 годов количество мигрантов постоянно снижалось, особенно низким был этот показатель в 2009 году. По мере снижения остроты мирового кризиса число иммигрантов «хлынувших» в Россию значительно увеличилось по вполне экономическим причинам.

Главной причиной является то, что экономика России находится на подъеме и (1,8-2,0) в отличие от экономики США (с 2,8% до 2,0%) и европейских стран (в среднем 1,1 %). Особенно высокими темпами растут темпы жилищного строительства, а также прокладываются современные дороги и ведется разработка новых месторождений. Постоянно совершенствуется военная техника.

Для осуществления всех этих планов, конечно, требуется человеческий капитал трудоспособного возраста. Так как общемировой возрастной анализ показывает старение населения, в том числе в России и поэтому иммиграция молодежи и людей среднего возраста привносит свежую струю в экономику страны. К примеру, уже сейчас во многих регионах страны локальные рынки труда уже испытывают абсолютный дефицит рабочей силы. К 2015 году трудовые ресурсы страны сократятся на 8 млн. человек, а к 2025-му — на 18–19 млн. Максимальное сокращение численности населения трудоспособного возраста произойдет в 2010–2014 годах, когда среднегодовая убыль населения этой возрастной группы будет превышать 1 млн. 300 тыс. человек. Причем те когорты населения, которые будут входить в трудоспособный возраст в первой четверти XXI века, уже родились, поэтому компенсировать провал за счет наметившегося повышения рождаемости уже невозможно. Следовательно, выход из вышеизложенного – это привлечение рабочей силы извне. Однако это приводит к частичной конкуренции с местным населением. Этим фактом зачастую пользуются местные предприниматели, которые нанимают иммигрантов за меньшую заработную плату (официально 4-5 тыс. руб. в месяц) в сравнении с местным населением (от 10 тыс. руб.). В результате появляются анклав иммиграционной занятости, в которых распространяются и консервируются теневые отношения и «двойные стандарты» в оплате и условиях труда. На практике это проявляется в низком качестве выполненных ими работ, которое не соответствует стандартам.

Другой экономической проблемой является то, иммигрируют в основном люди мужского пола, оставившие семьи на своей родине. В итоге почти все заработанные иммигрантами деньги «уходят» из России. По словам главы Федеральной миграционной службы Константина Ромодановского предположил, что ежегодно, минуя систему госконтроля, вывозится около 260 млрд. рублей (почти 10 млрд. долларов). То есть с учетом переводов и операций по банковским счетам официальные цифры Центробанка можно умножить примерно на три. Получается только для стран СНГ 15 млрд. долларов в год. Несколько лет назад весь бюджет России был сравним с этой цифрой. Денежных средств, выводимых таким образом из России в другие страны СНГ, хватило бы для финансирования бюджетных расходов сразу нескольких государств на постсоветском пространстве.

Позволяя отправлять деньги из России, мы помогаем дружественным нам странам СНГ. Доходы российского бюджета при этом минимальны. [1]

Но, по мнению многих экспертов-экономистов, российская экономика, не выживет без привлечения рабочей силы иммигрантов. Однако еще больший экономический урон для народонаселения страны и для бюджета государства труд нелегальных иммигрантов. По мнению председателя Мосгордумы Владимира Платонова только в одной Москве их количество составляет огромную цифру - от 1 до 3 млн. человек. И это притом, что все население города, по данным последней переписи, составляет 10,5 млн. человек. Таким образом, чуть ли не каждого третьего жителя столицы можно считать нелегалом. А по мнению главы ФМС Константина Ромодановского на территории РФ находятся нелегально еще более 3 млн. нелегалов. Большинство нарушителей - граждане Узбекистана, Таджикистана, Украины. Работодатели, у которых они работают, не платят взносы за них в ПФР и не производят отчисления (налоги) в местный бюджет, а значит и в бюджет страны. Недостаточность средств в бюджете существенно снижает экономическую защищенность народонаселения, т.е. ведет к снижению количества и разнообразию услуг, которые они мог бы получить исходя из бюджета, например новое дошкольное учреждение, новая и модернизация имеющегося медицинского учреждения с расширением услуг, строительство новых современных дорог и т.д. Поэтому борьба с нелегалами - это одна из наиглавнейших задач государства, решение которой решит социально-экономические проблемы народонаселения.

Однако, в каждом процессе есть и положительный момент. Впервые после 2009 года в России преодолена тенденция убыли населения. По данным предыдущих переписи в СССР всегда численность населения возрастала, но вскоре распада численность начала падать в виду экономических трудностей возникших у части народонаселения: потеря работы, задержка заработной платы, закрытие градообразующих предприятий, повышение цен на продукты питания и продовольственные товары. Данная тенденция отражена в таблице 2. [7]

Таблица 2

Численность населения в Российской империи, в СССР и в России

1897	1926	1928	1937	1939	1959	1970	1979	1989
67 473000	↑100 891 244	↑103 185 200	↑104 932 000	↑108 377 000	↑117 534 315	↑130 079 210	↑137 550 949	↑147 400 537
1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
↑147 665 081	↑148 273 746	↑148 514 692	↑148 561 694	↓148 355 867	↑148 459 937	↓148 291 638	↓148 028 613	↓147 802 133
1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
↓147 539 426	↓146 890 128	↓146 303 611	↓145 166 731	↓144 963 650	↓144 168 205	↓143 474 219	↓142 753 551	↓142 220 968

Таблица 2 (продолжение)

Численность населения в Российской империи, в СССР и в России

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
↓142 008 838	↓141 903 979	↑142 856 536	↑142 865 433	↑143 056 383	↑143 347 059	↑146 100 000

Как видно из Табл.2., численность населения, конечно, растет, но есть один нюанс, который рассматривался выше. По данным ведомства Росстата, численность населения за этот период увеличилась в основном за счет миграционного прироста, который составил 93,6% от общего прироста населения.[6] То есть численность российского коренного населения сокращается из года в год.

Поэтому по мнению большинства экспертов-демографов, демографическая ситуация относительно российского народонаселения критическая. Для перелома данной тенденции России требуется модернизировать государственную политику по 3 направлениям: снизить смертность, инновационная миграционная политика, повысить рождаемость. По мнению женщин детородного возраста, основными причинами отсутствия у них детей являются: нежизненное пособие по уходу за ребенком (размер пособия минимальный в 2014 году на первого ребенка составляет 2 576 рублей, на второго и последующих- 5153 рубля до 3 лет.); отсутствие нормальных жилищных условий; сомнение в собственных возможностях обеспечить будущему ребёнку достойный уровень медицинских услуг; высокая стоимость качественного образования.

Таким образом, исследование показало, что иммиграция влияет на экономические проблемы народонаселения и принимающей страны в целом, а также на демографическую ситуацию в ней. Только изменение экономической политики государства касаемых иммигрантов будут способствовать решению проблем с местным народонаселением. Нужно вывести из тени сектора экономики, в которых работают иммигранты (строительная отрасль, торговля, жилищно-коммунальное хозяйство) с целью повышения шансов для местного населения. А также стимулировать отказ работодателями от выдачи заработной платы в конвертах и повышение их заинтересованности выдачи «белой» зарплаты. Эти шаги и составляют экономическую новизну проведенного исследования.

#### Список литературы

1. Газета «Известия» от 3 октября 2014 года. Андрей Бильжо. Карикатуры в тему: Почтовый перевод на \$5 миллиардов.
2. Демографический ежегодник России. 2013: Стат. сб./ Росстат. – М., 2013. – 525 стр.
3. Демоскоп Weekly № 589-590 от 10 -23 марта 2014 года. Россия: демографические итоги 2013 года (часть I) Щербакова Екатерина Михайловна – старший научный сотрудник Института демографии ИДЕМ, кандидат экономических наук.
4. Магомедова А.Г. Экономико-демографические аспекты внешней миграции в России: Сборник статей/ Гл. ред. В.А. Ионцев. – М.: ТЕИС, 2006. – 128 с. (Научная серия: Международная миграция населения: Россия и современный мир; Выпуск 17).
5. ФМС России за 6 мес. 2014 года
6. <http://www.gks.ru/> Численность населения за 2014 год
7. [ru.wikipedia.org](http://ru.wikipedia.org). Население России за период с 1897 года по 2014 год

#### СЕКЦИЯ №24.

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД

### Январь 2014г.

Межвузовская ежегодная научно-практическая конференция с международным участием «**Актуальные вопросы технических наук в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2014г.

### Февраль 2014г.

Межвузовская ежегодная научно-практическая конференция с международным участием «**Актуальные проблемы технических наук в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2014г.

### Март 2014г.

Межвузовская ежегодная научно-практическая конференция с международным участием «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2014г.

### Апрель 2014г.

Международная межвузовская научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2014г.

### Май 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2014г.

### Июнь 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2014г.

### Июль 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2014г.

### Август 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2014г.

### Сентябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2014г.

### Октябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2014г.

#### **Ноябрь 2014г.**

Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2014г.

#### **Декабрь 2014г.**

Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2015г.

**С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).**

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И МЕНЕДЖМЕНТ:  
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(7 октября 2014г.)**

**г. Волгоград  
2014г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 08.10.2014.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 42,0.  
Тираж 150 экз. Заказ № 1497.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58