

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ



ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции**

**г. Казань
2014 г.**

УДК 33(06)
ББК 65я43

Тенденции развития экономики и менеджмента / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Казань, 2014. 161 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бобыль В.В., к.э.н., доцент Викторова Т. С., к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф., д.э.н., доцент Гонова О.В., к.э.н., доцент Гурфова С. А., к.э.н. Желнова К.В., к.э.н., доцент Мошкин И.В., к.э.н., доцент Соболева С. Ю., к.э.н., доцент Стрельников Е. В.

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Тенденции развития экономики и менеджмента» (г. Казань) 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.

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	7
НОВОЕ КАЧЕСТВО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА ПРИ ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ Илюхин А.А., Илюхина С.В.	7

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	10
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АГРАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ Эльдиева Т.М., Логутова С.В.	10
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА Бабенкова С.Н., Грудкина М.А., Грудкин А.А.	14
ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ Сахтуева М.В., Загазежева О.З.	16
ИНТЕРНЕТ-ЗАВИСИМОСТЬ НАШЕГО ВРЕМЕНИ Зоря А.И., Галстян А.Ш.	19
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА Панин А.В.	22
К ПРОБЛЕМЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА Копеин В.В., Филимонова Е.А., Копеин А.В.	28
ОРГАНИЗАЦИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ПОДХОДА Фомченкова Л.В., Новицкая М.В.	30
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ КАЗАХСТАНА НА ПРИМЕРЕ ПЕРЕДОВОГО АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Мелешенко Н.Н., Прокопова Н.А.	33
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РЫНКЕ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ Погорелова А.Ю.	36
ПЛАН УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТОМ ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ: РОЛЬ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФАКТОРА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ Кодолова Т.А., Поташева О.В.	38
ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ Гейдт А.В.	41
СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ РОСТА УРОВНЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА Орехов В.И., Орехова Т.Р.	44
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ Шанин С.А., Новиков Е.В.	46
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ Боричко А.С., Авдеев М.А.	49
УПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Развитияк Э.Н., Боркова Е.А., Володикина Е.О.	53
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК Черкесов З.Л.	57

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	59
БАНКОВСКИЕ КАРТЫ И ИХ РОЛЬ В ДЕНЕЖНОМ ОБОРОТЕ СТРАНЫ Коваленко И.Н.	59
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗЫ Бирюков И.Н.	65
НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СПОСОБА УПРАВЛЕНИЯ Койбаев В.Т., Савцова А.В.	68

НАПРАВЛЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ Шекунова А.Д.	71
ОФИЦИАЛЬНЫЕ РОССИЙСКИЕ МЕТОДИКИ ПО ФИНАНСОВОМУ АНАЛИЗУ, НАПРАВЛЕННОМУ НА ВЫЯВЛЕНИЕ ПРИЗНАКОВ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Карпова М.В., Захарова М.И.	75
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Жужгина И.А., Дли С.М.	81
РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Ануфриев С.С.	83
РЫНОК КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Курбанова А.А., Данченко Е.А.	85
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА С ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОРОГ В СУБЪЕКТАХ РФ Лисиченко А.В.	88
ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ РАСХОДАМИ Пенчук А.В.	92
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	94
ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ Айгубова А.Г.	94
ОБ УЧЕТЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОТЕРЬ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ Фиапшева Н.М.	97
ОШИБКИ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ВОПРОСЫ АУДИТА Башга О.К.	98
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ Удод Е.И., Кружкова И.И.	100
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	103
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	103
ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКСПАНСИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ Бондаренко В.А.	103
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	105
ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК Сафарова И.А., Пасько Е.А.	105
СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ Манжикова И.А.	108
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИКРОФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ, ПРОВОДИМОЙ ЦБ РФ Максимова Ю.Г.	111
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	113
ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ВУЗЕ Дорофеев В.Д., Частухина Ю.Ю.	113
НОВЫЕ ТЕХНИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ Фомина М.А., Головкова С.В.	115
НОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ – КРЕАТИВНОСТЬ Артемьева П.В., Корж А.Д.	117
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	120
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	120

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ	
Зундэ В.В.	120
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	
Гичиева М.Н., Гичиев Н.С.	122
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	125
МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ АПК	
Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г.	125
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	127
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	127
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В АПК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Ситников Н.П.	127
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	129
МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Сухова О.А.	129
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА В ПОЛИТИКЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ	
Курбатова И.А., Пермязова Н.П.	131
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	133
ОСНОВАНИЯ ВВЕДЕНИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ НАЛОГОВОГО АГЕНТА	
Величко Н.Ю., Глушука Б.В., Гоцадзе Э.И.	133
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	135
РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Купцова Е.А.	135
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	137
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	137
КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АГРОБИЗНЕСА И ОХРАНА ТРУДА	
Лапшин Ю.А., Лапшина Г.В.	137
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	140
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Белова С.А.	140
ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ БАНКА	
Логвинова Е.П., Юсин А.С.	142
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	144
РАЗВИТИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	
Гергаева А.К.	144
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	147
РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ	
Левченко А.А.	147

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)	
Курнева М.В.	149
ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	
Ломовцева Н.Н., Балдина С.Г.	151
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	155
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	155
ОЦЕНКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Студенникова Н.С.	155
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	158
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД.....	159

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

НОВОЕ КАЧЕСТВО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА ПРИ ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ

Илюхин А.А., Илюхина С.В.

Уральский государственный Экономический Университет, г.Екатеринбург

Трудовой потенциал работника складывается из трех основных составляющих: физиологической, психологической и квалификационной. Физиология является базовой определяющей основные параметры трудового потенциала. С помощью коррекционного воздействия можно регулировать психологическое состояние, а с помощью образовательных технологий совершенствовать квалификацию работника.

Трудовой потенциал определяется как мера компетенций и возможностей, сформированных в процессе обучения и адаптации работника к трудовой деятельности. Для повышения эффективности развития общественного производства и деятельности хозяйствующих субъектов необходимо изучать и совершенствовать процесс формирования и реализации трудового потенциала.

Безусловно, на формирование трудового потенциала работника оказывают воздействие различные социальные институты: на уровне государства и общества в лице работодателей определяются политика и социальный заказ, трудовой коллектив и семья могут формировать или нивелировать положительную мотивацию к труду. В иерархической структуре «государство - корпорация - работник», интересы государства могут превалировать над интересами корпорации и работника, в том числе и вступать в противоречия. Чтобы успешно существовать в предлагаемых социально-экономических условиях, и корпорации, и в первую очередь работнику, необходимо встраивать свои интересы и ожидания в общую концепцию. В противном случае, нижестоящий уровень иерархической системы непременно терпит крах.

В рамках реализации компетентностного подхода к подготовке бакалавров особое внимание необходимо уделять тем компетенциям, которые являются базой для формирования конкурентоспособности на рынке труда. Потенциальному работодателю необходимы работники, готовые к быстрому встраиванию в процесс производства, решать практические и жизненные задачи. Противоречия между ожиданиями потенциальных работников и предложениями рынка труда порождают негативные последствия для первых в виде высокого уровня безработицы среди молодежи.

Процесс обучения непосредственно складывается из двух составляющих: воспитательной и образовательной. Однако невозможно образовывать и обучать невоспитанного человека. Концепция «индивидуализма», которая получила широкое распространение в обществе на постсоветском пространстве, терпит крах из-за несоответствия социального заказа и ожиданий потенциального работодателя по отношению к сегодняшнему выпускнику. Работодатель, в первую очередь, обращает внимание на ту часть трудового потенциала и те компетенции выпускника, которые несут отпечаток корпоративности, умения работать в команде, умения подчиняться руководству, умения встраивать концепцию собственных ожиданий и интересов в общую концепцию корпорации.

Сформировано достаточное количество компетенций, которые влияют на развитие трудового потенциала работника, они широко представлены в федеральных государственных образовательных стандартах (ФГОС) 3-го и 3+ поколения, основанных на компетентностном подходе, ориентированном на результат.

Методология системы формирования бакалаврских компетенций основана на агрегированном компетентностном подходе, который предполагает обучение с использованием балльно-рейтинговой системы и встраиваемых модульных блоков.

В процесс обучения применяются учебно-методические модули, интернет-тренажеры, с помощью которых можно проводить самооценку и экспертную оценку компетенций обучающихся по трём уровням. Первый уровень свидетельствует об усвоении элементарных знаний. Второй уровень - о некоторых умениях, способности к пониманию и интерпретации освоенной информации. Третий уровень - демонстрирует владение умениями, навыками и способами, способность к анализу и сравнению, обоснованию выбора методов решения заданий в практико-ориентированных ситуациях. На четвертом уровне результаты обучения являются основой для формирования общекультурных и профессиональных компетенций, соответствующих требованиям ФГОС.

В практическом плане для формирования целостного трудового потенциала, необходимо увеличить объемы часов, отведенных на все виды производственных практик, что позволило бы обеспечить эффективное формирование профессиональных умений и навыков, соответствующих требованиям современного рынка труда.

В процессе обучения студент не сталкивается с реальными задачами и проблемами, потому что учеба является упрощенной моделью работы, однако широкое использование практических задач может способствовать введению обучаемого в профессию.

Наиболее значимыми компетенциями, влияющими на конкурентоспособность выпускника, с нашей точки зрения, являются общекультурные компетенции: владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1); способность анализа общественно-значимых проблем и процессов (ОК-4); способность к логике и аргументации (ОК-6). Однако готовность к кооперации и взаимодействию в коллективе (ОК-7), ответственность (ОК-8) и критике своих достоинств и недостатков (ОК-10), на наш взгляд, являются определяющими для работы в трудовом коллективе.

В рамках подготовки профессиональных компетенций (ПК) выпускник должен уметь осуществлять расчетно-экономическую деятельность, уметь применять типовые методики (ПК-2) в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3). В рамках организационно-управленческой деятельности должен быть способен организовать деятельность малой группы (ПК-11) и критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений (ПК-13).

Для практического подтверждения гипотезы о взаимосвязи тех требований, которые предъявляют работодатели, с компетенциями было проведено исследование части рынка труда, которая по определению нуждается в работниках с экономическим образованием. Бакалавры экономики 2-го курса, обучающиеся по направлению «Финансы и кредит» и «Бухгалтерский учет и аудит» УрГЭУ получили задание трудоустроиться, для того, чтобы выяснить на практике потребности в рабочей силе данной квалификации, требования работодателя и собственную конкурентоспособность.

Развитие сферы услуг в России последние 30 лет повлекло за собой возникновение необходимости в большом количестве обслуживающего персонала. И как следствие, наиболее востребованными местами трудоустройства явились учреждения финансово-кредитной сферы, в частности, как наиболее благонадежные с правовой точки зрения, банки.

Таблица 1

Потенциальные места трудоустройства бакалавров экономики (направление «банки»)

Место работы	Должность	Требования	Зар.плата (руб.)
ЗАО Банк Русский стандарт	Специалист по работе с задолженностью	Среднее образование, знание ПК, коммуникабельность, стрессоустойчивость	40000-60000
Сбербанк России	Кассир Специалист контактного центра Консультант Бухгалтер Специалист по обслуживанию физических лиц Андеррайтер	Среднее специальное или высшее образование, ответственность, опыт работы с наличностью, знание ПК, стрессоустойчивость, знание нормативных документов	15000 -30000
УБРиР	Экономист Специалист по работе с физическими лицами	Высшее экономическое образование, в т.ч., неполное, знание бухучета, опыт работы, знание ПК,	20000- 40000
Райффайзен банк	Кредитный менеджер	Среднее специальное образование	25000-35000
Росбанк	Стажер	Неполное высшее экономическое образование, коммуникабельность	Зарплата при собеседовании
Урал Приват банк	Операционист	Среднее образование 20000	
Нейва	Операционист	Неполное высшее	20000-25000
Альфа банк	Кредитный специалист	Средне специальное образование, владение ПК	25000
ВТБ-24	Кассир	Высшее образование, знание	10000-15000

		кассы	
ВУЗ банк	Специалист по обслуживанию физических лиц	Высшее образование	25000
Трансбанк	Специалист по работе с клиентами	Высшее экономическое образование, клиентоориентированность	18000
УралФинансбанк	Кредитный специалист	Знание ПК, коммуникабельность	18000

Из 16 обследованных банков (Табл.1), среди которых: Сбербанк, Русский стандарт, УБРИР, ВУЗ-банк, Трансбанк, Райффайзен банк, и т.д., наибольшее предпочтение отдается специалисту по обслуживанию физических лиц 35%, специалисту по кредитованию и экономисту - по 11,5%, кассирам, операционистам, менеджерам - по 7,7% соответственно. Высшее образование у кандидатов на эти должности востребовано на 46%, среднее специальное - на 23%, среднее - на 19%. Зарботная плата варьируется в пределах от 15000 до 25000 руб., что соответствует реальной средней зарботной плате в регионе. Из основных требований, которые предъявляются к работникам, можно перечислить следующие: ответственность, коммуникабельность, клиентоориентированность, стрессоустойчивость и умение работать с компьютером.

Насыщение товарного рынка, широкая реклама товаров и услуг побуждает население к постоянным покупкам, которое при отсутствии денег в наличии всегда может обратиться к заемным средствам, полученным в кредит. В данном случае просматривается увязка двух секторов сферы услуг: торгового и кредитного.

Активное строительство торгово-развлекательных центров также вызывает необходимость привлечения в сферу услуг активных, коммуникабельных, клиентоориентированных, стрессоустойчивых, ответственных, вежливых, грамотных работников, умеющих работать на компьютере, экономическое образование в данном случае желательно, но не обязательно.

Таблица 2

Потенциальные места трудоустройства бакалавров экономики (направление «торговля»)

Место работы	Должность	Требования	Зар.плата (руб.)
Парфюмерный супермаркет «Золотое яблоко»	Продавец-консультант	Выкладка товара, консультирование	13000-15000
Торговый комплекс «КОР»	Кассир	Внимательность, ответственность, с опытом или без опыта работы на кассе	20000-30000
Магазин аксессуаров	Продавец-консультант	Доброжелательность, коммуникабельность, активность, грамотная речь	15000-20000
Продуктовый гипермаркет	Продавец	Активность, коммуникабельность, клиентоориентированность, стрессоустойчивость	15000
Магазин одежды в ТРЦ Мегаполис	Продавец-консультант, приемщик товара	Энергичность, коммуникабельность, образование не ниже среднего, знание ПК, ответственность, грамотная речь, вежливость	10000-20000

В различных торговых учреждениях (Таблица 2): продуктовых, промышленных, парфюмерных магазинах, предлагаются вакансии продавца-коисультанта-66,7%, приемщика товара - 22,2%, кассира - 11,1%, средняя зарботная плата также колеблется в пределах 15000-25000 руб.

Таким образом, вывод очевиден, на практике общекультурные компетенции, которые формируют умения и навыки, предъявляемые работодателем в основном, востребованы, прежде всего.

Список литературы

1. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: Учеб. пособие. М.: Кнорус, 2010.
2. Шаталова Н. И. Трудовой потенциал работника. М.: ЮПИТИ-ДА11А, 2003.
3. Чубрина Г.П. «Формирование профессионально значимых компетенций будущих бакалавров экономики в современном вузе» Автореферат дисс. на соискание учёной степени канд. пед. наук Великий Новгород 2012.
4. Приказ от 21.12. 2009 №747 об утверждении и введении в действие ФГОС ВПО по направлению подготовки 080100 Экономика (квалификация (степень) «Бакалавр») Министерство образования и науки РФ.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АГРАРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Эльдиева Т.М., Логутова С.В.

Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого, г.Великий Новгород

Сельское хозяйство, как жизненно важная отрасль народного хозяйства, на протяжении всех веков занимала огромную нишу в мировой экономике в независимости от степени ее развитости. Однако с укреплением рыночных отношений и развитием тяжелой промышленности, участникам аграрного сектора становится все сложнее удерживать свои позиции и вести хозяйство грамотно, получая стабильный доход, при этом не увязываться в убытках.

На протяжении более двух десятков лет, агропромышленный комплекс, особенно сельское хозяйство, функционирует в условиях кризиса. Вследствие чего ухудшается экономическая ситуация и обостряются всевозможные риски, в том числе возрастает угроза для продовольственной безопасности России.

Решить проблему финансирования сельского хозяйства в настоящее время сложнее, чем пять – десять лет назад. К тому же АПК характеризуется хроническим недофинансированием в течение последних двадцати лет, поэтому кредитование является важнейшей составляющей поддержки данного сектора экономики, способствующее возрождению активности сельских территорий.

Проблема кредитования агропромышленного сектора экономики велика. Ведь в сельском хозяйстве банк, помимо управления традиционными для финансового сектора рисками, вынужден учитывать и ряд довольно специфических: сезонность, что создает сложность в управлении ликвидностью; влияние колебаний глобальных цен на товарную продукцию и особенно неуправляемые – политически мотивированные рыночные интервенции, в частности, регулирование цен, контроль за банковскими ставками, пролонгацию кредитов или списание плохих долгов. Недостаточно ликвидное залоговое обеспечение фермеров не дает возможности банкам игнорировать такие факторы. В связи с этим финансовые институты показывают низкий интерес к кредитованию сельхозтоваропроизводителей.

Среди положительных сдвигов в системе кредитования сельского хозяйства следует отметить увеличение с каждым годом доли аграрных кредитов в кредитном портфеле банков. Кредиты для сельскохозяйственных предприятий в первую очередь выдаются для развития животноводства: на строительство молочных комплексов, свиноводческих и птицеводческих объектов. Их начали предоставлять и на несельскохозяйственные виды деятельности на селе.

Однако общее положение агрокредитования в деятельности банковской системы остается тревожным. Так, доля обслуживаемых системой кредитования сельскохозяйственных предприятий еще невелика. Кредитами банков пользуются в основном крупные и состоятельные предприятия. Подавляющая часть хозяйствующих субъектов не имеет доступа к внешним источникам финансирования.

Целостная кредитно-финансовая система обслуживания товаропроизводителей в сфере агропромышленного производства в нашей стране до сих пор не создана, о чем свидетельствуют следующие факты [1]:

–основной вклад в кредитование аграрного производства вносят пять банков с государственным участием, и, прежде всего, Россельхозбанк и Сбербанк России. Поставкой сельскохозяйственной техники и оборудования, а также аграрных технологий занимается образованная с государственным участием компания «Росагролизинг». Государственными операторами на рынке зерна выступают созданные государством «Объединенная зерновая компания» и Россельхозбанк. Остальные составляющие заявленной кредитно-финансовой поддержки играют второстепенную роль, находятся в зачаточном состоянии или практически не созданы;

–многочисленные региональные и муниципальные банки, активно работавшие и продолжающие работать с сельскохозяйственными товаропроизводителями и другими представителями агропромышленного комплекса лишены масштабной ресурсной и капитальной подпитки;

–не созданы институты развития аграрной сферы. Присущие им функции по ряду направлений возложены на крупнейшие универсальные коммерческие банки с государственным участием, тем самым искажаются принципы их деятельности;

–практически не развивается и существенно сдала свои позиции еще одна «система» – система сельских кредитных кооперативов, не воспользовавшись возможностями капитализации и ресурсной мобилизации в период реализации приоритетного национального проекта;

–из-за объективных сложностей не нашла своего институционального и инфраструктурного воплощения громко заявленная система земельно-ипотечного кредитования;

–российские страховые компании не используют возможности существенного наращивания своих операций в аграрной сфере;

–практически отсутствуют программы реальной и ощутимой поддержки отечественного сельскохозяйственного машиностроения, входящего, кстати, в агропромышленный комплекс страны. Не начато осуществление программы утилизации сельскохозяйственной техники. Не реализуются идеи создания лизинговых компаний для поддержки отечественных сельскохозяйственных машиностроителей;

–не получили масштабного развития инвестиционные компании, целью которых должно быть активное привлечение средств в аграрную экономику страны;

–лишь декларативно формируется сеть сельскохозяйственных кооперативных рынков. В действительности она не создает реальных возможностей для использования замкнутых технологических цепочек «поле – магазин», которые позволяли бы сельским производителям получать максимум эффекта от реализации произведенной продукции;

–не оправдала себя практика проведения зерновых и товарных интервенций с участием кредита Россельхозбанка, так как они мало сказывались на состоянии рынка зерна и не влияли на стабилизацию цен;

–реализуемая практика финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей с привлечением государственного агента в лице Россельхозбанка сводит его функции лишь к учету и контролю соблюдения условий соответствующей целевой программы;

–существует ряд недостатков в действующей системе бюджетного субсидирования процентных ставок по кредитам сельскохозяйственных товаропроизводителей, полученным ими в коммерческих банках и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, при которой субсидии зачастую теряют свою адресность и стимулирующие качества;

–не созданы полноценные условия для функционирования федерального и региональных гарантийных и залоговых фондов, расширяющих возможности кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Сфера аграрного кредитования, нуждающаяся в значительных по объемам и по срокам использования средствах, много теряет на том, что не формирует ресурсную базу в тех параметрах, которые должны адекватно достигаться в процессе реального кредитования. Следует предположить, что причина не в своеобразии воспроизводственного цикла в аграрном секторе, а в том, что большая часть продуцируемого им денежного потока уходит из этой сферы, работает на другие коммерческие структуры – перерабатывающие, посреднические, а также на кредитные организации, которые их обслуживают [1].

Сельское хозяйство находится в неравном положении с другими отраслями. Но причина этого, вероятно, не только в ценовой дискриминации, «диспаритете цен», как выражаются аграрии. По-прежнему сельское хозяйство подпитывает ресурсами другие сферы экономики. Это убедительно доказывает отсутствие институциональной системы аграрного кредита, которая обязана была бы консолидировать денежные потоки аграрной сферы.

В настоящее время основными универсальными коммерческими банками, кредитующим аграрный сектор, являются [5]:

– Сбербанк России (более половины займов организаций и предприятий АПК);

- Внешэкономбанк;
- Внешторгбанк;
- Газпромбанк.

Универсальным, хотя в то же время специализированным банком, кредитующим сельскохозяйственный сектор, является Россельхозбанк, учрежденный для формирования на его базе национальной кредитно-финансовой системы обслуживания товаропроизводителей в области агропромышленного производства [5].

Россельхозбанк успешно разработал и внедрил кредитные программы, являющиеся по своей природе уникальными и в наибольшей степени соответствующие запросам их пользователей.

К таким новым кредитным продуктам относятся [5]:

- программа кредитования граждан, ведущих личное подсобное хозяйство;
- программа кредитной и финансовой поддержки функционирования системы сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов;
- программа кредитования малых семейных молочных ферм;
- программа кредитования самых различных видов оборудования и сельскохозяйственной техники под залог;
- программа земельно-ипотечного кредитования;
- программа кредитования сельской производственной и социальной инфраструктуры, различных видов несельскохозяйственной деятельности.

Существующие в России разнообразие банковских кредитных продуктов и условия кредитования в целом соответствуют международным тенденциям. Тем не менее, условия кредитования имеют и ряд негативных моментов:

- условия кредитования не нацелены на привлечение в хозяйственную деятельность молодых сельхозпроизводителей;
- не привязаны к природно-климатическим условиям;
- не содействуют приобретению более новой и совершенной техники и технологий, чему уделяется большое внимание в зарубежной практике кредитования и может быть учтено в российских условиях.

Разрабатывая кредитные продукты, ориентированные на удовлетворение потребностей сельскохозяйственных заемщиков в финансовых средствах для осуществления текущей и инвестиционной деятельности, банки большое внимание должны уделять специфическим особенностям сельскохозяйственного производства, которые могут быть классифицированы в зависимости от их отраслевого или внутриотраслевого характера.

Вместе с тем институту кредитования присущи следующие проблемы:

- 1) кредитование сельскохозяйственных организаций осуществляется главным образом в рамках государственных программ, что снижает уровень хозяйственной самостоятельности;
- 2) основными кредитополучателями являются не непосредственные участники сельскохозяйственного производства, а обслуживающие сельское хозяйство предприятия АПК, что ухудшает маневренность финансовых ресурсов.

Хочется выделить ряд преимуществ, которые крупные предприятия имеют перед малым агробизнесом в области доступа к кредитным ресурсам за счет ряда факторов [3]:

- предоставление необходимого залога;
- возврат полученного кредита за счет диверсификации производственной деятельности, сбыта произведенной продукции при минимизации издержек.

В то же время малый агробизнес на селе обладает преимуществами перед крупными сельскохозяйственными предприятиями благодаря способности быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям хозяйствования, высокой мотивации к труду и заинтересованности в результатах своей деятельности.

Однако с точки зрения доступности кредитных средств ресурсам ситуация малого бизнеса в сельском хозяйстве осложняется за счет следующих факторов [3]:

- недостаточность залога;
- отсутствие интереса со стороны инвесторов;
- высокие организационные издержки на предоставление относительно небольшой суммы кредитов.

Предпочтительное кредитование крупных сельхозпроизводителей определяет особые требования, предъявляемые к кредитуемым им банкам. Так, банки-кредиторы сельского хозяйства должны иметь возможность предоставлять большие суммы кредитов на достаточно долгий срок (особенно это касается долгосрочного кредитования) [3].

Целесообразным представляется интенсивное вовлечение других коммерческих банков в кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей (например, на синдицированной основе), а также использование различных схем рефинансирования. Не следует забывать и о формировании соответствующей инфраструктуры сельскохозяйственного кредита, ей также следует уделять соответствующее внимание.

Некоторые экономисты предлагают введение новых банковских продуктов по выдаче кредитов под залог урожая (в том числе будущего урожая) на основе срочного рынка ценных бумаг для удовлетворения потребностей сельского хозяйства в краткосрочных кредитных ресурсах.

В настоящее время целесообразно создание многоуровневой системы государственной поддержки кредитования сельскохозяйственных предприятий, преимущественно с использованием возможностей кредитной кооперации, поскольку крупные коммерческие банки, нацеленные на увеличение собственной прибыли, кредитуют в основном только эффективных заемщиков.

Полагается, что для активизации кредитования мелких и средних потенциальных заемщиков АПК и улучшения кредитной практики коммерческих банков назревает необходимость консолидации хозяйств. Разумно создавать концерны на основе договора о совместной деятельности с консолидацией балансов и отчетности, формированием залоговых фондов и солидарной ответственностью по кредитным и другим обязательствам. Тогда кредитование будет более масштабным, а финансовые риски сократятся [2].

Поскольку банковский кредит сегодня является важным источником развития сельских хозяйств страны, необходимо шире привлекать коммерческие банки к кредитованию сельских объектов, а для этого сельские товарные производители должны объединяться либо в форме концернов или объединений кооперативов, либо акционироваться и вливаться в более крупные структуры.

Актуальным остается вопрос влияния последствий присоединения России к ВТО на конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, поскольку точки зрения по данному аспекту нередко полярные.

Россия вступает в ВТО на условиях «ВТО-плюс», предусматривающих дополнительные ограничения, особенно жесткие по отношению к развитым странам, к которым она отнесена. Среди этих дополнительных условий – сокращение поддержки сельхозтоваропроизводителей в 2 раза за имплементационный период и полный запрет на использование экспортных субсидий, которыми, несмотря на постоянные возражения развивающихся стран, продолжают пользоваться США и ЕС.

По прогнозам академиков Россельхозакадемии, с принятием условий вступления России в ВТО объемы производства, запланированные в проекте Государственной программы, в совокупности за 8 лет ее реализации будут сокращены. Сокращение составит по мясу всех видов свыше 2 млн. т, молоку – около 1,5 млн., сахару белому – 1,3 млн. т [4].

Можно выделить следующие направления создания и развития национальной системы аграрного кредитования [1]:

- 1) законодательно определить статус национальной системы аграрного кредитования страны;
- 2) включить в национальную систему аграрного кредитования страны все коммерческие банки, в кредитных портфелях которых доля специализированной (аграрной) клиентуры превышает 25%;
- 3) обеспечить возможность динамичной капитализации кредитных организаций и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, входящих в национальную систему аграрного кредитования страны, за счет реализуемых целевых программ капитализации малых и средних банков;
- 4) создать Аграрный банк развития Российской Федерации, функционирующий в соответствии со специальным федеральным законом. Придать Аграрному банку развития Российской Федерации статус оптового банка, не располагающего региональной сетью;
- 5) преобразовать на основе реального государственно-частного партнерства региональные подразделения Российского сельскохозяйственного банка в самостоятельные региональные аграрные банки – участники национальной системы аграрного кредитования страны;
- 6) обязать Аграрный банк развития Российской Федерации объединять усилия всех участников национальной системы аграрного кредитования страны по выработке единых стандартов кредитной политики, достижению приемлемых параметров эффективности и надежности, позволяющих оказывать реальную поддержку при выполнении государственных программ развития аграрной экономики;
- 7) повысить эффективность участия кредитных организаций в реализации программ финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей путем согласованного и совместного решения возникающих у них долговых проблем;
- 8) обеспечить институциональную, юридическую, капитальную и ресурсную поддержку создания и развития кооперативных банков с участием мелких и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Список литературы

1. Авис О.У. Проблемы современного аграрного кредитования в России // Деньги и кредит. – 2012. – №4 – С. 48–51.
2. Ващенко А.В. Мотивация к развитию сельской кооперации в современной России // «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий» – 2014. – №2 – С.38–40.
3. Закшевский В., Меренкова И., Юров Е. Развитие малых форм хозяйствования в сельской местности // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 8. – С. 37–42.
4. Ушачев И., Серков А., Сиптиц С., Чекалин В., Тарасов В. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и продовольствия России в условиях присоединения к ВТО // АПК: экономика, управление. – 2012. – № 6. – С. 3–14.
5. Шкарупа Е.А. Особенности и недостатки современной системы кредитования аграрного сектора // Финансы и кредит. – 2012. – №18 (498) – С. 50–56.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Бабенкова С.Н., Грудкина М.А., Грудкин А.А.

Орловский государственный аграрный университет, г.Орел

Механизмы и объемы государственной поддержки молочного скотоводства, предусмотренные Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, оказались недостаточными для преодоления кризисной ситуации в отрасли. В 2013 году поголовье коров в Российской Федерации сократилось по сравнению с 2012 годом на 2,2 %, производство молока – на 3,7 %. В 2014 году негативная тенденция в отрасли не остановлена.

Для изменения сложившейся ситуации необходимо обеспечить повышение эффективности производства молока и рентабельности инвестиций, сокращение срока окупаемости капитальных вложений, что создаст основу для повышения инвестиционной привлекательности молочного скотоводства.

В решении вышеназванных задач важная роль отводится реализации эффективных механизмов государственной поддержки отрасли.

Одним из основных механизмов государственной поддержки, обеспечивающим стимулирование инвестиционной привлекательности молочного скотоводства, является государственная поддержка кредитования отрасли.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 апреля 2014 года № 256 внесены изменения в Правила предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах, предусматривающие увеличение срока субсидирования инвестиционных кредитов для организаций, занимающихся производством молока, до 15 лет, а также увеличение размера субсидии по вышеназванным кредитам до 100 процентов ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации за счет средств федерального бюджета и в пределах 3 процентных пунктов сверх ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации.

Однако изменения, внесенные в порядок субсидирования инвестиционных кредитов, не подкреплены финансово. Так, несмотря на имеющийся на 1 января 2014 года значительный дефицит субсидии из федерального бюджета на погашение уже принятых обязательств по инвестиционным кредитам, Федеральным законом от 2 декабря 2013 года № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» сокращен объем субсидии на возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам (займам) на развитие животноводства, переработки и развития инфраструктуры и логистического обеспечения рынков продукции животноводства в 2014 году по сравнению с 2013 годом на 12,5 % или на 4361,5 млн рублей и на 5,0 % или на 1602,0 млн рублей по сравнению с объемом субсидии, предусмотренным по данному направлению Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы.

Кроме того, с 2012 года Комиссией по координации вопросов кредитования агропромышленного комплекса Минсельхоза России приостановлен отбор инвестиционных проектов, подлежащих субсидированию в

соответствии с Порядком отбора инвестиционных проектов, утвержденным приказом Министерства сельского хозяйства Российской Федерации от 18 июля 2013 года № 285.

Таким образом, создается реальная угроза ухудшения инвестиционной активности в отрасли молочного скотоводства.

В целях повышения инвестиционной привлекательности молочного скотоводства в ряде регионов реализуются региональные программы, предусматривающие бюджетную поддержку производителей молока. В частности, в Орловской области в рамках реализации долгосрочной областной целевой программы «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Орловской области на 2012 - 2016 годы» в 2013 году субсидии предоставлялись сельскохозяйственным товаропроизводителям (за исключением граждан, ведущих личное подсобное хозяйство) на возмещение части затрат:

1) на строительство и технологическое оснащение ферм (комплексов) по производству молока и объектов инженерной инфраструктуры (газопроводы, водопроводы, дороги, линии электропередачи) к строящимся объектам - в размере не более 20% затрат;

2) на реконструкцию (модернизацию) и технологическое оснащение ферм (комплексов) по производству молока с переводом на беспривязное содержание коров и доение в доильном зале - в размере 6 тыс. рублей на 1 ското-место;

3) на реконструкцию (модернизацию) и технологическое оснащение ферм (комплексов) по производству молока с установкой молокопровода - в размере 3 тыс. рублей на 1 ското-место;

4) на технологическое оснащение летних лагерей на доение в молокопровод с установкой системы охлаждения молока - в размере 20 тыс. рублей за 1 станко-место;

5) на строительство ферм (комплексов) по содержанию ремонтного молодняка крупного рогатого скота молочного направления продуктивности - в размере 10 тыс. рублей за 1 ското-место;

6) на приобретение новых кормоуборочных комбайнов и пресс-подборщиков сельскохозяйственным товаропроизводителям, имеющим поголовье коров молочного направления продуктивности, - в размере не более 20% от стоимости.

Объем государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей области в рамках долгосрочной областной целевой программы «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Орловской области на 2012 - 2016 годы» в 2013 году составил 35997,6 тыс. рублей, в том числе за счет средств федерального бюджета 29975,0 тыс. рублей.

В рамках реализации экономически значимой областной целевой программы по развитию молочного скотоводства 13 сельскохозяйственных организаций провели реконструкцию и модернизацию объектов молочного скотоводства, приобретено 3 новых кормоуборочных комбайнов и 4 пресс-подборщика, три крестьянских (фермерских) хозяйства и 35 сельскохозяйственных организаций получили государственную поддержку на сев многолетних подпокровных трав на площади 5,5 тыс. га и на сев многолетних беспокровных трав на площади 3,3 тыс. га.

Поскольку предоставление субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства субъектов Российской Федерации осуществляется на конкурсной основе в соответствии с приказом Минсельхоза России от 12 марта 2013 года № 131, производители молока в тех регионах, которые не получают государственную поддержку из федерального бюджета, оказываются в худших конкурентных условиях.

В этой связи, а также исходя из объективной ситуации в отрасли молочного скотоводства, считаем необходимым разработку самостоятельной подпрограммы по развитию молочного скотоводства в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, в которой должны быть определены стратегия развития отрасли и обоснованные объемы ее государственной поддержки.

В 2013 году новым видом государственной поддержки производителей молока стало предоставление субсидии на 1 килограмм реализованного товарного молока. Объем бюджетных ассигнований из федерального бюджета составил 12,7 млрд рублей. В результате средний расчетный размер субсидии без учета качественных характеристик молока составил 0,67 рубля на 1 килограмм молока.

В 2014 году в связи с сокращением бюджетных ассигнований из федерального бюджета на предоставление субсидии на 1 килограмм реализованного молока на 33,9%, сумма субсидии в расчете на 1 килограмм реализованного молока будет еще меньше. Очевидно, что такой размер субсидии не окажет существенного влияния на повышение эффективности производства молока и, следовательно, не будет мотивировать инвестиционную активность в отрасли молочного скотоводства.

На наш взгляд, субсидия на 1 килограмм реализованного молока должна быть трансформирована в поддержку реализации инвестиционных проектов в отрасли молочного скотоводства и внедрение инновационных технологий производства молока, предоставляемых конкретным проектам на конкурсной основе.

Список литературы

1. Грудкин А., Бабенкова С. Агропромышленный комплекс Орловской области: инвестиционный потенциал и государственная поддержка// АПК: экономика, управление. – 2014. - № 2.
2. Грудкин А., Бабенкова С. Обеспечить синергический эффект государственной поддержки// Экономика сельского хозяйства России. – 2013. - № 12.
3. Грудкин А. А., Бабенкова С. Н. Направления совершенствования механизмов государственной поддержки молочного скотоводства// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2014. - № 4.

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Сахтуева М.В., Загазежева О.З.

Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук, г.Нальчик

Инновации как фактор экономического роста представляют собой информационно и технически осознанную потребность количественно-качественной трансформации национальной модели хозяйствования, пролонгированную во времени, с одной стороны, а с другой – отвечающую общественным потребностям конкретно-исторического этапа развития. Последнее, а именно сочетание статики и динамики, порождает противоречие обеспечения экономического роста преимущественно на инновационной основе. Инновации являются константным условием социально-экономических систем во всех проявлениях функционирования ее иерархических уровней и структур. В частности, по мнению Портера М. и Стерна С., «инновация – трансформация знания в процессы, продукты и услуги – включает в себя нечто большее, чем только науку и технологию, она предполагает также «распознавание» и удовлетворение нужд клиентов» [2]. В данном случае мы разделяем позицию о том, что термины «инновационная экономика» и «экономика знаний» «не тянут» на отражение целостности экономики ни со стороны производительных сил, ни со стороны производственных отношений: «инновационность» и другие определенности, фиксируемые в приведенных терминах, содержат лишь отдельные черты современной экономической системы в ее наиболее развитом состоянии.

Общая схема системы управления инновационными процессами показана на рис. 1. Предполагаемая система управления инновационным процессом, на наш взгляд, должна обеспечивать эффективное функционирование процесса создания и использования инновации на любой стадии ее «жизненного цикла». Результирующее воздействие системы управления инновационным процессом определяется взаимодействием и взаимоувязкой, не противоречивостью и однонаправленностью действия финансово-экономической, организационной и правовой подсистем, а не какой-либо одной из них.

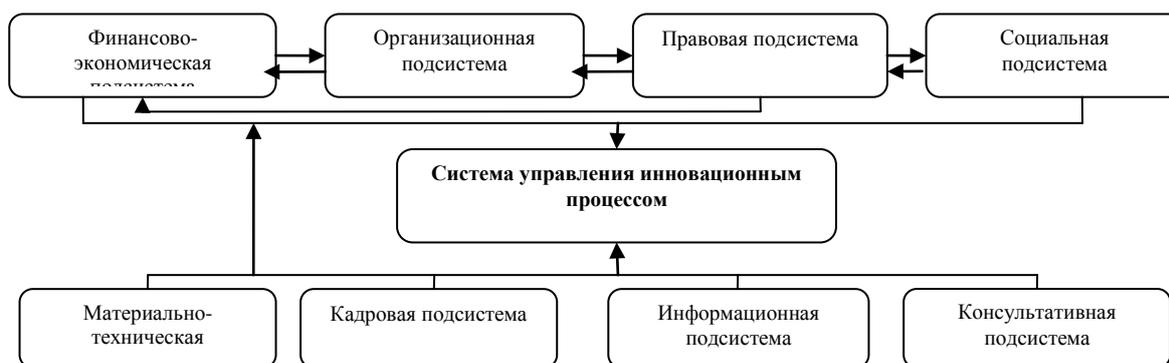


Рис.1. Общая система управления инновационным процессом (составлен автором)

В соответствии с Рисунком 1, центральное место в системе управления инновационным процессом занимает экономическая подсистема, ориентирующая процесс в целом, каждый его этап на прирост эффективности производства новой продукции.

В целях усиления конкурентоспособности экономики региона, становления благоприятной социальной среды и создания условий для эффективной реализации человеческого потенциала, улучшения качества жизни населения необходим механизм функционирования региональной инновационной системы, основу которого образуют следующие структурные составляющие [4]:

- 1) органы региональной власти, взаимодействующие со всеми субъектами инновационного процесса, контролирурующие изменения на предприятиях региона и регулирующие их инновационную деятельность;
- 2) приоритетные отрасли региона, отличающиеся наиболее высоким уровнем инновационной активности, имеющие опыт инновационного развития и являющиеся наиболее успешными в экономическом смысле;
- 3) инвесторы, имеющие существенное значение для развития инновационной деятельности в регионе, так как финансовая поддержка со стороны федерального и регионального бюджетов не может в полной мере удовлетворить потребности бизнеса;
- 4) научный потенциал, являющийся одним из важнейших элементов системной интеграции всех аспектов и субъектов инновационных процессов региональной инновационной системы и осуществляющий генерацию идей в инновационной экономике на базе, которых разрабатывается большая часть инновационных проектов региона для внедрения в производство;
- 5) малый и средний бизнес, осуществляющий производство продукции, востребованной приоритетными отраслями экономики.

Выделенные базовые структурные составляющие региональной инновационной системы, взаимосвязанные между собой, определяют механизм ее функционирования.



Рис.2. Механизм функционирования региональной инновационной системы (составлен автором)

Исследование взаимоотношений между выделенными структурными составляющими региональной инновационной системы, представленными на Рисунке 2, позволяют оценить уровень инновационности региона, результативность происходящих процессов и определить направления структурных трансформаций в инновационной сфере. Предложенный механизм должен способствовать: развитию инновационной среды,

проведению прикладных исследований в приоритетных отраслях экономики дальнейшему формированию инновационной инфраструктуры, направленной на преобразование знаний в рыночный продукт и повышению конкурентоспособности региональных предприятий на мировом рынке.

Механизм формирования региональной инновационной системы, основанной на развитии приоритетных отраслей, устанавливает новые, более рациональные связи между всеми ее субъектами, для понимания роли которых предложена модель последовательного продвижения инноваций от возникновения спроса до выхода конечного продукта на рынок [3].

Предлагается рассматривать начало производства инновационной продукции не с зарождения идеи, а с возникновения ее потребности на рынке. Зарождению идеи предшествует решение ряда задач, таких как анализ рынка продукции и покупательских предпочтений, выявление проблемы и формирование технического задания на ее решение, поиск квалифицированных специалистов, способных разработать новый инновационный продукт, отвечающий запросам современного рынка (Рисунок 3).

В соответствии с Рисунком 3 на основании исследования взаимоотношений основных субъектов региональной инновационной системы в процессе производства инновационной продукции выделено пять основных этапов.

Первый этап. Формирование заявок на исследования, исходя из потребительского спроса на рынках различного уровня и разработка региональных специализированных грантов и программ.

Второй этап. Создание опытного образца и конструкторской документации инновационного продукта, его испытание, дальнейшая сертификация и патентование.

Третий этап. Модернизация производственных мощностей для серийного выпуска разработанной инновации в соответствии с требованиями рынка, подготовка инновационных проектов, бизнес-планов и технико-экономического обоснования с целью привлечения инвестиций.

Четвертый этап. В соответствии с потребностями предприятий приоритетных отраслей экономики, производство необходимых комплектующих малым и средним бизнесом региона.

Пятый этап. Выпуск малой партии инновационной продукции и проведение экономических исследований по изучению реакции конкурентов и потребителей на появление инновации на рынке, имеющихся в ней преимуществ и недостатков, формирование заявок на дальнейшие исследования.



Рис.3. Модель производства инновационной продукции с учетом потребностей рынка [1]

Таким образом, предложенная модель охватывает следующие процессы: возникновения потребности в инновациях на рынке, зарождения идеи, разработки инновационной продукции, ее коммерциализацию, анализ потребительских предпочтений и поиск путей их удовлетворения.

Список литературы

1. Блинов А. О. Новые формы организации инновационной и инвестиционной политики на региональном уровне: зарубежный опыт / А. О. Блинов // Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. – 2009. – № 7. – С. 26.
2. Лапин Н. Целенаправленное воплощение знаний в инновациях // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 6. С. 105.
3. Мартемьянов, В. В. Анализ технологического развития регионов России. / В. В. Мартемьянов, В. В. Печенкина. // Инновации. – 2008. - №8. – С. 39 – 44.
4. Сердюкова Ю.С. Инновационная система в регионах России: оценка состояния и развития.// Регион: экономика и социология.-2010.- № 1.-С.179-197.

ИНТЕРНЕТ-ЗАВИСИМОСТЬ НАШЕГО ВРЕМЕНИ

Зоря А.И., Галстян А.Ш.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Ставрополь

The article is devoted to the problem people's dependence on the Internet. It discusses the features of this species depends, irreversible consequences to which Internet addiction can cause. The author is trying to convey to a modern society, it is necessary to come to their senses in time and rethink their lifestyle to abandon virtual and real life do not yet too late.

Интернет – это объединенные между собой компьютерные сети, глобальная мировая система передачи информации с помощью информационно-вычислительных ресурсов [1]. Безусловно, всемирная паутина обладает огромными преимуществами: общение, развлечение, полезная информация, самообразование, бизнес и многое другое. Перед человеком открываются уникальные возможности реализовать себя, добиться успеха, что раньше было менее доступно, в частности из-за отсутствия необходимой информации. Наряду со всеми преимуществами, существуют и недостатки глобальной паутины. Одним из основных недостатков является интернет-зависимость.

Впервые термин «интернет-зависимость» был использован американским психиатром Айвеном Голдбергом в 1994 году. В это понятие Голдберг вкладывал не медицинский смысл, как если бы речь шла о зависимости от наркотиков или алкоголя, а такое поведение, которое сопровождается низким уровнем самоконтроля, стрессом и угрожает вытеснить нормальную жизнь.

Интернет-зависимость – это расстройство в психике, сопровождающееся большим количеством поведенческих проблем и в общем заключающееся в неспособности человека вовремя выйти из сети, а также в постоянном присутствии навязчивого желания туда войти [2]. Как и любая другая зависимость, она «засасывает» человека, не дает ему здраво мыслить, не дает ему жить реальной жизнью.

По статистике число пользователей в сети интернет в мире составляет 2,5 миллиарда человек, из них в России – 68 миллионов, что обеспечивает стране 1 место в Европе, и 6 место в мире, после Китая, США, Индии, Японии и Бразилия. И с каждым годом эта цифра растет. А значит и растет число зависимых от интернета пользователей. По данным Фонда Общественное мнение (ФОМ) за сентябрь 2013 года 53% россиян признают, что жить без интернета невозможно, и находятся в сети более 3-х часов в день[3].

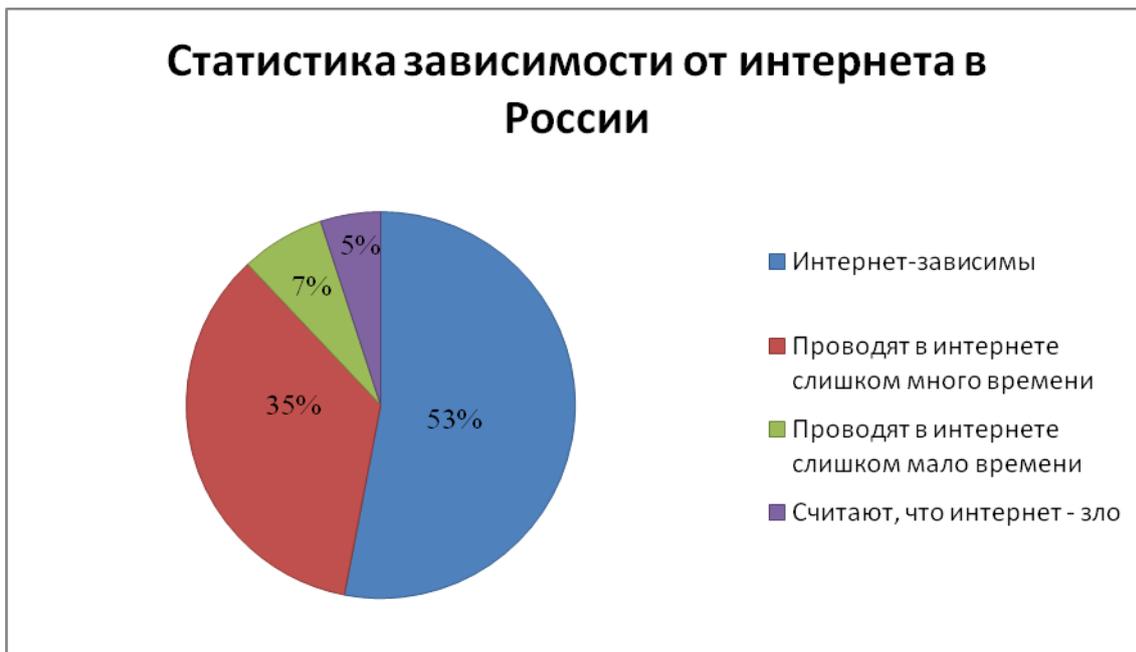


Рис.1.

Известный американский ученый Николас Карр совместно с созданной им группой психологов в результате многочисленных исследований пришел к выводу – быстрое и регулярное просматривание сайтов ведет к ухудшению памяти и нарушению мыслительных процессов. И это не все негативные последствия. Погружаясь в сети глобальной паутины, человек утрачивает навыки общения, деградирует как личность. Он все больше и больше отдаляется от семьи, от друзей и погружается в этот идеальный виртуальный мир. Помимо всего этого у человека нарушается зрение; в связи с сидячим образом жизни, развиваются заболевания позвоночника и суставов (сколиоз, остеохондроз и так далее), появляются проблемы со сном.

По статистике за 2013 год, очевидно, что пользователи целенаправленно используют интернет не для работы, а для разнообразных развлечений, что и вызывает интернет-зависимость. Это ведет в свою очередь к деградации личности человека.

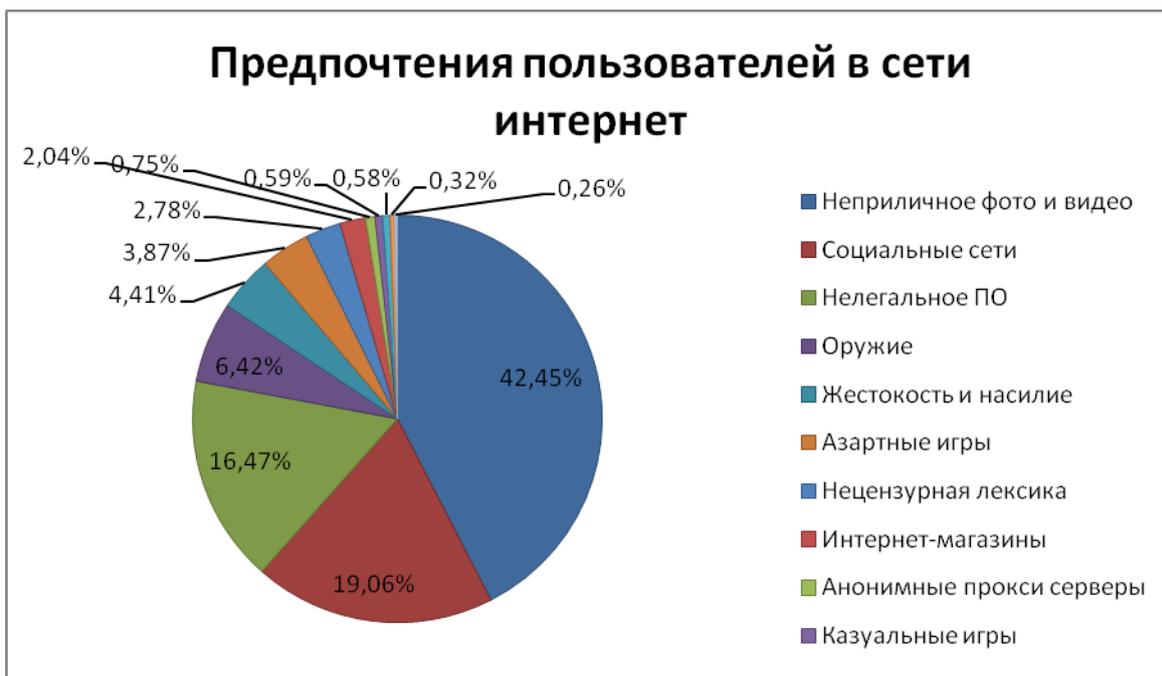


Рис.2.

Так как социальные сети находятся на втором месте, то целесообразно рассмотреть какие соц.сети предпочитают пользователи в настоящее время.

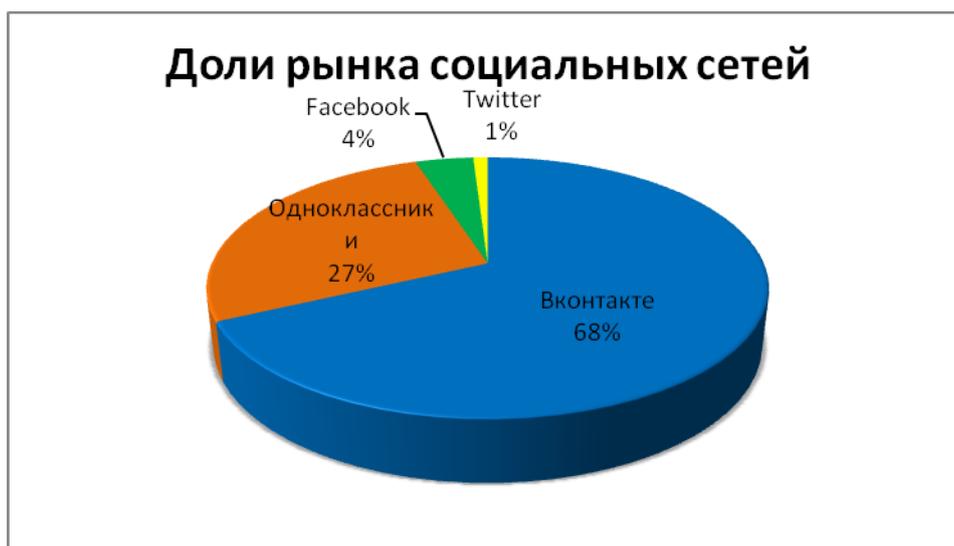


Рис.3.

Раньше люди не знали, что такое социальные сети. Сейчас же не представляют свою жизнь без них. Ввиду того, что около 90% населения России так или иначе пользуются соц.сетями, организаторы этих сетей стараются заработать на пользователях, расширяя и придумывая все новые и новые возможности. Не так давно социальные сети предназначались исключительно для общения, в настоящее время, там можно просматривать видео, слушать музыку, дарить платные подарки, смайлики и так далее.

Важно отметить, что глобальная сеть приносит все больше доходов российскому бюджету. По данным экспертов, уже примерно 1,5% ВВП нашей страны формируется за счет сферы деятельности, связанной с интернетом. Между тем, в некоторых развитых странах этот показатель доходит до 5-6%. В то же время размеры экосистемы интернет-зависимых рынков, включающих доступ в Интернет, инвестиции в интернет-компании и электронную B2B-коммерцию составили более 4,3 трлн. рублей, что сравнимо с 6,9% ВВП России. По данным исследования, объем рынков контента и сервисов составил 563 млрд. рублей, а рынка электронных платежей – 268,7 млрд. рублей. По оценкам, озвученным в рамках конференции «IT и Рунет 2013: итоги года», на сегодняшний день в них занято около 5 млн. россиян, при этом производительность труда ИТ-специалистов примерно в три раза выше общероссийских показателей.

Таким образом, можно сделать вывод, что зависимы от интернета не только обычные пользователи сети, но и люди, компании, организации, чья сфера деятельности связана с интернетом. Если вдруг представить, что интернет исчезнет, то в этом случае многие потеряют свой бизнес и разорятся, объем ВВП уменьшится, обычным пользователям будет закрыт доступ к необходимой информации и так далее. То есть отрицательные последствия характерны для всех сторон. Возможно, поэтому интернет-зависимость называют «чумой 21 века».

Список литературы

1. Войскунский, А.Е. «Интернет-зависимость: психологическая природа и динамика развития» - М.: Акрополь, 2009
2. Интернет в России и в мире - http://www.bizhit.ru/index/zavisimost_rossijan_ot_interneta/0-345
3. Конструктор успеха - <http://constructor.ru/zdorovie/internet-zavisimost.html>
4. Левин А. «Интернет это очень просто» - Питер СПб, 2011
5. Сурядный А. «Интернет» - АСТ, 2010
6. Телекоммуникации HighLink - <http://www.hl.ru/poleznoe/stati/istoriya-seti-internet.html>

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Панин А.В.

Всероссийский научно-исследовательский институт организации
производства, труда и управления в сельском хозяйстве, г.Москва

Общеизвестно, что эффективность общественного производства направлена на обеспечение социально-экономического роста, т.е. экономического и социального развития любой страны. Заметим, что в плановой экономике термин «экономический рост» стал широко применяться лишь с середины 80-х гг. Безусловно, и до этого он использовался, но чаще всего применялись такие понятия, как «экономическое развитие», «экономический прогресс» и т.п. Так в учебнике политэкономии раздел «Экономический рост и его типы» начинается со слов: «Проблемы экономического роста, в котором воплощается расширенное воспроизводство, занимают сегодня центральное место в экономических дискуссиях и обсуждениях, ведущихся представителями самых разных слоев общественности. Это и понятно. Ведь речь идет об основах социально-экономической жизни народов, каким бы ни было существующее у них общественное устройство. Вопрос об экономическом росте очень важен и для определения перспектив развития страны, ее регионов, той или иной социальной системы в целом» [14, стр. 72].

Как видим, понятие «экономический рост» хотя и привязано к расширенному воспроизводству и социально-экономической жизни населения, тем не менее, полностью не сведено к ним. В итоге дано следующее конкретное определение сущности и содержанию этой категории: «Экономический рост непосредственно выражается в той или иной динамике – количественном увеличении и качественном совершенствовании – общественного продукта и факторов его производства» [там же, стр. 73].

Таким образом, под экономическим ростом подразумевается количественный рост (расширенное воспроизводство) не только общественного продукта (товаров и услуг), но также факторов его производства (земли, рабочей силы, капитала и т.д.). При этом речь должна идти не только о количественном росте, но также и качественном совершенствовании общественного продукта и факторов его производства. Далее выделяются два типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный.

По первому типу «экономический рост достигается благодаря количественному увеличению факторов производства при сохранении его прежней технической основы». А при втором типе «экономического роста увеличение масштабов выпуска продукции достигается путем качественного совершенствования факторов производства: применения более прогрессивных средств труда и более экономичных предметов труда, повышения квалификации рабочей силы, а также путем улучшения использования имеющегося производственного потенциала» [там же, стр. 73].

Значит, для интенсивного типа экономического роста требуются новые виды техники и технология, средства и предметы труда, а также более квалифицированные работники, что в итоге может способствовать более рациональному использованию производственных ресурсов (т.е. росту производительности труда и снижению расхода материальных ресурсов в расчете на единицу производимой продукции и услуг). Таким образом, также понимание сущности и содержания категории «экономический рост» подразумевает, что он невозможен без роста эффективности общественного производства, хозяйствования.

С переходом на рыночные экономические отношения в нашей стране ученые достаточно широко обсуждают проблемы, связанные с экономическим ростом. Имеются многие высказывания относительно сути, содержания, факторов и показателей экономического роста. На наш взгляд заслуживают внимания подходы профессора А.Г. Грязновой и профессора Т.В. Чечелевой. Рассмотрим отдельные из них:

- «в настоящее время делается попытка разделения понятий „экономический рост“ и „экономическое развитие“. Причем второе в определенной мере служит заменой понятия «расширенное воспроизводство» [16, стр. 27–28];

- «под экономическим ростом понимают движение в развитии национального хозяйства, которое характеризуется динамикой изменения таких макроэкономических показателей, как валовой общественный продукт, валовой национальный продукт, национальный доход» [там же, стр.28];

- «в отличие от „экономического роста“ категория „экономическое развитие“ характеризует состояние страны в основном с качественной стороны и определяет его среднестатистическим производством национального дохода» [там же, стр.28];

- «в экономической литературе сложилось признанное специалистами многих стран определение понятия „уровень экономического развития“. Оно включает в себя степень развития производственных сил страны и меру

потребления ее населением материальных благ и социальных услуг... Количественным выражением уровня экономического развития служит отношение национального дохода страны к численности ее населения» [там же, стр. 46].

Отметим, что под показателями экономического роста они понимают «темпы роста и прироста валового общественного продукта или национального дохода отчетного года или базисного периода, измеренные в процентах» [там же, стр. 28]. С нашей точки зрения, эти показатели в большей степени выражают эффективность производства. Но следует соглашаться, что категории «экономический рост» и «экономическое развитие» отличаются, хотя показатели измерения (валовой национальный продукт или национальный доход на душу населения) могут быть использованы в обоих вариантах.

Член корреспондент РАСХН, д-р экон. наук, профессор И.Н. Буробкин в опубликованном научном докладе [3] в качестве условий экономического роста перечисляет: «Состояние материально-технической базы, качество трудовых ресурсов и обеспеченность рабочей силой, эффективные формы собственности и структуры управления, свободу предпринимательства, достижения научно-технического прогресса, развитую производственную и социальную инфраструктуру, экономическую самостоятельность предприятий, законодательное обеспечение, свободу принятия управленческих решений по всем вопросам производства, экономические интересы, государственное регулирование и поддержку товаропроизводителей» [там же, стр.5].

К результатам экономического роста он относит: «уровень производительности труда, темпы прироста валового национального продукта и национального дохода, степень удовлетворения потребностей, соответствие уровня жизни принятым социальным стандартам» [там же, стр. 5].

Далее автор подчеркивает, что «максимально возможный объем производства материальных благ не может быть во все времена неперенным показателем роста экономического потенциала. Он может выражаться и через качественное совершенствование факторов производства и продукции, сокращение издержек, улучшение условий жизни, перераспределение вложений в социальную сферу» [там же, стр. 6].

В итоге он представил собственную точку зрения о содержании данного понятия: «Экономический рост – это, прежде всего, процесс качественного развития и расширенного воспроизводства валового внутреннего продукта, реального национального дохода в целом или на душу населения» [там же, стр. 9].

И.Б. Полубина в своем выступлении на международном научном конгрессе «Проблемы качества экономического роста», 27–28 мая 2004 г., сказала: «Сегодня в экономической теории устоявшимся критерием экономического роста является рост валового национального продукта (ВНП)». Однако, по мнению автора, «следует считать макроэкономическим показателем экономического прогресса не ВНП, а рост чистого потребляемого дохода на душу населения». И далее: «Не вызывает сомнения тезис о том, что экономическая эффективность – исходное и неперенное условие решения всех социальных задач... В то же время критерии справедливости в распределении доходов, в отличие от категории экономической эффективности, – понятие этического порядка, т.е. в значительной степени субъективное» [15, стр. 274–275].

Из точек зрения ученых Запада относительно определения сущности категории экономического роста представим мнение двух авторов –Кемп-белла Р. и Стенли Л.: «Экономический рост – способность производить больший общий объем продукции... он представляет собой результат увеличения предложения ресурсов и технического прогресса. Следствием экономического роста является то, что наша экономика при полной занятости ресурсов может обеспечить больший объем производства... Обычно экономический рост не влечет за собой пропорционального увеличения мощностей нации по производству разных продуктов» [7, стр. 44].

В принципе такое определение по содержанию близко к высказываниям российских ученых. Однако следует отметить, что здесь говорится о способности или возможности обеспечения экономического роста, в то время как большинство отечественных авторов предлагают оценить темпы роста или прироста экономического роста, т.е. уже имеющиеся результаты. Кроме того, следовало бы двум авторам раскрыть высказанную точку зрения о том, что экономический рост не влечет за собой пропорционального увеличения мощностей нации.

Между тем во многих (если не во всех) развитых странах, как правило, по мере развития экономики происходит снижение фондоотдачи, имеет место практически ежегодный рост инфляции (несмотря на усилия правительств не допустить этого) – эти явления указывают на потребность увеличения необходимых производственных ресурсов в расчете на единицу произведенного совокупного общественного продукта хотя бы в краткосрочном периоде.

Факторы экономического роста в принципе те же, что и эффективности общественного производства – земля, рабочая сила и капитал. Однако только если их рассматривать как ресурсы, которые необходимы для организации процесса производства, без которых в принципе невозможен этот процесс. Если же рассмотреть их как факторы, способствующие повышению эффективности общественного производства или влияющие на

темпы экономического роста, то можно обнаружить некоторые отличия. Рассмотрим эту проблему более подробно.

Что касается природных факторов, то они оказывают одинаковое влияние и на эффективность общественного производства, и на темпы экономического роста. Общеизвестна высокая степень зависимости сельского хозяйства от качественных характеристик почвы, структуры земельных угодий, природно-климатических условий и др. Значительное влияние на эффективность промышленности, в частности добывающих отраслей, оказывают; местоположение полезных ископаемых, глубина их залегания, концентрация конкретных видов элементов, условия их добывания и т.п. Эти факторы в одинаковой степени влияют как на показатели эффективности производства, так и на темпы экономического роста.

Точно также можно отметить одинаковое влияние на эти показатели уровня развития производительных сил: наличие и производительность техники, оборудования, основных и оборотных средств, квалификация работников. Одинаковое влияние на эффективность производства и экономический рост также оказывает система производственных отношений – нормативные акты, условия кредитования, налогообложения, инвестирования, бюджетной поддержки и т.п.

Но имеются и так называемые субъективные факторы: научно-технический прогресс, коллективная и индивидуальная материальная и моральная заинтересованность в конечных результатах производства, идеология, литература, искусство, социальная активность населения, здравоохранение и т.п.

Измерить количественно влияние подобных факторов на эффективность производства сложно или практически невозможно, но очевидно, что темпы экономического роста, безусловно, зависят от этих субъективных факторов, от того, насколько они оптимальны и проявляют себя в каждой конкретной стране.

Следует остановиться на некоторых различиях в содержании категории «экономический рост» и «социально-экономический рост». Первая категория отражает состояние производственной сферы общества, экономику, деятельность людей на производство, использование производственных ресурсов, достижение и перспективы развития производства. Она оценивает результаты использования производственного потенциала, объем, структуру и качественные характеристики производимой продукции и услуг.

Социально-экономический рост, помимо экономических результатов общественного производства и эффективности процесса производства, отражает и использование экономических результатов населения страны, условия жизнедеятельности людей, их взаимоотношения уже не в процессе производства, а в системе распределения произведенной продукции и услуг, в быту.

Безусловно, процесс производства, количество, качество и ассортимент произведенной продукции, материальные богатства общества, экономика первичны, их влияние на условия жизнедеятельности людей носит решающий характер, а условия распределения произведенной продукции вторичны, но во многом именно они формируют настроение людей, их социальную активность и стабильность государства, нормальные взаимоотношения между народами, классами и группами населения. Поэтому правомерно применение разных показателей экономического роста и социально-экономического роста. Мы считаем, что важно распределить их на две группы – экономические и социально-экономические.

Экономические в основном совпадают с показателями эффективности производства – в расчете на душу населения валовые объемы и темпы роста выпуска валового внутреннего продукта и национального дохода. Здесь добавлены основные средства производственного назначения, поскольку экономический рост предполагает не только увеличение объемов производства, но также и средств производства.

Показатель удельного веса производственных и непроизводственных отраслей в валовом внутреннем продукте в определенном смысле отражает достигнутый уровень экономического роста – как правило, чем он выше, тем ниже доля производственных отраслей и, соответственно, выше оказывающих услуги отраслей и видов деятельности – об этом свидетельствует опыт развитых стран Запада.

Показатели производительности овеществленного и живого труда, их соотношение также отражает уровень экономического роста, так как чем он выше, тем выше должен быть выход выпуска (стоимости валовой продукции), валового внутреннего продукта и национального дохода в расчете на одного занятого в общественном производстве, так как по мере роста фондовооруженности труда (а это происходит в связи с увеличением удельного веса материальных затрат или промежуточного потребления в стоимости валовой продукции) более быстрыми темпами должна расти производительность живого труда по сравнению с темпами роста овеществленного труда (отраженная в стоимости промежуточного потребления).

Группа социальных показателей экономического роста отражает изменения социально-экономических показателей жизнедеятельности населения страны. Прежде всего, речь идет о росте реальных доходов на базе роста удельного веса общих расходов на конечное потребление и расходов на конечное потребление домашних хозяйств при распределении валового внутреннего продукта и национального дохода – это будет говорить о

повышении материального благосостояния населения. Естественно, должны улучшаться и остальные социальные показатели, отражающие уровень социально-экономического роста: жилищные условия, продолжительность жизни, показатели здравоохранения, образования, культуры и т.п.

В современной экономической литературе, достаточно четко выражена точка зрения многих ученых о том, что оценить достижения экономического роста одним интегральным показателем в принципе (или пока) невозможно [1, 2, 4- 6, 7-12]. Мы также солидарны с этой точкой зрения, поэтому в данной статье рассмотрим изменения некоторых важнейших показателей, характеризующих темпы экономического роста (Табл.1.).

Таблица 1

Динамика общих расходов на конечное потребление в целом по Российской Федерации за 2005–2012 гг. (в текущих ценах, млрд руб.)*

Показатель	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	
				сумма	% к 2005г.
Валовой располагаемый доход	21041	44721	53943	60349	286,8
– к национальному доходу, %	99,8	99,8	99,8	99,8	х
Тоже в ценах 2012 г.	46952	55644	58357	60349	128,5
– к национальному доходу, %	99,5	99,8	99,8	99,7	х
Расходы на конечное потребление	14438	32515	37439	42472	294,2
– к располагаемому доходу, %	68,6	72,7	69,4	70,4	х
Тоже в ценах 2012 г.	29391	38650	40528	42472	144,5
– к располагаемому доходу, %	62,6	69,5	69,4	70,4	х
Расходы на конечное потребление на душу населения, тыс. руб.:					
– в текущих ценах	100,4	227,6	262,1	296,9	295,7
– в ценах на 2012 г.	204,4	270,6	283,7	296,9	145,3

* Источник информации: Росстат РФ

Из данных Табл.1. следует, что за анализируемый период валовой располагаемый доход страны в текущих ценах вырос почти в 2,9 раза, а в ценах 2012 г. на 28,5%. При этом он лишь незначительно ниже суммы национального дохода – эта разница образовалась в связи с продвижением суммы текущих трансфертов, переданных «остальному миру» над полученными от «остального мира» (т.е. иностранные собственники, работавшие в нашей стране, вывезли больше из страны, чем отечественные собственники заработали за границей). Валовой располагающий доход используется по двум направлениям: расходы на конечное потребление и валовое сбережение.

Из данных Табл.1. также видно, что удельный вес расходов на конечное потребление складывается в диапазоне 68,6–72,7% от общей суммы валового располагаемого дохода, причем с 2010 г. прослеживается тенденция снижения этого показателя. Соответственно удельный вес валового сбережения в валовом располагаемом доходе расположились в диапазоне 27,3–31,4%. Темпы роста расходов на конечное потребление за 2005–2012 гг. составили: в текущих ценах почти в 3 раза, а в ценах 2012 г. лишь на 45,3%.

Направления использования расходов на конечное потребление представлены в Табл.2.

Таблица 2

Динамика общих расходов на конечное потребление в целом по Российской Федерации за 2005–2012 гг. (в текущих ценах)*

Показатель	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	
				сумма	% к 2005 г.
Расходы на конечное потребление домашних хозяйств, млрд руб.: – текущих ценах	10792	23843	27399	30807	285,5
– к общему расходу на конечное потребление, %	74,7	73,3	73,2	72,5	х
– к национальному доходу, %	51,2	53,2	50,7	50,9	х
В ценах 2012 г.	18484	27110	28835	30807	166,7

– к общему расходу на конечное потребление, %	62,9	70,1	71,1	72,5	х
– к национальному доходу, %	39,2	48,6	49,6	50,9	х
Расходы на конечное потребление домашних хозяйств на душу населения, тыс.руб.:					
– в текущих ценах	75	167	192	215	286,7
– в ценах 2012 г.	129	190	202	215	166,7
Расходы на государственное управление в текущих ценах, млрд руб.	3646	8671	10041	11665	319,9

* Источник информации: Росстат РФ

Из данных Табл.2. следует, что за 7 лет общие расходы на конечное потребление домашних хозяйств в текущих ценах выросли в 2,86 раза. При этом прослеживается тенденция снижения удельного веса этих расходов как в общих расходах на конечное потребление (с 74,7 до 72,5%), так и в общей сумме национального дохода (с 51,2 до 50,9%). В ценах 2012 г. общая сумма расходов на конечное потребление домашних хозяйств выросла на 66,7%, среднегодовой темп роста составил 9,5%. Здесь уже просматривается тенденция роста удельного веса этого показателя как в сумме общих расходов на конечные потребление (с 62,9 до 72,5%), так и в национальном доходе (с 39,2 до 50,9%). Таким образом, в сопоставимых ценах сумма расходов на конечное домашнее потребление даже в 2012 г. составила лишь около 51% национального дохода в ценах 2012 г.

В расчете на душу населения расходы на конечное потребление домашних хозяйств (включая услуги некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, расходы которых финансируются из общей суммы расходов на конечные потребление, составляющих от 0,6 до 1% от этой суммы) в текущих ценах выросли 2,9 раза, а в ценах 2012 г. на 66,7% (т.е. по 9,5% ежегодно).

Расходы на государственное управление от общей суммы расходов на конечное потребление в текущих ценах составили: 2005 г. – 25,3; 2012 г. – 27,5%, т.е. выросли. В основном более высокие темпы роста расходов на государственное управление – результат усилий органов власти, направленных на укрепление обороноспособности страны.

На Рисунке 1 представлен график темпов роста расходов на конечное потребление домашних хозяйств в расчете на душу населения в текущих ценах и ценах 2012 г.

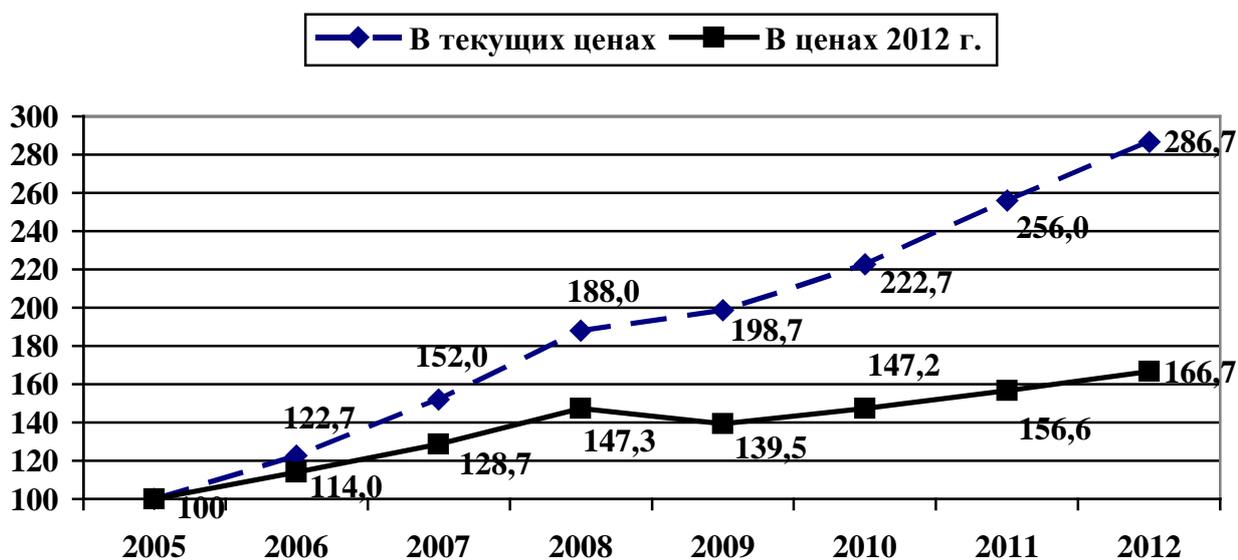


Рис.1. Темпы роста расходов на конечное потребление домашних хозяйств в расчете на душу населения в текущих и сопоставимых ценах, %

Как видим, в текущих ценах имеет место ежегодный рост, однако если за 2005–2008 гг. среднегодовые темпы роста составляли 29,3%, то последующие 4 года относительного уровня 2008 г. – 24,7%. В сопоставимых ценах 2012 г. среднегодовые темпы роста этого показателя за 2005–2008 гг. составили 15,8%, затем наблюдается

некоторое снижение за 2009 и 2010 гг., в итоге среднегодовые темпы за 2008–2012 гг. составили всего 4,8%. В целом за 7 лет среднегодовые темпы роста расходов на конечное потребление домашних хозяйств в расчете на душу населения в текущих ценах составили 26,7% (186,7:7), а в ценах 2012 г. – 9,5%. Именно последняя цифра отражает реальные темпы роста данного показателя, т.е. материального благосостояния населения страны, и они достаточно высоки.

Перспективы экономического роста, как уже отмечалось, в определенной мере зависят также от темпов роста накоплений в основной капитал (т.е. основных средств производственного назначения). За 2005–2012 гг. в текущих ценах этот рост составил 3,6 раза (с 3837 до 13768 млрд руб.), а в ценах 2012 г. – 1,7 раза (с 8233 до 13768 млрд руб.). При этом прослеживается четкая тенденция роста удельного веса вложений в основной капитал от суммы валового внутреннего продукта страны от 17,8% в 2005 г. до 22,0% в 2012 г. (в фактических ценах). Безусловно, данная тенденция формирует благоприятные условия для ускорения темпов экономического роста, если иметь в виду, что показатели фондоотдачи хотя бы сохраняются на прежнем уровне. В этой связи проанализируем табл. 3, из данных которой следует, что рост дополнительных вложений в основные и оборотные средства не только не обеспечил хотя бы сохранение показателей выхода валового внутреннего продукта, национального дохода и расходов на конечное потребление домашних хозяйств в расчете на 100 руб. прироста этих средств, но прослеживается четкая тенденция снижения всех трех показателей. Происходит снижение фондоотдачи, соответственно, снижаются темпы экономического роста, о чем уже было отмечено выше. Это значит, что сохранение темпов экономического роста потребует более высоких темпов дополнительных вложений в основные и оборотные средства, это приведет к удорожанию производства, т.е. снижению величины валового внутреннего продукта и, соответственно, национального дохода в расчете на единицу материальных затрат (промежуточного потребления).

Таблица 3

Динамика производства валового внутреннего продукта, национального дохода и расходов на конечное потребление домашних хозяйств в расчете на 100 руб. дополнительных вложений в основные и оборотные средства по Российской Федерации за 2005–2012 гг.

Показатель	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	
				сумма	% к 2005 г.
Сумма дополнительных вложений в текущих ценах, млрд руб.	4339	10472	14208	16264	374,8
Приходится на 100 руб. дополнительных вложений, руб.:					
– валового внутреннего продукта	498	442	393	385	77,3
– национального дохода	486	428	380	372	76,5
– потребление домашних хозяйств	249	228	193	189	75,9

Поэтому очевидно, что увеличение вложений в основные и оборотные средства должно сопровождаться реализацией дополнительных мер по рациональному использованию этих средств. Здесь одним из направлений, безусловно, может стать модернизация производительных сил и совершенствование производственных отношений.

Список литературы

1. Арутюнян Ф.Г., Головина Л.А., Топоров В.Т., Панин А.В. Распределительные отношения и коммерческий расчет в сельском хозяйстве М.: ООО «НИЦКП Восход-А», 2013. – 140с.
2. Арутюнян Ф.Г., Головина Л.А., Топоров В.Т., Панин А.В. Нормирование, тарификация и оплата труда в сельскохозяйственных организациях М.: ООО «НИЦКП Восход-А», 2013. – 120с.
3. Буробкин И.Н. Исторический анализ теоретической концепции экономического роста. Научный доклад. – М.: ВНИЭТУСХ, 2003. – 2 с.
4. Головина Л.А., Бирюков Я.В. Проблемы использования сельскохозяйственных угодий в Орловской области. / Материалы международной научно-практической конференции 17-18 марта 2010г «Оборот сельскохозяйственных угодий: правовой, социальный, организационный, экономический и экологический аспекты» - М: ООО «НИПКЦ Восход –А, 2010 г., - 292 с.

5. Головина Л. А. Влияние аграрного реформирования на формирование производственного потенциала сельхозорганизаций региона // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2011. №4, 4. С. 55-60.
6. Головина Л.А. Экономические отношения в региональных агропромышленных объединениях: дисер. ... канд. эконом. наук / Л. А. Головина, ГНУ ВНИЭТУСХ. – М. 2002.
7. Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономика Т. 1. – М.: Изд-во «Республика», 1995. – 700 с.
8. Панин А.В., Дегтярева С.М. Критерии оценки эффективности использования земельных угодий в агропромышленном производстве // Вестник кадровой политики, аграрного образования и инноваций. 2012. № 10-12 С. 063-067.
9. Панин А.В. Эффективность использования сельхозугодий в субъектах Центрального Федерального округа // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2011. № 4. С. 29-31.
10. Панин А.В. Оценка производительности труда в сельхозорганизациях // АПК: Экономика, управление, 2012, № 6 , с. 62- 68
11. Панин А.В. Методы расчетов стоимости валовой продукции при оценке эффективности сельского хозяйства // Среднерусский вестник общественных наук. 2012. № 4. С.179-182.
12. Панин А.В., Лобова О.В. География деятельности и эффективность хозяйствования интегрированных сельхозорганизаций Орловской области // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2013. № 4. С. 29-31.
13. Панин А.В., Голованева Е.А. Обоснование необходимости учета объективных факторов при оценке эффективности отрасли растениеводства // Экономика и предпринимательство. 2013. № 11 (40) С. 708-712
14. Политическая экономия. Учеб. для вузов. – М.: Изд-во политической литературы, 1990. – 735 с.
15. Полюбина И.Б. Экономический рост и агропродовольственный комплекс: экономическая эффективность или социальная ориентация? / В сб. «Проблемы качества экономического роста», Отв. ред.: А.П. Жабин, Г.Р. Хасаев. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2004. – 300 с.
16. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (политическая экономия): Учебник / Под ред. проф. А.Г. Грязновой, проф. Т.В. Чеченовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 326 с.

К ПРОБЛЕМЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Копенин В.В., Филимонова Е.А.¹, Копенин А.В.²

¹Кемеровский институт (филиал) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Кемерово
²Сибирский филиал Международного института экономики и права, г. Новокузнецк

Мировой экономический кризис оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие практически всех государств. Каждая страна, в зависимости от своей структуры экономики, промышленного потенциала и других факторов по-разному реагирует на кризисные воздействия. Российская экономика в сравнении с рядом других стран в 2010-2011 гг. продемонстрировала определенную сбалансированность и неплохие макроэкономические показатели. Последующие годы не показывают уверенного развития экономики страны и регионов. Динамика основных экономических показателей (рост валового внутреннего продукта, объемов производства и др.) остается весьма умеренной.

Определенное воздействие на динамику развития оказывает вступление России во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО). Вопрос о вступлении в ВТО насчитывает уже почти два десятилетия, решение о присоединении России к Всемирной торговой организации (ВТО) было вполне закономерно и в условиях глобализации мировой экономики отвечало требованиям времени. Россия вступила во Всемирную торговую организацию и стала ее 156-м членом 22 августа 2012 года. Членство в ВТО позволяет защищать российских экспортеров на внешних рынках, уменьшать давление на российскую промышленность.

Для большинства регионов России вступление в ВТО оказывает как положительное, так и отрицательное влияние. Особое значение вступление в ВТО играет, по нашему мнению, для регионов сырьевой ориентации, в том числе – для Кемеровской области. Из положительных последствий вступления страны во Всемирную торговую организацию, имеющих особое значение для региона, можно выделить следующие [2, С. 267]:

– во-первых, вступление страны в ВТО откроет кузбасским предприятиям доступ к более дешевым импортным комплектующим и сырью, а населению – к более дешевым товарам и услугам (в том числе и финансовым) и, таким образом, будет способствовать повышению уровня жизни;

– во-вторых, правила ВТО содержат ряд положений, которым выгодно следовать, в том числе положения о защите иностранных инвесторов и защите авторских прав в России. Слабая защита интеллектуальной собственности является в частности одним из ограничений для развития внутреннего рынка программного обеспечения и новых технологий, что особенно актуально для Кемеровской области.

В тоже время следует отметить, что участие России в ВТО будет иметь определенные преимущества лишь для крупных компаний и предприятий нефтяной, газовой, металлургической и отчасти химической промышленности, которые уже провели реконструкцию, выпускают конкурентоспособные виды продукции и в значительной мере ориентированы на внешний рынок.

По оценке экспертов к разряду сравнительно современных металлургических предприятий России отнесены: Магнитогорский (ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»), Новолипецкий (ОАО «НЛМК»), Череповецкий («ЧерМК» – ОАО «Северсталь»), Оскольский (ОАО «ОЭМК» – ООО УК «Металлоинвест») и Западно-Сибирский (ОАО «ЕВРАЗ ЗСМК») металлургический комбинаты. Остальные предприятия признаны частично или полностью устаревшими, при этом производственные издержки металлургических предприятий России на 20-30% выше, чем в развитых странах. В настоящее время на экспорт российские металлургические предприятия поставляют продукцию в основном низких переделов [1].

Кроме того, на рынках металлопродукции российские предприятия испытывают давление со стороны третьих стран (КНР, Индии, Бразилии), себестоимость продукции которых ниже, к тому же эти страны обладают и более высококачественной рудной базой.

Присоединение России к ВТО поставило серьезные задачи и перед химической отраслью, которая занимает второе место после металлургии по дискриминационным мерам, принимаемым к России. По оценкам экспертов, в Кемеровской области снижается ценовая конкурентоспособность капролактама, аммиака, аммиачной селитры, карбамида. В список неконкурентоспособных товаров попали: пленки полимерные, синтетические красители, полиамидный корд. В связи с вступлением в ВТО становятся неконкурентоспособными и другие виды продукции, производимые химическими предприятиями региона: сода каустическая, моющие и чистящие средства, поливинилхлорид, синтетические ткани и нити, фармацевтические субстанции [6].

В химической отрасли даже при сохранении заявленных ставок «связывания» тарифов обострилась конкуренция в производстве малотоннажных продуктов, лаков, красок, отделочных материалов при сохранении недогрузки многих из предприятий.

Серьезные проблемы возникают у предприятий фармацевтической промышленности. При условиях заявленных Россией сниженных исходных ставках «связывания» тарифов ОАО «Органика» (г. Новокузнецк), ОАО «Асфарма» (г. Анжеро-Судженск) имели возможность на переходный период наращивать объемы производства лекарств, в том числе и импортозамещающих. Но после вступления в ВТО конкуренция на рынке лекарств в регионе обострилась, в том числе и по тем группам препаратов, которые производят предприятия региона (вследствие снижения пошлин на некоторые импортные лекарства) [6].

К тому же существующую ситуацию утяжеляет рост цен на сырье (газ), тарифов на электрическую и тепловую энергию. В частности, в связи с тем, что в России энергетические тарифы ниже мировых, потребуется привести их в соответствие с мировым уровнем, что приведет к дальнейшему росту цен и тарифов на энергоресурсы.

С вступлением России в ВТО начало происходить более активное освоение отечественного рынка иностранными компаниями. Вступление в ВТО открыло внутренний рынок для продукции машиностроения, легкой, пищевой промышленности, одновременно сделав продукцию отечественных машиностроительных, текстильных, швейных предприятий неконкурентоспособной. В Кемеровской области эти предприятия менее всего подготовлены к этому, имея в своем составе устаревшую технологическую базу, а вследствие низкой загрузки производственных мощностей и высоких цен на сырье материалы, энерготарифы – более высокую себестоимость готовой продукции и низкую производительность по сравнению с передовыми машиностроительными предприятиями. Даже при существующей системе тарифов доля конкурентоспособной продукции машиностроения Кемеровской области составляет всего 8–10 %, а металлоемкость российского оборудования на 30 % выше, чем зарубежных производителей [6].

Эти факторы, несомненно, окажут влияние на уровень экономической безопасности региона с высоким промышленным потенциалом и экспортно-сырьевой ориентации. Угроза потери своей доли на мировом рынке может трансформироваться для экономики региона в риск падения производства. Разработанные российскими учеными методики оценки экономической безопасности страны и региона не учитывают этого риска как объективной особенности глобализации российской экономики [3, С. 120; 5]. Поэтому, по нашему мнению, в постановочные задачи модернизации системы мониторинга экономической безопасности целесообразно включить вопрос об учете конкурентоспособности ведущих отраслей регионов и ее динамике в разрезе блока

индикаторов, например, энергоемкости производства. Используемый в методиках показатель энергоемкости валового регионального продукта не раскрывает состояния отдельных отраслей. Поэтому включение энергоэффективности производства как показателя позволит иллюстрировать косвенную сторону конкурентоспособности отрасли (производства) по сравнению со среднемировым уровнем. Получение информации о динамике этого индикатора даст возможность оценивать на качественном уровне происходящие изменения и готовить необходимые управляющие воздействия.

Список литературы

1. Кемеровская область – экономическая ситуация, аналитика, последствия после вступления в ВТО, описание отраслей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wto-inform.ru/upload/map/kemerovskaya_oblast.pdf
2. Копеин В.В. Научно-технический прогресс как важный фактор устойчивого функционирования и развития экономики региона. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2006.
3. Криворотов, В. В. Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 351 с.
4. Логинова Е. Пережили кризис. Переживем и ВТО? // Деловой Кузбасс – Новый век – 2012–2013. – №12–01.
5. Орехов В.И., Орехова Т.Р., Карагодина О.В. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: Монография / Под науч. ред. Т.Р. Ореховой. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 105 с. – (Научная мысль). – DOI 10.12737/1720 (www.doi.org)
6. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wto-inform.ru/upload/brochure/brochure_wto.pdf
7. Россия вступала в ВТО, заранее зная, что может позволить себе выходить за рамки ВТО по примеру Китая - исследование Grayling [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wto-inform.ru/upload/news/Grayling/Pressreliz_Grayling_Issledovanie_vospriyatiya_posledstviy_vstupleniya_v_VTO.pdf

ОРГАНИЗАЦИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Фомченкова Л.В., Новицкая М.В.

Филиал ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ», г.Смоленск

В современных нестабильных условиях хозяйствования все большую значимость приобретает задача управления рисками. Эффективный риск-менеджмент способствует достижению целей организации, улучшению ее финансового состояния, уменьшению потерь при осуществлении бизнес-процессов. Решению данной задачи в немалой степени способствует внедрение комплексной системы управления рисками (КСУР), эффективность которой зависит от организации работ по ее построению и развитию.

В литературе вопросы организации КСУР являются достаточно проработанными. Процесс внедрения системы предполагает осуществление четырех последовательных шагов: анализ целей, стратегии и задач управления; разработка технологии; организация управления рисками; создание информационной обеспечивающей подсистемы [2]. КСУР рассматривается как совокупность следующих элементов: процесс риск-менеджмента, интегрированный в систему управления организацией; структурно-функциональная модель; схема коммуникации [1]. Известные подходы к формированию КСУР учитывают ее основные элементы, но игнорируют динамику факторов внешней и внутренней среды организации и те изменения, которым должна подвергаться система риск-менеджмента.

Динамический подход к управлению представляет собой учет фактора времени при разработке и принятии управленческих решений из прошлого через настоящее в будущее. Традиционный риск-менеджмент, базирующийся на парадигме «мгновенной» динамики, ограничивает временной горизонт текущим периодом, в течение которого рассматривается изменение состояния экономического субъекта. Каждый процесс, как непрерывная последовательность событий, фиксирующих состояние экономического субъекта, имеет начало и окончание. В одномерном временном пространстве представление несколько процессов, совпадающих по времени реализации, затруднено, они сливаются друг с другом и становятся неразличимыми. Парадигма

процессной динамики при определении временного горизонта учитывает текущий, предшествующий и последующий периоды. Принцип динамичности в менеджменте тесно связан с таким принципом системного анализа как темпоральность (взаимообусловленность скорости и продуктивности процессов). Явление темпоральности, до сих пор игнорируемое в риск-менеджменте, обусловлено несовпадением скорости процессов внутри организации и за ее пределами. С помощью данного принципа появляется возможность достижения полной качественной определенности стадии организационного развития экономического субъекта.

Представляется, что в риск-менеджменте целесообразно использовать процессную динамику, позволяющую исследовать не отдельные состояния объекта в разные моменты времени и соответствующие риски, а процесс изменений в целом. Для целей организации КСУР на основе динамического подхода предлагается придерживаться определенного порядка, последовательной направленности исследования рисков деятельности экономического субъекта с использованием модели организационного жизненного цикла. В результате организации КСУР на основе динамического подхода формируется целостное представление о разворачивании процесса возникновения и изменения рисков из прошлого через настоящее в будущее, исследуются факторы организационного развития в их взаимодействии, что значительно повышает качество информационно-аналитической деятельности и обоснованность решений по управлению рисками. Динамический подход к организации КСУР позволяет построить систему с учетом благоприятных возможностей и рисков, соответствующих уровню организационного развития (Табл.1). Рассмотрим особенности формирования КСУР для каждой стадии традиционного жизненного цикла организации.

Таблица 1

Характеристика стадий жизненного цикла организации

Стадия жизненного цикла	Зарождение	Рост	Зрелость	Спад
Характеристики организации	Отсутствие достаточных ресурсов	Наращивание активов, формирование организационной структуры	Устойчивое положение на рынке	Снижение прибыли
Наиболее значимые риски	финансовые; материальные; информационные; производственные	трудовые; неисполнения хозяйственных договоров	инвестиционные; инновационные	совокупный

Для стадии зарождения организации наиболее важным является определение целей ее деятельности, выбор стратегии для обеспечения выживаемости на рынке. При этом собственник может неправильно оценить емкость рынка, недостаточно учесть конкуренцию и свои финансовые возможности. Следовательно, на данной стадии возникают риски определенных видов ресурсов: финансовые, материальные, информационные. Также проявляются производственные риски, связанные с возможными потерями имущества предприятия, невостребованностью произведенной продукции, усилением конкуренции. На данной стадии, как правило, организация характеризуется небольшими масштабами, отсутствием формализованной организационной структуры управления. В таких условиях внедрение системы риск-менеджмента нецелесообразно, собственник сам принимает решения в отношении рисков, основываясь на информации о ситуации и мнениях сотрудников.

На стадии роста миссия и стратегия организации уже четко определены. С ростом числа сотрудников формируются новые организационные подразделения, усложняется структура управления. Появляются трудовые риски, связанные с недостатком опыта у менеджеров организации, большое значение приобретают риски неисполнения хозяйственных договоров, повышается финансовый риск, обусловленный значительными затратами ресурсов для финансирования роста [3]. Расширение спектра рисков и усложнение управления ими в силу их специфических особенностей требует создания КСУР. В связи с неустойчивым финансовым положением, небольшим или средним размером организации на данном этапе целесообразно реализовать централизованную модель управления рисками (Рисунок 1).

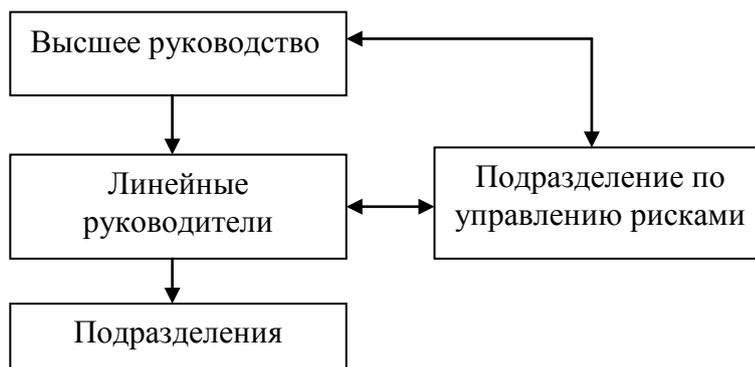


Рис.1. Централизованная модель управления рисками в организации

На стадии зрелости для организации особое значение приобретает инвестиционные риски, обусловленные активным вложением свободных денежных средств. Риски, связанные с покупательной способностью денег, также способны оказать существенное влияние на доходы организации. Поскольку на этапе зрелости организации товар совершенствуется и расширяется его ассортимент, растет инновационный риск. Учитывая особенности и возможный высокий ущерб от данных рисков, возможна децентрализация риск-менеджмента и переход к распределенной модели, при которой управление рисками возложено на каждое подразделение организации. Подобная модель эффективна в крупных организациях, где особенно важна оперативность. На данной стадии жизненного цикла организация может позволить себе внедрить информационную систему по обеспечению управления рисками, что позволит повысить эффективность КСУР. На Рисунке 2 представлена обобщенная схема такой системы управления рисками. На основе информации о текущем состоянии рынка субъект управления, представленный руководством организации, осуществляет управление рисками. Результат, получаемый в качестве информации об объекте управления (рисках и вложениях средств) поступает субъекту управления для дальнейшего осуществления управления. Средством передачи информации является информационная подсистема. Дальнейшее ее преобразование должно быть связано с изменением организационной структуры управления.

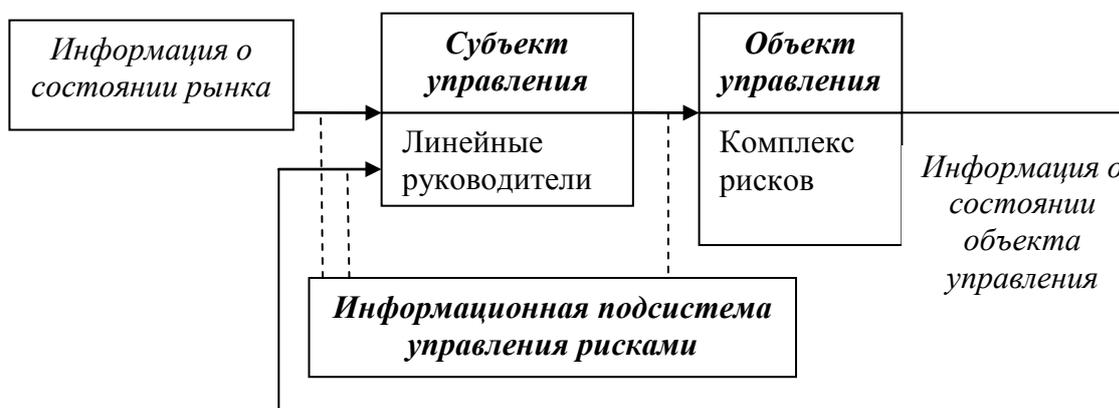


Рис.2. Обобщенная схема КСУР

Стадия спада характеризуется высоким совокупным риском. При падении спроса на товары и снижении прибыли руководителю требуется отыскать новые пути использования ресурсов и осуществить организационные изменения. В зависимости от того, как будет преобразована организация, зависит и изменение КСУР.

Предлагаемый динамический подход позволяет внедрять КСУР постепенно, с наименьшими затратами, с учетом внешних и внутренних условий развития организации. Дальнейшие исследования возможностей и ограничений предложенного подхода к построению КСУР могут быть связаны с выявлением особенностей их формирования в организациях различной отраслевой принадлежности.

Список литературы

1. Зарипов Р. Я. Разработка и функционирование комплексной системы управления рисками в лизинговой компании [Электронный ресурс] // Проблемы анализа риска. Том 6. 2009. № 2. URL: http://www.dex.ru/riskjournal/2009/2009_6_2/38-62.pdf (дата обращения: 20.02.2014).
2. Лисицына Е. В. Формирование комплексной системы управления рисками/ /Финансовый менеджмент. 2013. № 2. С.35–54.
3. Макаров А. С. Формирование финансовой политики организации с учетом стадий жизненного цикла [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1-fin.ru/?id=459> (дата обращения: 05.04.2014).

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ КАЗАХСТАНА НА ПРИМЕРЕ ПЕРЕДОВОГО АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Мелешенко Н.Н., Прокопова Н.А.

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина, г.Астана

В Акмолинской области Казахстана производится около 10% валовой продукции растениеводства. Доля посевов области - свыше 20% от общего итога по республике. Большая часть площадей засеяна зерновыми и бобовыми культурами. Производимое количество зерна, в основном пшеницы, позволяет не только покрыть внутренние потребности, но и экспортировать его. В перспективе предполагается снизить риск монокультурного производства в растениеводстве области за счет возделывания альтернативных с.-х. культур.

Расчеты по оптимизации структуры посевов выполнены на примере с.-х. предприятия, входящего в продовольственный пояс столицы (г.Астана), ТОО «Агрофирма «Родина», где обеспечена высокая доходность агробизнеса. Определить структуру посевов агрофирмы, обеспечивающую диверсификацию производства и максимизацию прибыли, позволит построение математической модели с применением симплекс-метода (Табл.1).

Таблица 1

Исходные данные для построения оптимизационной модели

Наименование культуры	Урожайность, ц/га	Затраты на 1 га, тенге	Выручка на 1 га, тенге
Пшеница	9	18 149	26 205
Подсолнечник	6	23 401	27 926
Картофель	100	502 560	437 780
Овощи	47	206 936	161 736
Лен	5	21 000	35 000
Кормовые культуры	23,13	12 756	11 676

Составлено по данным годового отчета ТОО «Агрофирма «Родина» за 2012 год /1/

Площадь с.-х. угодий составила 28303 га, производственные затраты и выручка от реализации продукции приводятся в расчете на 1 га посевов.

Структурная модель (модель в общей форме)

i - индекс производимой продукции, ($i=1,2,\dots,n$);

n – количество видов производимой продукции;

B – площадь возделывания продукции, ограниченной общей площадью земельных ресурсов;

$\gamma^{\min}, \gamma^{\max}$ – удельный вес соответственно \min и \max площади возделываемой культуры от общего объема реализации;

Q_{\min}, Q_{\max} – возможные объемы, соответственно \min и \max , использования площади через i -ый вид продукции;

p_i – прибыль от реализации продукции i -того вида;

x_i – объем реализации i -того вида;

x - общий объем реализации продукции

Целевая функция примет следующий вид:

$$F(x) = \sum_{i=1}^n P_i X_i \rightarrow \max$$

Необходимо определить такую структуру посевов, которая обеспечит предприятию максимальную прибыль с учетом имеющихся ограничений. Для варианта 1 выбираем критерий только максимизации прибыли, без учета специализации предприятия, наличия налаженных каналов сбыта, инфраструктуры и пр. Согласно расчету, максимальную прибыль для предприятия принесет возделывание льна на 85% посевных площадей и пшеницы на 15% посевных площадей. Это структура оптимальна с позиции получения максимальной прибыли, но не с позиции диверсификации аграрного производства. Производство льна имеет свои особенности: специфические условия хранения, отсутствие налаженных каналов сбыта. В связи с этим, в существующей модели по оптимизации структуры посевов, отводим половину посевов под производство пшеницы, а для оставшейся части посевов строим свою оптимизационную модель.

Согласно 2 варианту оптимизации структуры посевных площадей, пшеница занимает 50%, лен – 40%, кормовые культуры - 10%. Производство картофеля, овощей и подсолнечника приносят убыток. Данная структура отражает вариант максимизации прибыли в условиях диверсифицированного производства.

Существующая структура посевных площадей и 2 вариант модели заметно отличаются. Посевные площади пшеницы сократились почти в два раза. Посевы льна выросли в 7,5 раз, а кормовых культур увеличились незначительно. Производство картофеля, овощей и подсолнечника оказалось нерентабельным. Но данная структура не отражает сложившейся ситуации в аграрном производстве области и не учитывает потребности региона в объемах продукции.

Министерством сельского хозяйства, акиматами областей Астаны и Алматы разработан мастер-план «Стабилизация зернового рынка» с целью повышения устойчивости зернового производства и стабилизация зернового рынка в РК, повышение производительности труда в отрасли растениеводства /3/. В нем предусматривается диверсификация производства растениеводческой продукции и предложен прогноз изменения структуры посевных площадей до 2020 года. Если применить данную структуру при формировании посевных площадей региона с учетом его особенностей, то 72,15% посевных площадей будут заняты пшеницей, 8,26% - подсолнечником, 6,08% - льном, 0,36 – картофелем, 0,1 – овощами, 13,06% - кормовыми культурами.

Для расчета 3 варианта оптимизации структуры посевных площадей в ТОО «АФ «Родина» используем эти соотношения. Необходимо отметить, что существующая структура посевных площадей агрофирмы практически не отличается от варианта 3. Большую часть посевов по-прежнему занимает пшеница (72,15%), посевные площади остальных культур в целом имеют долю в размере 27,75% от общего итога посевов.

В итоге, сложились следующие варианты оптимизации структуры посевных площадей агрофирмы:

- существующая структура: 78,88% пшеница, 8,78% кормовые культуры, 6,58% подсолнечник, 5,67% лен, 0,07% картофель, 0,02% овощи;
- вариант 1: 85% лен, 15% пшеница;
- вариант 2: 50% пшеница, 40% лен, 10% кормовые культуры;
- вариант 3: 72,15% пшеница, 13,06% кормовые культуры, 8,26% подсолнечник, 6,08% лен, 0,36% картофель, 0,1% овощи.

Графически они представлены на Рисунке 1.

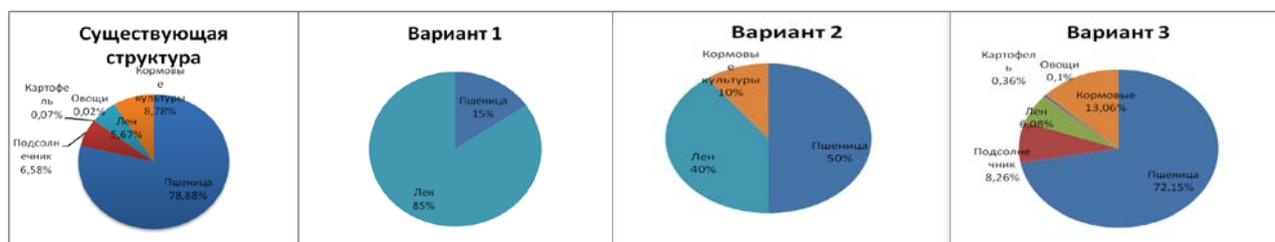


Рис.1. Существующая структура посевных площадей ТОО Агрофирма «Родина» и 3 варианта их оптимизации

Чтобы рассчитать, как изменение посевных площадей отразится на прибыли предприятия, подставим в структуру реализованной продукции растениеводства за 2012 год полученные данные. Фактические данные и показатели с учетом внесенных изменений представлены в Табл.2.

Таблица 2

Результат хозяйственной деятельности ТОО «Агрофирма «Родина» за 2012 год и с учетом оптимизации структуры посевных площадей по трем вариантам

Показатели	2012 г., млн. тг	Вариант 1		Вариант 2		Вариант 3	
		млн. тг	откл. (+,-) от 2012 г., млн. тг	млн. тг	откл. (+,-) от 2012 г., млн. тг	млн. тг	откл. (+,-) от 2012 г., млн. тг
Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	2 308	2 580	272	2 429	121	2 405	97
Себестоимость реализованной продукции	1 927	2 035	108	1 902	-25	1 974	48
Валовой доход (убыток)	381	545	164	528	146	430	49
Прочие доходы	324	324	0	324	0	324	0
Прочие расходы, в т.ч.	468	468	0	468	0	468	0
общие и административные	130	130	0	130	0	130	0
расходы на выплату %	114	114	0	114	0	114	0
Чистый доход	238	402	164	384	146	287	49
Уровень рентабельности, %	12,33	19,74	7,41	20,18	7,85	14,52	2,19

Валовой и чистый доход предприятия по трем вариантам отклоняется от фактического уровня в пределах от 49 до 164 млн.тг. Уровень рентабельности предприятия по варианту 1 выше фактического уровня на 7,41 пунктов, показатель рентабельности по варианту 2 также сложился на более высоком уровне, чем в настоящее время, на 7,85% и по 3 варианту данный показатель увеличился на 2,19%. Также сравним уровень безубыточности и запас финансовой устойчивости, фактически сложившиеся на предприятии, и потенциальные при оптимизации структуры растениеводческой продукции (Табл.3).

Таблица 3

Точка безубыточности и запас финансовой устойчивости ТОО «Агрофирма «Родина» за 2012 год и с учетом оптимизации по трем вариантам

Показатели	2012 год	Вариант 1		Вариант 2		Вариант 3	
		млн. тг	откл. (+,-) от 2012 г., млн. тг	млн. тг	откл. (+,-) от 2012 г., млн. тг	млн. тг	откл. (+,-) от 2012 г., млн. тг
Выручка от реализации продукции (работ, услуг)	2 308	2 580	272	2 429	121	2 405	97
Себестоимость реализованной продукции	1 927	2 035	108	1 902	-25	1 974	48
Валовая прибыль	381	545	164	528	146	430	49
Переменные издержки	1 927	2 035	108	1 902	-25	1 974	48
Постоянные издержки	244	244	0	244	0	244	0
Общая сумма	2 170	2 279	108	2 145	-25	2 218	48

издержек							
Точка безубыточности	1 475	1 153	-322	1 122	-353	1 362	-113
Запас финансовой устойчивости	833	1 428	595	1 307	474	1 043	210
Запас финансовой устойчивости, %	36,09	55,32	19,23	53,81	17,72	43,38	7,28

Точки безубыточности и запас финансовой устойчивости по всем трем вариантам меньше фактически сложившегося уровня безубыточности на предприятии и изменяется на сумму от 113 млн. тг до 353 млн. тг. Однако запас финансовой безопасности с учетом применения оптимизационных структур выше по всем вариантам, он увеличился в пределах от 7,28% до 19,23%.

Таким образом, были предложены 3 варианта оптимизации структуры посевных площадей предприятия. Валовой и чистый доход предприятия по трем вариантам отклоняется от фактического уровня в пределах от 49 до 164 млн.тг. Уровень рентабельности предприятия по варианту 1 выше фактического уровня на 7,41 пунктов, показатель рентабельности по варианту 2 также сложился на более высоком уровне, чем в настоящее время, на 7,85% и по 3 варианту данный показатель увеличился на 2,19%. Точки безубыточности и запас финансовой устойчивости по всем трем вариантам меньше фактически сложившегося уровня безубыточности на предприятии и изменяется на сумму от 113 млн. тг до 353 млн. тг. Однако запас финансовой безопасности с учетом применения оптимизационных структур выше по всем вариантам, он увеличился в пределах от 7,28% до 19,23%.

Рассмотрев три возможных варианта оптимизации структуры посевных площадей предприятия и сравнив их с существующей структурой, мы пришли к выводу, что существующая структура посевов агрофирмы оптимальна, она обеспечивает максимизацию чистой прибыли при условии производства разных культур.

Список литературы

1. Годовой отчет ТОО «Агрофирма «Родина» за 2012 год, аул Родина, 2013 г.
2. Косоруков О.А., Мищенко А.В. «Исследование операций»: Учебник/ Под общ.ред. д.э.н., проф. Тихомирова. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 448 с., стр. 55
3. Мастер-план «Стабилизация зернового рынка», Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан, акиматы областей, городов Астаны и Алматы г. Астана, 2013 г.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА РЫНКЕ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

Погорелова А.Ю.

Волгоградский государственный технический университет, г.Волгоград

Учитывая страновые аспекты конкуренции на мировом химическом рынке, российские химические компании постепенно начинают корректировать свою стратегию. Основываясь традиционно на эффективном управлении активами и принципе минимизации издержек, становится понятно, что в ближайшей перспективе данный стратегический подход приведет отечественные предпринимательские структуры к окончательной потере своих конкурентных преимуществ. В связи с этим следует учитывать, что совместные усилия частного бизнеса и государства должны оказать серьезную помощь российским предпринимательским структурам.

Эффективность развития химической промышленности и ряда стратегически значимых компаний и их конкурентоспособность, таким образом, в значительной мере зависят от тесного взаимодействия государственного и частного секторов экономики. Конкретные формы и механизмы данного взаимодействия и призвано развивать государство, главный интерес которого состоит в том, чтобы под своим контролем добиться реализации стратегически значимых для отрасли результатов и получения международного признания, а интерес бизнеса – в снижении коммерческих рисков и сроков окупаемости инвестиций в новые проекты химического производства [2]. Одним из способов организации эффективной высоко конкурентной предпринимательской среды на рынке химической продукции может выступить государственно-частное партнерство (ГЧП), под которым следует понимать любые официальные отношения или договоренности на фиксированный или бесконечный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны

взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной сфере деятельности [3].

С учетом сложившихся обстоятельств и мировых тенденций в настоящее время в России развитие эффективных институтов взаимодействия власти и бизнеса становится одним из важнейших условий формирования эффективной экономической политики, повышения инвестиционной и инновационной активности как в целом в экономической системе, так и в отдельных отраслях в частности. Такое взаимодействие при использовании адекватных отраслевых стратегий позволит усилить позиции страны на мировом рынке химической продукции, снизить издержки при реализации возможных проектов.

В современном понимании партнерство государства и бизнеса представляет институциональный и организационный альянс между государством и частными компаниями, банками, международными финансовыми организациями и другими институтами в целях реализации общественно-значимых проектов, распространенных также в химической отрасли [1].

Задача развития ГЧП в химическом комплексе может быть успешно решена не только за счет эффективного взаимодействия власти и бизнеса, но и при активном участии в процессе развития конкурентной предпринимательской среды на рынке химической продукции институтов развития, финансовых организаций, в том числе международных.

Получается, что государственно-частного партнерств в химической промышленности будет состоять в согласовании интересов государства и бизнеса, а также в координации их действия при доведении изначально добываемого сырья до конечного продукта и поставки на внутренний и внешний рынок. В целом государственно-частное партнерство в химической сфере должно быть направлено на максимально эффективное использование ресурсов государственного и частного сектора для реализации инновационных и стратегически значимых проектов.

Мотивация участия в партнерстве предпринимательских структур рынка химической продукции связана с возможностями получения более высокой прибыли и новыми возможностями для развития конкурентоспособности на мировом рынке. При этом некоторые химические компании могут присоединиться к государственно-частному партнерству с более специфической мотивацией, например, для обеспечения доступа к дополнительному государственному финансированию.

Мотивация участия в партнерстве государственного сектора в рамках химической промышленности обусловлена такими целями как [3]:

- обеспечение экономического роста и конкурентоспособности химической продукции для усиления позиций на мировом рынке;
- стимулирование инновационной активности производителей химической продукции;
- поддержка малых и средних предприятий, заинтересованных в развитии высокотехнологичных продуктов;
- привлечение внебюджетных источников финансирования;
- повышение эффективности государственных расходов на новые исследования и разработки в сфере химического производства.

Учитывая специфику развития рынка химической продукции при реализации механизма государственно-частного партнерства, нам удалось предположить, что на государственном уровне необходима реализация следующих мероприятий для развития конкурентоспособности российских химических компаний на мировом рынке:

1) создание государственной структуры, ответственной за решение вопросов развития химического рынка, обеспечивающую баланс интересов предприятий отрасли, определяющую приоритетные направления развития химического комплекса страны;

2) обеспечение недискриминационного доступа химических предприятий к сырью и транспортной инфраструктуре, заключение долгосрочных договоров поставок сырья с прозрачным ценообразованием на планируемый период инвестиций;

3) обеспечение поддержки предприятий, реализующих инвестиционные проекты, путем гарантий умеренного и предсказуемого роста тарифов на энергоносители или их стабилизации на период реализации инвестиционного проекта;

4) создание для российских предприятий равных с иностранными компаниями условий по ценам на товары и услуги естественных монополий путем ограничения роста тарифов или целевых дотаций и льгот;

5) стимулирование развития в стране производства малотоннажной и тонкой химической продукции, создание благоприятных условий для ее развития;

- 6) учет специфики химических рынков и каждого конкретного химического продукта;
- 7) поддержка российских химических компаний за счет применения более жесткой политики протекционизма со стороны государства в отношении импортных аналогов отечественной продукции, как это происходит в других странах (Китай, Индия).

Список литературы

1. Иголкина, Л.М. Зарубежный опыт организации и финансирования государственно-частного партнерства / Л.М. Иголкина // Власть и управление на Востоке России. – 2011. - №4. – С. 40-45.
2. Корчагина, А.С. Развитие форм государственно-частного партнерства в России / А.С. Корчагина // Известия Саратовского университета. – 2010. – Серия: Экономика, Управление, Право. – Вып. 1. – С. 14-22.
3. Семенов, В.П. Государственно-частное партнерство как механизм инновационного развития экономики / В.П. Семенов // Известия ИГЭ. – 2012. - №4. – С. 402-407.

ПЛАН УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТОМ ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ: РОЛЬ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФАКТОРА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ

Кодолова Т.А., Поташева О.В.

Институт экономики Карельского научного центра РАН, г.Петрозаводск

Одним из направлений деятельности международной организации ЮНЕСКО является разработка и реализация проектов в сферах культуры и образования по изучению и сохранению ценности объектов культурного наследия, популяризации знаний о них во всем мире [1].

В соответствии с Руководством по выполнению Конвенции об охране Всемирного наследия [3] план управления является обязательным для объектов включенных в Список Всемирного наследия, выступая документом комплексного планирования, согласующим интересы институциональных и заинтересованных субъектов и определяющим цели, задачи и меры их совместной деятельности по эффективной защите, сохранению и устойчивому развитию объектов всемирного наследия.

План управления не только определяет приоритетные направления и ориентиры в достижении идеальной сохранности объекта всемирного наследия, но и способствует оптимальному использованию всех имеющихся ресурсов и возможностей.

Всеобщего стандарта макета плана управления объектом всемирного наследия (Объекта) и его разработки не существует. Содержание плана определяется уникальными качествами конкретного объекта культурного наследия, а также институционально-правовыми особенностями государства, на территории которого он находится.

Институт экономики Карельского научного центра РАН в 2012 г. разработал План управления Объектом Всемирного наследия «Кижский погост» (ПУ ОВН)¹ [2].

В ходе выполнения проекта определено, что ПУ ОВН как стратегический документ включает проекты и мероприятия, обеспечивающие:

- минимизацию рисков потери выдающейся всемирной ценности Объекта или его разрушения и утраты;
- оптимизацию процессов защиты, сохранения, использования, устойчивого развития объекта и передачу его будущим поколениям;
- развитие коммуникаций, поддерживающих баланс и координацию между потребностями объекта и потребностями многочисленных заинтересованных субъектов (местное население, представители бизнеса и др.), ответственных государственных и муниципальных органов управления.

Была определена и миссия ОВН «Кижский погост», обусловленная его ценностью, и в соответствии с которой ОВН исполняет роль:

- свидетеля и символа истории и культуры России, части идентичности русской нации в современном мире и ориентира на будущее развитие территории;

¹ Проект «План управления объектом Всемирного наследия – ансамблем «Кижский погост» (Россия С 544), 2012–2022 гг.» разработан по заказу Федерального государственного бюджетного учреждения культуры «Государственный историко-архитектурный и этнографический музей-заповедник «Кижский погост» согласно открытому конкурсу № 34/11.

– активного «субъекта» культурной, научной, просветительской, образовательной и воспитательной жизни Карелии, России и мира;

– капитала культурного, финансового, человеческого и интеллектуального, который поддерживает устойчивое развитие территории, повышает инвестиционную привлекательность и экономический рост региона;

– гражданского института, который через развитие общественных коммуникаций формирует сообщества взаимодействующих субъектов, заинтересованных в его сохранении и использовании.

Исходя из миссии ОВН, в содержании плана представлены разделы правового, экономического и социального регулирования деятельности в отношении Объекта и его использования в интересах развития территории и общества. Ключевой задачей становится вопрос о влиянии ОВН на гуманитарную составляющую развития общества (а затем и социально-экономическую) посредством научно-образовательной и просветительской деятельности музея-заповедника «Кижский погост» как государственной организации, в оперативном управлении которой находится Кижский погост, при партнерской поддержке органов государственного и муниципального управления, представителей бизнеса, местного сообщества, общественных, конфессиональных и профессиональных организаций.

Взаимосвязь ОВН и образовательных технологий гуманитарного воспитания и просвещения человека в настоящее время выступает инновационным направлением деятельности музея-заповедника «Кижский погост». Научно-образовательная деятельность в совокупности с информационной составляющей реализует одну из основных задач ЮНЕСКО, связанную с просвещением социума и продвижением идей по эффективной организации сохранения, использования и популяризации объектов всемирного наследия, а также соблюдения принципов по устойчивому развитию окружающих его территорий. Оказываемые музеем-заповедником образовательные услуги, основанные на знаниях о Кижском погосте, становятся фактором социально-экономического развития всей территории, способствуют повышению предпринимательской активности, туристской привлекательности региона Республика Карелия.

В Плате управления Объектом всемирного наследия «Кижский погост» представлена новая модель в сфере научной и образовательной деятельности, сочетающей в себе взаимодействие музея-заповедника и заинтересованных партнеров в форме научно-образовательного консорциума (Рисунок 1).

Консорциум как интеграционная модель деятельности музея-заповедника² рассматривает организацию пяти ступеней (направлений) образовательных услуг в сфере дополнительного образования для всех заинтересованных лиц на примере ОВН «Кижский погост».

² Устав музея-заповедника «Кижский погост» (2011 г.) предусматривает осуществление научных и образовательных услуг п. 25 (е, ж, и).



Рис.1. Концептуальная схема научно-образовательного консорциума на базе музея-заповедника «Кижы»

В рамках образовательных курсов предполагается изучение: материальной и духовной культуры народов Карелии, истории Заонежья, памятников деревянного зодчества и технологии их реставрации, культуры православной церкви (убранство храмов, иконописные традиции), традиционного судостроения и судоходства, традиционного земледелия и фольклорных традиций Заонежья. Каждая ступень предполагает разработку и выдачу сертификата, подтверждающего окончание слушателем курса теоретических и практических занятий.

В результате создания научно-образовательного консорциума при музее-заповеднике «Кижы» планируется:

- внедрение формы системного использования широкого спектра ресурсов музея-заповедника «Кижы» и его партнеров в соответствии с принципом непрерывного образования;
- создание уникальных условий распространения знаний об ОВН;
- активное взаимодействие с местным населением и посетителями в мероприятиях по сохранению подлинности и целостности, а также защите ОВН.

Научно-исследовательскую работу планируется осуществлять в сотрудничестве:

- с академическими институтами Карельского научного центра РАН (Институт языка, литературы и истории, Институт биологии, Институт леса, Институт водных проблем, Институт экономики, Институт геологии);
- с российскими научно-образовательными учреждениями (Государственный научно-исследовательский институт реставрации, Институт искусств Министерства культуры РФ, Институт искусствоведения Министерства культуры РФ, Российский научно-исследовательский институт культурного и природного наследия им. Д. С. Лихачева);
- с региональным высшим учебным заведением – Петрозаводским государственным университетом;
- с международными партнерами – учреждениями научно-исследовательского и образовательного профиля (с акцентом на содружество по вопросам сохранения и использования Всемирного наследия).
- с российскими и зарубежными музеями-заповедниками и другими учреждениями культуры, в оперативном управлении которых находятся объекты всемирного культурного и природного наследия.

В контексте социально-экономического развития местного сообщества и территории на основе научных исследований и лучших практик разработаны и предложены в Плате управления ОВН «Кижский погост» следующие мероприятия:

1. Формирование пакета образовательных ресурсов связанных с ОВН и его историко-культурным значением для Карелии, России и мирового сообщества: разработка новых образовательных маршрутов; разработка учебно-методических модулей для регионального блока общеобразовательных программ системы муниципального и регионального образования.

2. Интеграция с партнерами по разработке образовательных программ для местного населения и заинтересованных субъектов по направлениям:

- традиционный крестьянский быт;
- традиционная архитектура деревянного дома и требования к реконструкции и воссозданию объекта деревянного зодчества;
- миссия ЮНЕСКО по сохранению памятников Всемирного наследия;
- основы предпринимательства в сфере туризма;
- организация и ведение сельскохозяйственной деятельности в условиях сохранения и воссоздания культурно-исторического ландшафта ОВН;
- ландшафтный дизайн стилизованной современной усадьбы;
- участие местного сообщества в мероприятиях событийного туризма;
- международный этикет туризма.

Таким образом, реализация Плате управления «Кижский погост» посредством эффективного использования ОВН как гуманитарного ресурса позволит сформировать культурно-историческую дестинацию «Кижский» в окружении ансамбля «Кижского погоста». В свою очередь, развитие туристской, социальной и транспортной видов инфраструктуры на территориях сельских поселений, в т. ч. в зонах охраны ОВН (в соответствии с нормативно-правовыми документами), будет способствовать привлечению туристского потока в Заонежье, увеличению числа организованных туристов (строительство средств размещения и питания; организация досуга, мастер-классов, экологических троп, общественных мест и др.). Все эти позитивные изменения непосредственно связаны с ростом занятости населения и формированием его профессиональных компетенций, а, следовательно, в целом окажут влияние на развитие территории и повышение качества жизни местных сообществ.

Список литературы

1. Конвенция об охране Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО, 16 ноября 1972 г. [Электронный ресурс] URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/heritage.shtml (дата обращения: 05.06.2011).
2. Отчеты о выполнении I–IV этапов Контракта № 34/11 на выполнение НИР по «Разработке Плате управления объектом Всемирного наследия «Кижский погост» (Россия С 544) с 2012 по 2022 гг.», ИЭ КарНЦ РАН, 2011–2012 гг.
3. UNESCO 2005. Operational Guidelines for the Implementation of the World Heritage Convention. [Электронный ресурс]. URL: <http://whc.unesco.org/archive/opguide05-en.pdf> (дата обращения: 05.06.2011).

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Гейдт А.В.

Сибирский федеральный университет, г.Новосибирск

В настоящее время в стране реализуется Энергетическая стратегия России на период до 2020 года, которая в сфере электроэнергетики характеризуется следующими проблемами:

1. Благодаря более сильному, чем ожидалось, экономическому росту, спрос на электроэнергию увеличился быстрее прогнозных значений.
2. Вместе с тем, темпы ввода в эксплуатацию новых генерирующих объектов были существенно замедлены по сравнению с прогнозными значениями, и потому не в должной степени соответствовали запросам развивающейся экономики [2,3].

За данный период завершены работы по первому этапу процесса реформирования отрасли электроэнергетики, в ходе которого образована управляющая атомными электростанциями единая генерирующая компания- открытое акционерное общество "Концерн по производству электрической и тепловой энергии на атомных станциях". Прекращена деятельность открытого акционерного общества "РАО "ЕЭС России". На его основе образована группа независимых компаний, в составе 6 оптовых генерирующих компаний, 14 территориальных генерирующих компаний, открытое акционерное общество "Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы", открытое акционерное общество "РусГидро", открытое акционерное общество "Системный оператор Единой энергетической системы", открытое акционерное общество "Холдинг межрегиональных распределительных сетевых компаний", открытое акционерное общество "РАО Энергетические системы Востока" (для управления электроэнергетикой Дальнего Востока), открытое акционерное общество "ИНТЕР РАО ЕЭС" (для реализации экспорта-импорта электроэнергии), энергосбытовые компании, а также ряд научных, проектных, сервисных и ремонтных организаций.

Построена коммерческая инфраструктура оптового рынка электрической энергии (мощности).

Создан коммерческий оператор оптового рынка электроэнергии - открытое акционерное общество "Администратор торговой системы"

и создана саморегулируемая организация, объединяющая субъектов электроэнергетики и крупных потребителей электрической и тепловой энергии.

Таким образом, был начат процесс установления и развития конкуренции на оптовом рынке электрической энергии (мощности), который предусматривал поэтапный отказ от государственной политики регулирования цен на электроэнергию к рыночному ценообразованию для всех потребителей, за исключением населения [2,3].

В соответствие с разработанной автором [1] модели управления электроэнергетикой реформа российской энергетики стартовала в 2003 году при наличии низких значений эндогенных и экзогенных показателей эффективности.

Эндогенная эффективность электроэнергетической отрасли характеризуется долей эффективных издержек в общих издержках на производство. К эффективным относятся издержки, необходимые для выполнения основной цели функционирования электроэнергетики в национальном хозяйстве и являющиеся одновременно неэкономическими критериями оптимальности деятельности отрасли.

Параметры эндогенной эффективности электроэнергетики рассматриваются одновременно с параметрами производственного цикла отрасли, влияющими на итоговую цену товара.

К ним относятся затраты на производство (генерацию) 1 кВтч электроэнергии, которые зависят от следующих факторов:

- структуры генерационных мощностей;
- себестоимости производства электроэнергии по каждому виду генерации, зависящая от технологических особенностей, стоимости топлива и износа производственных мощностей;
- коэффициента использования установленной мощности электростанций, влияющего на долю условно-постоянных издержек в структуре себестоимости.

К параметрам экзогенной эффективности электроэнергетики относятся два основных критерия:

- электроемкость валового регионального продукта (ВРП) либо валового внутреннего продукта (ВВП) (доля затрат на электроэнергию в интегральной цене произведенной в рамках региона либо государства продукции);
- эластичность спроса на ВРП/ВВП.

Первый критерий является, как правило, исторически predetermined и может быть изменен в результате смены технологий производства в других отраслях экономики на менее электроемкие, а также в результате изменения самой структуры ВВП по отраслям как следствие проводимой госполитики.

Второй критерий обусловлен уровнем жизни в регионе (стране), т.к. при росте цен на продукцию ВРП (ВВП) потребление может снижаться в большей или меньшей степени за счет имеющихся сбережений домашних хозяйств. Также этот критерий может быть управляем государством с помощью проведения протекционистской политики в отношении местных производителей, но такие меры требуют значительных государственных расходов.

Цель реформирования российской электроэнергетики- максимизация потенциального положительного эффекта на национальную экономику за счет разделения ОАО "РАО ЕЭС России" на ряд компаний сетевой и

генерирующей специализации и создания на первом этапе оптового рынка электроэнергии при безусловном выполнении неэкономических аспектов критерия оптимальности.

Однако, как показывает анализ, регулирование структуры издержек естественных монополий в части замены неэффективных на эффективные не достигло своей окончательной цели.

На настоящий момент в сфере электроэнергетики накопились следующие проблемы:

- недостаточный уровень генерирующих и сетевых мощностей в некоторых регионах;
- отсутствие электрических линий с необходимой пропускной способностью на направлениях Сибирь-Урал-Центр для эффективного использования гидро- и топливных ресурсов и для реализации преимуществ Единой энергетической системы России;
- недостаточное количество полупиковых и пиковых маневренных электростанций, не обеспечивающих оптимальное функционирование структуры генерирующих мощностей;
- недостаточная надежность электроснабжения, связанная с большим износом основных производственных фондов и отсутствием средств для масштабной модернизации;
- долговременное отставание в парогазовых, чистых угольных и электросетевых технологиях;
- слабая энергетическая и экономическая эффективность, обусловленная низкой экономичностью большей части теплоэлектростанций (ТЭС), большими потерями энергии в сетях, недозагруженностью мощностей в Единой энергетической системе России;
- значительный удельный вес использования природного газа в электроэнергетике;
- слабая конкуренция на рынке электроэнергии и мощности;
- недостаточное инвестирование в электросетевую инфраструктуру для получения мощностей от новых объектов генерации и технологического присоединения потребителей к электрическим сетям;
- применение перекрестного субсидирования для потребителей электроэнергии и на тарифы на электрическую и тепловую энергию.

Иными словами, низкий уровень эндогенных показателей эффективности в отрасли сохранился. При этом значения экзогенных показателей эффективности стали высокими. Значительно- до европейских и американских уровней и выше -выросли тарифы на электроэнергию. Отрасль слабо соответствует потребностям экономики, поскольку российские товары становятся на внешних рынках энергетически не конкурентными. В этой связи, необходимы меры по стимулированию роста эндогенных показателей эффективности и снижению тарифов для максимизации прироста ВВП на основе государственного регулирования отрасли.

Чтобы достичь стратегические цели развития электроэнергетики, предстоит решить следующие задачи:

- обеспечить пропорциональное развитие генерирующих и сетевых энергетических структур, которые задают необходимый уровень надежности снабжения электроэнергией в регионах и в стране;
- поддерживать рост Единой энергетической системы России, в том числе на основе интеграции с ней изолированных энергосистем;
- переоснастить базовые производственные фонды в отрасли (электростанции, электрические сети) для растущих потребностей экономики и общества в электроэнергии;
- установить рыночные отношения при розничных продажах электроэнергии, поддерживать экономически обоснованные цены и тарифы на продукцию электроэнергии;
- осуществить ускоренную модернизацию атомной, угольной энергетики и разработку возобновляемых источников энергии (и гидроэнергетики), обусловленные необходимостью снижения зависимости электроэнергетики от природного газа и диверсификации топливно-энергетического баланса страны;
- поддерживать основные параметры электроэнергетических систем по безопасности и надежности при обеспечении нормативного качества электроэнергии;
- широко использовать малую энергетику при децентрализованном энергоснабжении на основе местных энергоресурсов, совершенствовать электросетевое хозяйство, снизить объемы завозимых светлых нефтепродуктов;
- создать и внедрить подходы к сдерживанию цен на основе использования инноваций в технологиях, уменьшить расходы на создание генерирующих и сетевых объектов, совершенствовать конкуренцию в отрасли и смежных с ней на базе государственной системы управления модернизацией электроэнергетики;

- уменьшить отрицательные влияния негативного воздействия электроэнергетики на основе использования экологических технологий.

Список литературы

1. Гейдт А. В. Модель эффективного функционирования естественных монополий. Оптимизация деятельности электроэнергетического сектора. Монография/ А. В. Гейдт- М: Креативная экономика, 2013, 92с.
2. Энергетическая стратегия России до 2020г., утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 августа 2003 г. № 1234-р. Источник – www.gao-ees.ru.
3. Энергостратегия.VI. Перспективы и стратегические инициативы развития топливно- энергетического комплекса. - [http:// minenergo. gov.ru /activity/energostrategy/ch_6.php#17](http://minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/ch_6.php#17).

СОВРЕМЕННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ РОСТА УРОВНЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Орехов В.И, Орехова Т.Р.

Институт управления и права, г.Москва

В современных условиях предприятия формируют развитие своей деятельности, отвечающее новым реалиям и перспективам долгосрочного развития страны. Субъекты хозяйствования сталкиваются с такими системными проблемами, влияющими на снижение производительности труда, как низкий спрос на свою инновационную продукцию, также присутствуют финансово-экономические факторы, связанные с недостатком собственных средств для расширения и обновления основных фондов, высокая стоимость нововведений, экономические риски и длительные сроки окупаемости. Одним из таких инструментов является управление производительностью труда. Использование именно этого показателя позволяет добиться устойчивости на рынке.

Основным источником увеличения ВВП является производственная сфера, именно там создаются богатства страны. Вокруг производства сосредоточены интересы государства, собственника, служащего, рабочего, сконцентрирована техника, от результатов его деятельности зависит как развитие всего государства в целом, так и полное удовлетворение потребностей населения. Управление представляет собой процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации. Использование в организациях Искусственного Управленческого Интеллекта (ИУИ) приводит к появлению новой организационной культуры, формированию более целесообразной модели поведения и новых взаимоотношений в коллективе. Исследованием и внедрением данного направления, усиленного разработанной рациональной моделью трудовых отношений (РМТО) для повышения производительности труда, занимается профессор Бовыкин В.И [1,стр.95-105]

Внедрение системы искусственного управленческого интеллекта и системы сбалансированных показателей занимает от 6 месяцев для небольших организаций, до года и более – для предприятий с многотысячными коллективами. В это время требуется не только внедрить эти модели, но и адаптировать их к специфике предприятия, то есть провести индивидуальную настройку. Одновременно происходит реорганизация системы управления организацией, она становится все более ориентированной на текущие потребности предприятия и потенциал его будущего роста [3,стр.104-107]

Таким образом, чтобы повысить производительность труда и конкурентоспособность российских компаний, особенно в настоящий кризисный, рецессионный период весь коллектив каждой организации должен мыслить в одном направлении, в направлении повышения её эффективности, а этого можно добиться. Управление производительностью труда представляет собой процесс мотивации персонала, планирования, организации, мотивации и контроля за конкретными ресурсами на всех этапах жизненного цикла продукта, позволяющий обеспечить согласованность целей и действий всех подразделений предприятия, направленных на достижение результата рациональной деятельности работников, выраженного через количество и качество продукции, выпущенной ими в единицу времени. В большинстве случаев умножения прибыли за счет увеличения производительности труда добиться гораздо легче, нежели за счет наращивания объемов сбыта или контроля над издержками. Полезной моделью исследования роста экономики на базе повышения производительности труда мог бы служить по мнению авторов, подход построенный на аналогии с методом исследования точки

безубыточности (*Break-evenPointAnalysis, BEP Analysis*) который, как известно, позволяет определить тот объем производства (в нашем случае это будет уровень производительности труда), который покрывает издержки, связанные с этим производством. Тем самым определяются необходимые производственные мощности [2, стр. 45-60]

Данную точку иногда называют еще точкой рентабельности или мертвой точкой, показывая тем самым, что она является границей двух сред: прибыльное производство – убыточное производство(рис.1), область рентабельности и область нерентабельности. Для наглядности воспользуемся хрестоматийной графической интерпретацией данного анализа (каких в избытке предлагает Яндекс или другой поисковик). В простом и наиболее распространенном варианте анализа все зависимости предполагаются линейными. На графике анализа точки безубыточности на горизонтальной оси откладываются величины объемов производства (продаж), на вертикальной оси – экономические показатели (величин выручки, цены, прибыли). Точка пересечения характеристик выручки и тотальных (общих) издержек является той самой точкой безубыточности (рентабельности или мертвой) по обе стороны от которой располагаются области прибыли или убытков. Рис. 1 Графическая интерпретация модели исследования роста экономики путем повышения производительности труда на примере графического анализа точки безубыточности [4,стр.62-75]

Если мы сделаем допущение, что в производственном процессе число работников сохраняется постоянным, а производительность труда растет линейно, и на оси абсцисс будем откладывать значения производительности труда, а по оси ординат как и в аналоге значения издержек и доходов, тогда точка пересечения линий общих издержек и финансового результата от реализации или капитализации будет показывать тот уровень производительности труда, с которого начинается экономический рост за счет увеличения производительности труда в рассматриваемой экономической системе. Тогда заштрихованные области справа и слева от точки рентабельности будут соответственно означать рост (синергию) и деградацию (энтропию). Порядок построения математической модели (расчетов) в данном случае также аналогичен рассматриваемой выше. Предлагаемый подход, позволит наиболее эффективно управлять процессом [3]

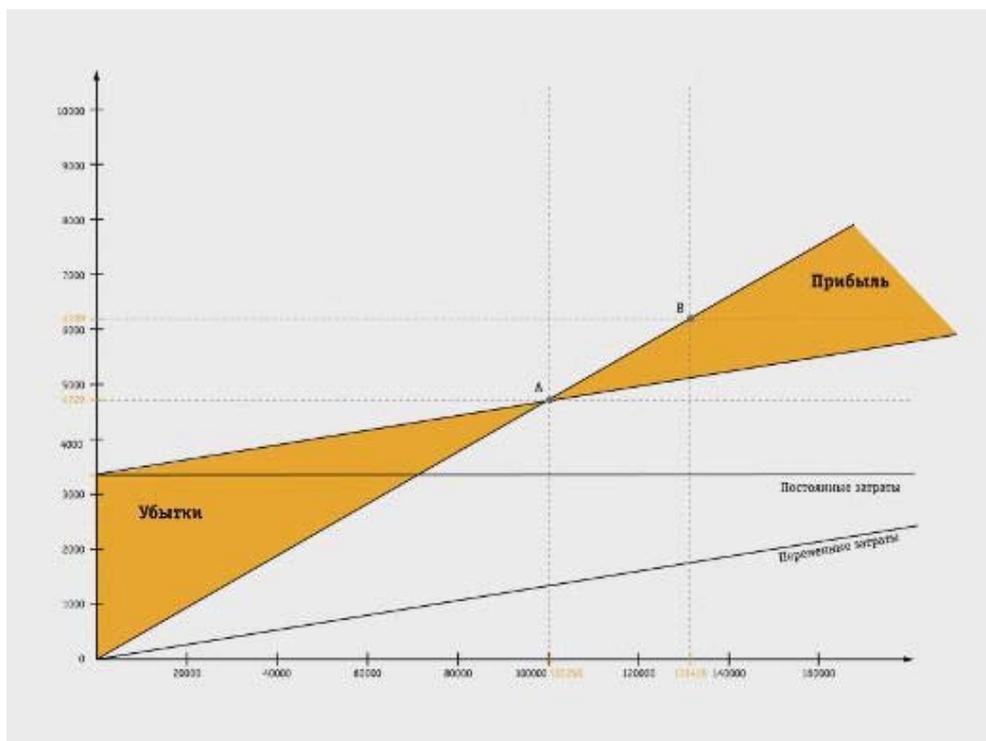


Рис.1. Доходы, издержки Производительность труда(синергию) и деградацию (энтропию)

Порядок построения математической модели (расчетов) в данном случае также аналогичен рассматриваемой выше. Предлагаемый подход, позволит наиболее эффективно управлять процессом роста производительности труда и трансформировать этот рост в возрождение экономики России на фоне продолжающегося кризиса и рецессии. Краткая характеристика ключевых элементов модели: на графической модели можно горизонтально анализировать динамику показателей 3-х временных периодов: прошлого времени (опыт отечественный и зарубежный), настоящего времени (поддержание достигнутого уровня и создание условий

для роста производительности труда, конкурентоспособности), будущего периода (проблемы стратегического развития национальной экономики; также вертикально исследуем соответствующие вышеназванным периодам достигнутые результаты (прибыль-убыток, синергия-энтропия, рост – падение производительности труда, ВВП и т.п.); для удобства анализа, принимаем условие пропорционального роста производительности труда, ВВП, уровня жизни. Таким образом, при ликвидации официально признанного отставания нашего уровня производительности труда в 4 и более раз от развитых стран, соответственно ВВП и уровень жизни вырастут во столько же раз. Современная антикризисная модель роста экономики России должна включать такие ключевые составляющие как: 1. Смена экономической парадигмы, стоящей сегодня преимущественно на страже богатых, силы, капитала, на социально ориентированную, защищающую интересы в первую очередь бедных, затем среднего класса и только потом богатых (лечить надо больных и бедных, помогать надо слабым, создавать и увеличивать капитал надо там, где его нет или мало....); 2. Основная энергия модели роста национальной экономики должна черпаться на когнитивном уровне, в области нематериальных активов, таких как: корпоративная культура, знания, сознательность, гордость мастерством, лидерство, конкурентоспособность, искусственный управленческий интеллект и т.п.; 3. Постоянство цели и постепенный перевод общества потребления в общество созидания путем мотивации, роста возможностей, улучшения социального климата.

Список литературы

1. Бовыкин В.И. Философия искусственного интеллекта: проблемы терминологии и методологии// Философия и культура №8(56), с.95-105, 2012
2. Математические модели в экономике: учебное пособие / И.А. Печерских, А.Г. Семенов; Кемеровский технологический институт пищевой промышленности. – Кемерово, 2011.191 с.
3. Орехов В.И., Балдин К.В., Орехова Т.Р. Антикризисное управление М.:ИНФРА-М, 2013
4. Орехов В.И., Орехова Т.Р. Карагодина О.В. Практико-ориентированные подходы к разработке и оценке современной модели роста экономики России. Монография, М.:ИНФРА-М, 2013

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ РОССИИ

Шанин С.А. - д.э.н., профессор, Новиков Е.В.

ГНУ Всероссийский научно-исследовательский институт экономики
сельского хозяйства Россельхозакадемии, г.Москва

Сельскохозяйственное машиностроение России является базовой составляющей развития агропромышленного комплекса страны. Сельскохозяйственные машины и оборудование выполняют многочисленные функции, и отсутствие того или иного типа техники не позволяет провести необходимые технологические операции по производству сельскохозяйственной продукции.[2]

Экономический кризис сильно ударил по ряду ресурсопоставляющих отраслей АПК – и, прежде всего по тракторному и сельхозмашиностроению. В связи со снижением покупательной способности предприятий сельского хозяйства к началу кризиса, эта отрасль уже находилась в тяжелом состоянии. В период кризиса производство сельхозтехники в России сократилось в 3 раза, в то время как в странах Евросоюза всего на 7 %, а в США совсем не упал, что свидетельствует о преимуществах зарубежного экономического механизма поддержки сельхозмашиностроения (льготные кредиты на модернизацию производства машин, финансовая поддержка экспорта техники банками, субсидии покупателям стран Евросоюза на приобретение машин, производимых предприятиями этого сообщества и др). В Евросоюзе и США фирмам оказывается господдержка в виде 50 % скидки на покупку машин, выплаты всей суммы с рассрочкой, минимальный процент по выплате остальной части ссуды и т.д.[3]

Вклад отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения в ВВП России сегодня составляет лишь 0,08%. Это связано с экономической и производственной ситуацией предприятий данной сферы деятельности и АПК в целом. Невысокая платежеспособность российских сельхозпроизводителей ведет к снижению продаж отечественными заводами необходимой техники и оборудования. В итоге – производственные мощности российских заводов загружены на 30-40%. [2]

Основным событием для рынка сельскохозяйственной техники России в 2012 году стало вступление страны во Всемирную Торговую Организацию (ВТО). Известно, что со вступлением России в ВТО ввозная пошлина на новую сельхозтехнику снизилась до 5%. По условиям ВТО государство вынуждено в значительной

мере отказаться от финансовой поддержки сельхозмашиностроения (субсидий, защитных мер, государственных закупок, стандартов и др.)

Следует отметить, что обороты крупнейших мировых сельхозмашиностроительных концернов значительно превышают объемы производства сельскохозяйственной техники всей отрасли в России. Анализируя рынки сельхозтехники ряда стран – Бразилии, США, Франции, Германии и России, отраслевые эксперты пришли к следующему выводу – ни в одной стране нет такой высокой доли импорта. Российский рынок на сегодняшний день является наиболее открытым для зарубежных производителей машин и оборудования для АПК.

Чтобы поддержать отечественных производителей сельхозтехники, в 2013 году была запущена федеральная программа субсидирования покупки сельхозмашин, рассчитанная до 2020 года. Согласно условиям программы, производители предоставляют сельхозпредприятиям 15% скидку на выпускаемую технику, а государство субсидирует эти расходы. В начале 2013 года Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) ввела защитную пошлину на ввоз зерноуборочных комбайнов и их модулей в страны Таможенного союза. Развитие рынка сельхозтехники практически полностью зависит от мер господдержки.

Также важным направлением господдержки и продвижения продукции отечественного сельскохозяйственного машиностроения на зарубежные рынки является участие России в крупнейших мировых тематических форумах и выставках. В 2013 году Минпромторг России финансировал российский стенд на крупнейшей мировой выставке в городе Ганновере (Германия). По оценкам специалистов, к российской экспозиции был проявлен значительный интерес со стороны представителей предприятий Восточной Европы, СНГ, стран Азии и Африки.

По итогам января - августа 2013 года импортные поставки сельхозтехники в Россию выросли на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. Самый существенный прирост наблюдается в сегменте комбайнов (+68%) и тракторов (+29%), а вот поставки прочих сельхозмашин снизились на 7%. По итогам 2013 года рынок сельскохозяйственной техники в Российской Федерации составил 133,1 млрд. рублей, а выработка на одного работника - 144,6 тыс. рублей. Экспорт составил около 200 млн. долларов, импорт - 2,576 млрд. долларов.

В России за 2013 год произведено 9 669 тракторов, что на 45,5% меньше по сравнению с 2012 годом, в том числе, изготовлено тракторов сельскохозяйственного назначения 7 655 единиц или на 49,8% меньше, соответственно. В общем количестве тракторов, произведенных за 2013 год, доля отечественных моделей составила 30,5%, сборка из тракторокомплектов МТЗ — 40,4%, из тракторокомплектов ХТЗ — 11,5%, из комплектов иностранных марок: (Versatile, NewHolland, Agtron, Axion, JohnDeere, Xerion) — 17,6%. [1]

За 12 месяцев 2013 года из 36 российских тракторных заводов, представивших отчеты, поставки на экспорт (дальнее и ближнее зарубежье) осуществлялись в 17 стран мира 10-ю предприятиями: ОАО «ТК Волгоградский тракторный завод» :ОАО «Промтрактор», ООО «ЧТЗ-УРАЛТРАК», ТД «МТЗ-ЕлАЗ» ,ЗАО «Петербургский тракторный завод» —,ОАО «Бузулукский механический завод», ОАО «Смолспецтех» ,ОАО «САРЭКС» ,ОАО «Брянский Арсенал», ООО «КЛААС».

Отмечается рост объемов импорта как новых, так и бывших в эксплуатации тракторов. В структуре импорта сельскохозяйственных тракторов (без учета импорта из Республики Беларусь) наибольшую долю занимает Украина, на которую приходится 29,23% рынка. Наибольший объем импорта сельскохозяйственных тракторов в Россию приходится на Харьковский тракторный завод. Импорт из США и Китая составляет 27,57% и 16,04% рынка соответственно. Основными импортерами гусеничных тракторов на российский рынок являются Харьковский тракторный завод, AGCO и JohnDeere. [7]

На российском рынке концерн AGCO расставляет новые акценты посредством совместного предприятия. Наиболее развитый и успешный сектор российского сельхозмашиностроения – это комбайностроение. Вместе с тем, за последние годы закрылись или перепрофилировались производства таких некогда крупных предприятий как: «Тульский комбайновый завод», «Рязанский комбайновый завод», «Таганрогский комбайновый завод», «Биробиджанский комбайновый завод «Дальсельмаш» (сегодня специализируется на выпуске комплектующих в незначительных объемах).

Рынок зерноуборочной техники в Российской Федерации считается одним из самых перспективных в мире. Спрос на комбайновую технику растет, что ведет к привлечению в страну большого количества крупнейших иностранных производителей. На сегодняшний день отечественное производство, хотя оно в данной отрасли долгое время пребывало в упадке, а теперь ведет острую борьбу с зарубежными конкурентами. В России основными производителями и поставщиками зерноуборочных комбайнов являются: КЗ «Ростсельмаш», ЗАО «Благовещенскагроптехснаб», «Гомсельмаш», СП «Брянксельмаш», ЗАО «ШМ «Кранспецбурмаш», ОАО «Агропромпарк», ОАО «Буря-Кран». Основными производителями зерноуборочных комбайнов стран дальнего зарубежья, импортирующими технику на территорию России, являются: Claas, Case New Holland, John Deere,

SampoRosenlew, AGCO, Laverda. Наличие кормоуборочных комбайнов в сельскохозяйственных организациях на начало 2013 года составило 17389 единиц, что на 8% (на 1521 единицу) меньше, чем на начало 2012 года.

За 2013 год производство зерноуборочных комбайнов увеличилось на 1,4%, против 2012 года, выпущено 5 985 ед. Увеличили производство ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» — на 23,6%, ООО «КЛААС» — на 9,2%. Основными поставщиками кормоуборочных комбайнов на российский рынок являются: КЗ «Ростсельмаш», «Гомсельмаш», «Брянсксельмаш», «Корммаш», JF-Stol.

В условиях высокой степени износа сельскохозяйственной техники целесообразно совершенствовать рынок имеющихся тракторов и комбайнов. Большинству сельскохозяйственных предприятий закупать сельскохозяйственную технику дорого и невыгодно. В условиях кризиса отрасли целесообразно применять модернизацию и восстановление действующей техники. Необходимо совершенствование ремонтно-эксплуатационной базы (РЭБ) агропромышленного комплекса.

Конкретной программы развития отрасли сельхозмашиностроения в стране не существует. Отсутствие по целому ряду позиций конкурентной техники отечественного производства вынуждает многие российские хозяйства покупать зарубежную технику – более дорогую, но более надежную и эффективную. Массовое проникновение фирм дальнего зарубежья может привести к зависимости АПК от импортной техники, что является стратегически опасной тенденцией для сельского хозяйства страны. Россия как мировая сельскохозяйственная держава не может обходиться без собственного сельхозмашиностроения, так как продовольственная безопасность страны возможна только при технической безопасности АПК.

Однако отказываться полностью от импортной сельскохозяйственной техники нецелесообразно, так как она имеет свои преимущества.

Для повышения качества сельскохозяйственной техники необходимо совершенствование входного контроля качества у дилеров при ее реализации сельхозтоваропроизводителям и усиление его эффективности за счет разработки и внедрения рекомендаций, направленных на повышение готовности техники и производства сельскохозяйственной продукции. Основным критерием оценки качества входного контроля служит повышение готовности машин за счет снижения поступления бракованной сельскохозяйственной техники потребителю. [10]

России к 2020 году необходимо иметь оптимальный машинно-тракторный парк в количестве 800–850 тыс. тракторов средней мощностью 200 л.с. (с учетом освоения 35 млн га неиспользованных земель); зерноуборочных комбайнов – 200–250 тыс. и кормоуборочных комбайнов – 60 тыс. штук.

Особо важно обеспечить стимулирование сельхозтоваропроизводителей в приобретении отечественных машин высокого технического и технологического уровня, например, субсидируя из бюджета часть стоимости машин (не менее 30%), как это делается в отдельных регионах страны. Для повышения спроса на приобретение техники необходимо ограничить безудержный рост цен на энергоносители и другие материальные средства для АПК.

Научно-технический прогресс и связанное с ним улучшение технического оснащения сельскохозяйственного производства на разных этапах развития экономики страны, вызывают необходимость тщательного научного изучения и практического решения проблемы оптимизации сроков службы сельскохозяйственной техники. Ключевые тенденции в современном сельхозмашиностроении – создание конструкций машин, позволяющих применять высокоэффективные интенсивные технологии, значительно увеличивать производительность труда, создавать благоприятные условия для растениеводства, повышать урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность животных, сокращать потери при посеве, внесении удобрений, уборке урожая, обеспечивать экологическую безопасность и безопасные условия труда.

Минсельхозом России разработан проект федерального закона "О внесении изменений в статьи 15 и 17 Федерального закона "О развитии сельского хозяйства", в соответствии с которым непосредственное определение потребительских свойств техники (надежность, применимость в агротехнологии, технико-экономические показатели и другие) будет осуществляться системой машиноиспытательных станций Минсельхоза России.

В 2015-2020 годах Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему валового внутреннего продукта, по паритету покупательной способности. Стратегической целью является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность. Достижение этой цели означает формирование качественно нового образа будущей России к концу следующего десятилетия.

Список литературы

1. Материалы www.i-mash.ru. Ресурс Машиностроения.
2. Материалы «Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020г.

3. Нормализация рынка сельхозтехники в посткризисный период. Алферьев В.П. «АПК: экономика, управление», № 10 2011 г.
4. Оценка производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий. И.В. Деменок, А.Е. Немцев, А.М. Криков. Актуальные проблемы эксплуатации МТП, технического сервиса, энергетики и экономической безопасности в АПК. Матер. междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 75-летию со дня рождения И.П. Терских (25-27 сентября 2007 г., Иркутск). - Иркутск: Изд-во ИрГСХА, 2007. – 327 с.
5. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и надёжность техники. А.Е. Немцев, И.В. Деменок – Сибирский вестник с.-х. науки. – Новосибирск, 2009, № 5. – С. 105-109.
6. Положение по организации входного контроля качества машиностроительной продукции, поступающей агропромышленному комплексу. В.Я. Лимарев, В.А. Семейкин, В.М. Корнеев, С.А. Терский, А.С. Дорохов. — М.: ОАО «Росагроснаб», 2006. — 30 с.
7. Российский рынок сельхозтехники: итоги 2012г. Елисеев А. «Аграрное обозрение», №2 2013, 56с.
8. Совершенствование критерия оптимизации сроков службы сельскохозяйственной техники. В.Г. Колесников. Вестник ФГОУ ВПО МГАУ № 7 2009, 50 с.
9. Совершенствование входного контроля качества сельскохозяйственной техники на дилерских предприятиях. А.С. Дорохов. Вестник ФГОУ ВПО МГАУ № 2 2009, 73с.
10. Теоретические предпосылки организации процесса входного контроля качества машиностроительной продукции. В.А. Семейкин, А.С. Дорохов. Вестник ФГОУ ВПО МГАУ. Агроинженерия. — М, 2007. — № 2 (22). — С. 92–94.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Боричко А.С., Авдеев М.А.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

В настоящее время исследование показателей, характеризующих здравоохранение региона, является наиболее актуальным. Среди всех оценок здравоохранения важно рассмотреть такую оценку как уровень здравоохранения. Уровень как оценка представляет собой показатель, показывающий степень развития чего-либо. Для комплексной оценки здравоохранения проанализируем уровень здравоохранения Приморского края.

В соответствии с методическими рекомендациями Министерства регионального развития Российской Федерации, оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Приморского края (постановление Губернатора Приморского края от 05 мая 2011 г. № 30-пг) по 15 частным показателям были сформированы нормированные показатели. Для оценки уровня здравоохранения были выделены восемь основных показателей: x_1 – число умерших детей до 1 года на 1000 человек родившихся; x_2 – число больничных учреждений; x_3 – число больничных коек; x_4 – число врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений; x_5 – мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений, посещений в смену; x_6 – число врачей всех специальностей, человек; x_7 – число среднего медицинского персонала, человек; x_8 – заболеваемость на 1000 человек.

Сформируем гипотезу H_0 и H_1 : гипотеза H_0 – выбранные 8 показателей влияют на уровень здравоохранения; H_1 – гипотеза H_0 не верна и выбранные 8 показателей не влияют на уровень здравоохранения. В результате проведенных преобразований были получены нормированные показатели по каждому из восьми показателей здравоохранения в динамике за 2000-2011 гг. Преобразуем полученные данные в единый интегральный показатель.

Единый интегральный показатель будем рассчитывать по формуле:

$$ИП = ИП_{x_1} + ИП_{x_2} + ИП_{x_3} + ИП_{x_4} + ИП_{x_5} + ИП_{x_6} + ИП_{x_7} + ИП_{x_8},$$

где $ИП$ – интегральный показатель уровня здравоохранения;

$ИП_{x_n}$ – нормированный показатель x_n .

Данный интегральный показатель будет изменяться в границах интервала (0;8). Справедливость такого суждения проверим с помощью правила «трех сигма». В результате преобразований был получен достоверный

интервал (0,01; 8,02). Интегральный показатель, характеризующий здравоохранение по территориям Приморского края в динамике за 2000-2011 гг., представлен в Табл.1.

Таблица 1

Нормированный показатель здравоохранения за пери 2000-2011 гг.

Города и районы	Год											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Арсеньев	0,85	0,94	1,06	0,51	1,14	0,78	1,49	1,83	1,48	1,61	1,16	1,99
Артем	1,53	1,51	1,63	1,11	1,85	1,51	1,30	1,61	1,14	2,03	1,35	1,64
Владивосток	7,30	7,03	7,03	6,77	6,53	6,66	6,66	6,94	6,55	6,81	6,49	6,37
Дальнегорск	1,86	1,45	1,18	1,60	1,42	1,77	0,92	0,94	0,72	0,52	0,44	0,33
Дальнереченск	0,45	1,16	0,12	0,46	0,95	0,24	0,06	0,29	0,50	0,00	0,43	0,56
Лесозаводск	0,49	0,51	0,71	0,70	0,82	1,50	1,39	1,51	1,97	1,30	0,27	1,65
Находка	2,24	2,50	2,49	2,04	2,25	2,73	2,64	2,16	2,34	2,55	2,09	1,95
Партизанск	1,61	1,00	1,37	1,21	1,11	0,59	1,36	1,33	0,46	0,96	0,69	0,51
Спасск-Дальний	0,78	0,45	0,73	0,53	1,09	1,05	1,56	2,08	1,29	1,97	2,17	1,88
Уссурийск	2,01	1,81	2,33	1,71	1,90	1,73	1,74	2,68	2,10	2,23	1,83	1,53
Анучинский	0,82	0,78	0,31	0,83	1,48	0,60	0,29	0,51	0,91	0,50	0,71	0,77
Кавалеровский	5,22	5,31	4,36	5,02	4,51	5,15	5,66	4,70	4,95	4,21	3,99	3,12
Кировский	3,42	3,75	3,38	3,00	3,28	4,12	4,43	4,10	4,19	4,02	4,09	3,79
Красноармейский	3,64	3,75	3,18	3,79	3,85	3,48	2,79	3,17	3,80	2,45	2,66	1,98
Лазовский	4,02	3,70	3,52	3,18	3,13	4,37	4,06	3,99	4,09	4,10	3,74	1,73
Михайловский	4,89	4,83	4,91	5,11	4,83	4,62	3,80	3,19	3,45	3,64	3,17	3,52
Надеждинский	3,64	3,84	4,03	3,04	3,25	3,26	4,16	4,06	3,69	3,25	3,70	3,02
Октябрьский	3,84	4,62	4,47	4,11	4,13	4,36	3,93	4,20	4,10	4,08	3,69	3,57
Ольгинский	3,40	3,19	2,29	2,34	2,71	2,81	2,83	2,25	2,89	2,36	2,76	1,44
Партизанский	3,38	3,27	2,82	0,93	2,95	2,99	2,19	2,70	2,37	2,52	2,11	3,14
Пограничный	2,23	2,41	2,34	2,82	2,10	2,59	1,81	1,89	2,37	1,74	1,82	2,93
Пожарский	4,27	4,99	4,63	4,16	4,83	4,82	5,34	5,14	5,19	5,25	5,08	4,78
Спасский	3,75	3,83	3,54	3,53	3,92	2,90	2,76	2,60	2,64	2,28	2,79	4,08
Тернейский	2,44	2,87	2,73	2,34	3,13	2,65	3,49	2,41	2,55	2,70	3,12	2,95
Ханкайский	2,89	2,72	2,51	2,70	2,73	2,88	2,55	2,24	2,91	2,43	2,54	3,42
Хасанский	5,56	5,56	5,56	5,45	6,02	5,36	5,51	5,28	5,07	4,54	4,43	5,56
Хорольский	4,91	4,87	4,72	4,01	3,76	4,47	3,55	3,32	3,42	3,52	3,69	2,85
Черниговский	5,18	5,89	5,81	6,30	5,96	5,70	4,16	5,51	5,42	5,94	5,17	6,48
Чугуевский	2,73	2,64	2,64	2,81	2,39	2,77	3,09	2,75	2,52	2,62	2,19	2,74
Шкотовский	2,09	2,19	1,44	2,14	1,60	1,31	0,79	0,27	1,02	0,99	0,40	0,16
Яковлевский	2,39	2,23	1,95	1,55	1,96	2,59	2,63	2,07	2,27	1,80	1,38	3,62

На основании нормированных показателей здравоохранения, представленных в таблице 1, был построен рейтинг городов и районов Приморского края по уровню здравоохранения за период 2000-2011 гг. Самый высокий уровень здравоохранения наблюдается в г. Владивостоке, на протяжении анализируемого периода г. Владивосток занимал первое место, однако в 2011 г. на первое место вышел Черниговский район. Самый низкий уровень здравоохранения наблюдается в Шкотовском районе, в 2011 г. этот район занял 31 место. Выделить пять районов с самым высоким уровнем здравоохранения: Черниговский район, г. Владивосток, Хасанский район, Пожарский район и Спасский район. В целом за рассматриваемый период 2000-2011 гг. распределение мест по

уровню здравоохранения между городами и районами Приморского края происходило однородно и без резких колебаний.

Представим рассчитанные баллы в виде шкалированных оценок. Данная шкала разделит города и районы Приморского края на 3 группы уровня здравоохранения: низкий (от 0 до 2 баллов), средний (от 2 до 5 баллов), высокий (от 5 до 8 баллов).

Результаты шкалирования представлены в таблице 2, из которой видно, что в группу с высоким уровнем здравоохранения попали г. Владивосток и районы: Черниговский, Кавалеровский и Хасанский. Низкий уровень здравоохранения наблюдается на восьми территориях Приморского края. Большая доля территорий приходится на группу со средним уровнем здравоохранения. Средний уровень здравоохранения наблюдается на 19 территориях Приморского края.

Таблица 2

Уровень здравоохранения городов и районов Приморского края в 2000 г.

Низкий (от 1 до 2)		Средний (от 2 до 5)		Высокий (от 5 до 8)	
Район	Балл	Район	Балл	Район	Балл
Дальнереченск	0,45	Уссурийск	2,01	Черниговский	5,18
Лесозаводск	0,49	Шкотовский	2,09	Кавалеровский	5,22
Спасск-Дальний	0,78	Пограничный	2,23	Хасанский	5,56
Анучинский	0,82	Находка	2,24	Владивосток	7,3
Арсеньев	0,85	Яковлевский	2,39		
Артем	1,53	Тернейский	2,44		
Партизанск	1,61	Чугуевский	2,73		
Дальнегорск	1,86	Ханкайский	2,89		
		Партизанский	3,38		
		Ольгинский	3,4		
		Кировский	3,42		
		Красноармейский	3,64		
		Надеждинский	3,64		
		Спасский	3,75		
		Октябрьский	3,84		
		Лазовский	4,02		
		Пожарский	4,27		
		Михайловский	4,89		
		Хорольский	4,91		

Рассмотрим как изменилась ситуация с уровнем здравоохранения Приморского края за 11 лет (Табл.3).

Как видно из таблицы 3 произошли значительные изменения, связанные с уровнем здравоохранения в Приморском крае. Если в 2000 г. только 8 территорий входили в группу с низким уровнем здравоохранения, то в 2011г. их число возросло до 14 (увеличение составило 55,5%). В группе со средним уровнем здравоохранения в 2011 г. так же 14 территорий (уменьшилось на 22,3%). А в группе с высоким уровнем здравоохранения в 2011 г. г. Владивосток, Черниговский район и Хасанский район, когда в 2000 г. в группу с высоким уровнем здравоохранения входил еще и Кавалеровский район.

Таблица 3

Уровень здравоохранения городов и районов Приморского края в 2011 г.

Низкий (от 1 до 2)		Средний (от 2 до 5)		Высокий (от 5 до 8)	
Район	Балл	Район	Балл	Район	Балл
Шкотовский	0,16	Чугуевский	2,74	Хасанский	5,56

Дальнегорск	0,33	Хорольский	2,85	Владивосток	6,37
Партизанск	0,51	Пограничный	2,93	Черниговский	6,48
Дальнереченск	0,56	Тернейский	2,95		
Анучинский	0,77	Надеждинский	3,02		
Ольгинский	1,44	Кавалеровский	3,12		
Уссурийск	1,53	Партизанский	3,14		
Артем	1,64	Ханкайский	3,42		
Лесозаводск	1,65	Михайловский	3,52		
Лазовский	1,73	Октябрьский	3,57		
Спасск-Дальний	1,88	Яковлевский	3,62		
Находка	1,95	Кировский	3,79		
Красноармейский	1,98	Спасский	4,08		
Арсеньев	1,99	Пожарский	4,78		

С помощью картографического моделирования рассмотрим распределение территорий Приморского края по уровню здравоохранения за 2000 г. и 2011 г. (Рисунок 1).

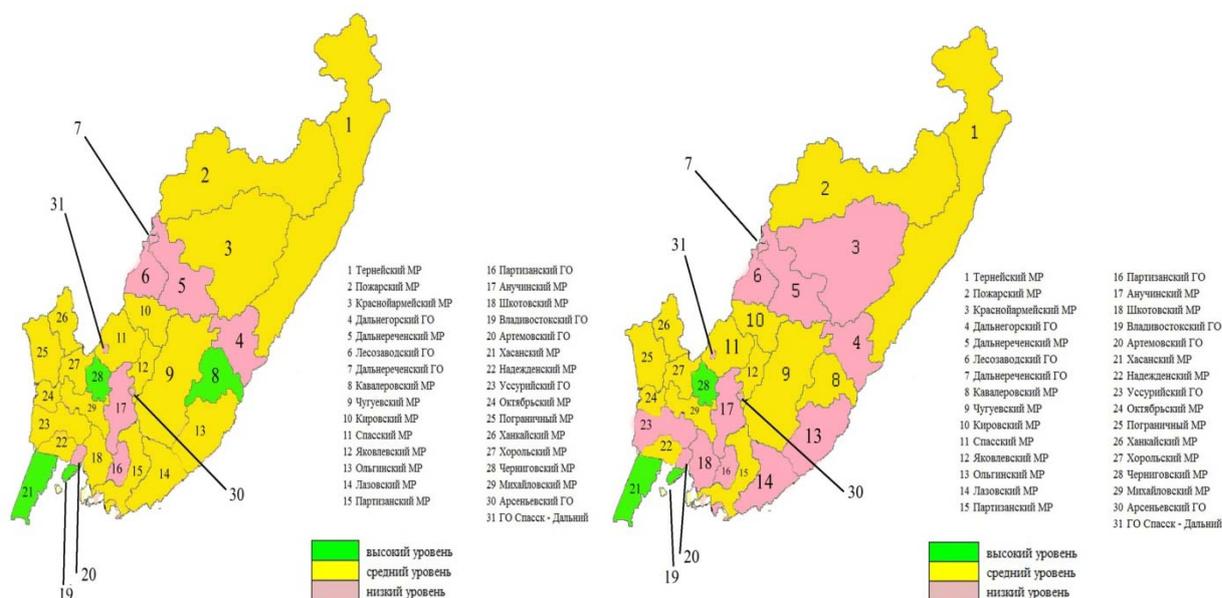


Рис. 1. Картограмма уровня здравоохранения в Приморском крае за 2000 г. и 2011 г.

Из Рисунка 1 видно, что большая часть территорий Приморского края в 2000 г. обладала средним уровнем здравоохранения, что составляет 61,3% от всей площади Приморского края. Низкий уровень здравоохранения был присущ четверти (25,8%) территорий от всей площади края, а высокий – 13% территорий края. Уровень здравоохранения за период 2000-2011 гг. снизился. Если в 2000 г. низкий уровень здравоохранения охватывал только 8 территорий Приморского края (25,8%), то в 2011 г. низкий уровень охватил уже 14 территорий (45,16% от всей площади края). Средний уровень здравоохранения наблюдался так же на 14 территориях края, по сравнению с 2000 г. число территорий, входящих в группу с низким уровнем здравоохранения, уменьшилось на 26,3%. Однако изменения произошли не в лучшую сторону, так как некоторые территории переместились в группу с низким уровнем здравоохранения. Неблагоприятные изменения коснулись и группы с высоким уровнем здравоохранения, данная группа уменьшилась на одну территорию (на 25%). Динамика общего уровня здравоохранения наглядно демонстрирует, что система здравоохранения Приморского края нуждается в преобразованиях, которые позволят получить дополнительное финансирование на проведение капитального ремонта и строительство новых лечебных учреждений, приобретение нового оборудования, повысить стандарты оказания медицинской помощи в стационарах: улучшение лекарственного обеспечения, качества питания,

увеличение заработной платы медицинских работников, от которых, в свою очередь, также зависит уровень лечения пациентов.

Список литературы

1. Айвазян, С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. – М.: ЦЭМИ РАН, 2008.–118с.
2. «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов»: указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 // Российская газета. 2008. №103
3. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю[Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://primstat.gks.ru/>

УПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Боркова Е.А. к.э.н., доцент, Володикова Е.О. студент факультета менеджмента

Санкт Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт Петербург

Эффективность отрасли характеризуется множеством показателей, однако ни один показатель не утешителен, каким блестящим он бы ни был, если отрасль не удовлетворяет потребностей населения.

Проблема нерационального с точки зрения спроса производства существовала и существует, сразу вспоминаются времена, когда "кукуруза была царицей полей". Разные источники по-разному оценивают рентабельность сельскохозяйственной отрасли и ее перспективы, сравнить даже аналитиков известных изданий РБК и Эксперт, - но все сходятся, как минимум, в двух аспектах: во-первых, уровень технического оснащения слабоват, во-вторых, задаются вопросом, а способны ли мы прокормить страну, если быть честными? Последний аспект - особо остро встал после Крымских событий 2014 года, и до сих пор только продолжает назревать. Многочисленные, о весомости их не нам судить, санкции так или иначе подтолкнули государство задуматься над переходом к самообеспечению. Вот тут и появилось сразу множество вопросов.

Нас заинтересовал, казалось бы, банальный вопрос - соответствия спроса и предложения в отрасли. И получились довольно любопытные предположения. В глаза, конечно, бросился изгиб (см.рис 1), соответствующий падению у большинства муниципальных образований Ленинградской области индекса промышленного производства с 2013 года, выраженный в млн. долл., то есть подразумевается реализованная продукция. Что бы это значило? Особенно в контексте растущего объема производства практически у всех регионов? А значит следующее - не продается. Почему 2013 год - понятно: вполне ожидаемые последствия вступления в ВТО. Все постепенно сводится к тому, что мы производим, во-первых, не для населения, а для экспорта, а во-вторых, производим не всегда то, что требуется, а то что производится. Это логично, это входит в рамки международной специализации, парадоксально, когда рентабельно производить и то, и другое, а выбирают не самый выгодный вариант.

По данным таможенного управления СЗФО город федерального назначения Санкт-Петербург в 2012 г. экспортировал сельскохозяйственную продукцию на сумму 906 млн. \$, что составляет 4% от общего объема экспорта, а импортировал значительно больше - 7783 млн. \$, это уже 21,7% от общего объема импорта. В свою очередь, Ленинградская область экспортировала продукцию сельского хозяйства на 139 млн. \$, в процентном отношении это составляет всего 0,9% общего экспорта ЛО; 1050 млн. \$ область выделила на импорт сельхозпродукции, - или 20,4% общего импорта ЛО. На данном этапе можно констатировать, что: - «Сельское хозяйство - Ахиллесова пята Ленинградской области» как впрочем, и многих регионов РФ. Но Ленинградская область состоит из муниципальных районов и городской области, каждый из субъектов так или иначе определяет динамику развития региона. Попробуем определить регионы, работающие на рост сельскохозяйственной отрасли региона и отрасли, затормаживающие этот процесс. В ходе чего попробуем понять причины указанного в самом начале несоответствия. Для этого рассмотрим индексы производства сельхоз продукции всеми хозяйственными субъектами на территории рассматриваемой области (см. рис. 1)

По данным на 2013 г. субъекты пришли с разными результатами, лидирующими можно назвать Кировский и Киришский муниципальные районы с показателями 162,92% и 118,69% соответственно. Стоит отметить и тот факт, что с 2008г. абсолютный лидер - Кировский муниципальный район, - стабильно наращивал

производство. Со средними, немного лишь отстающими показателями следуют: Волховский, Лодейнопольский, Сланцевый и Тосненский муниципальные районы.

Отстающими можно смело назвать Бокситогорский муниципальный район с индексом к предыдущему 2012 году 88,6%, Приозерский - и 96,9% и Тихвинский - 96,66%. Остальные регионы можно назвать стабильно развивающимися, их показатели достигают и превышают 100%, а значит спад в производстве не наблюдается. Далее рассмотрим подробнее показатели положительно и отрицательно отличившихся субъектов, чтобы усмотреть связь между иными значительными показателями, которые, во-первых, в силах изменить муниципальная власть, а во-вторых, которые способны оказывать значительное непосредственное влияние на рост производства (на приведенные индексы - соответственно).

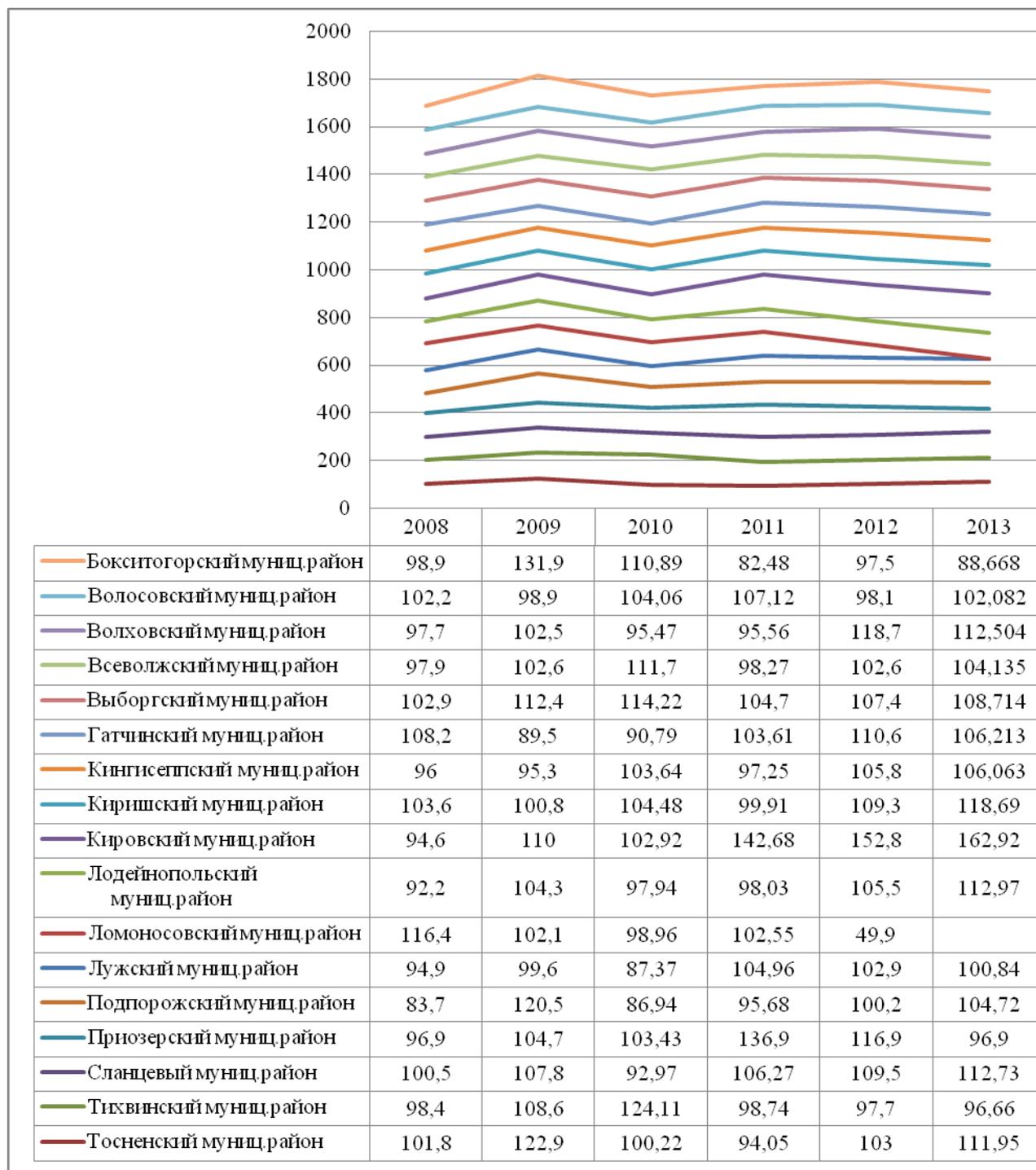


Рис.1. Динамика индексов производства и реализации сельхоз продукции всеми хозяйственными субъектами Ленобласти

Первым таким фактором будет наличие сельскохозяйственной техники, (см. Рисунок 2).

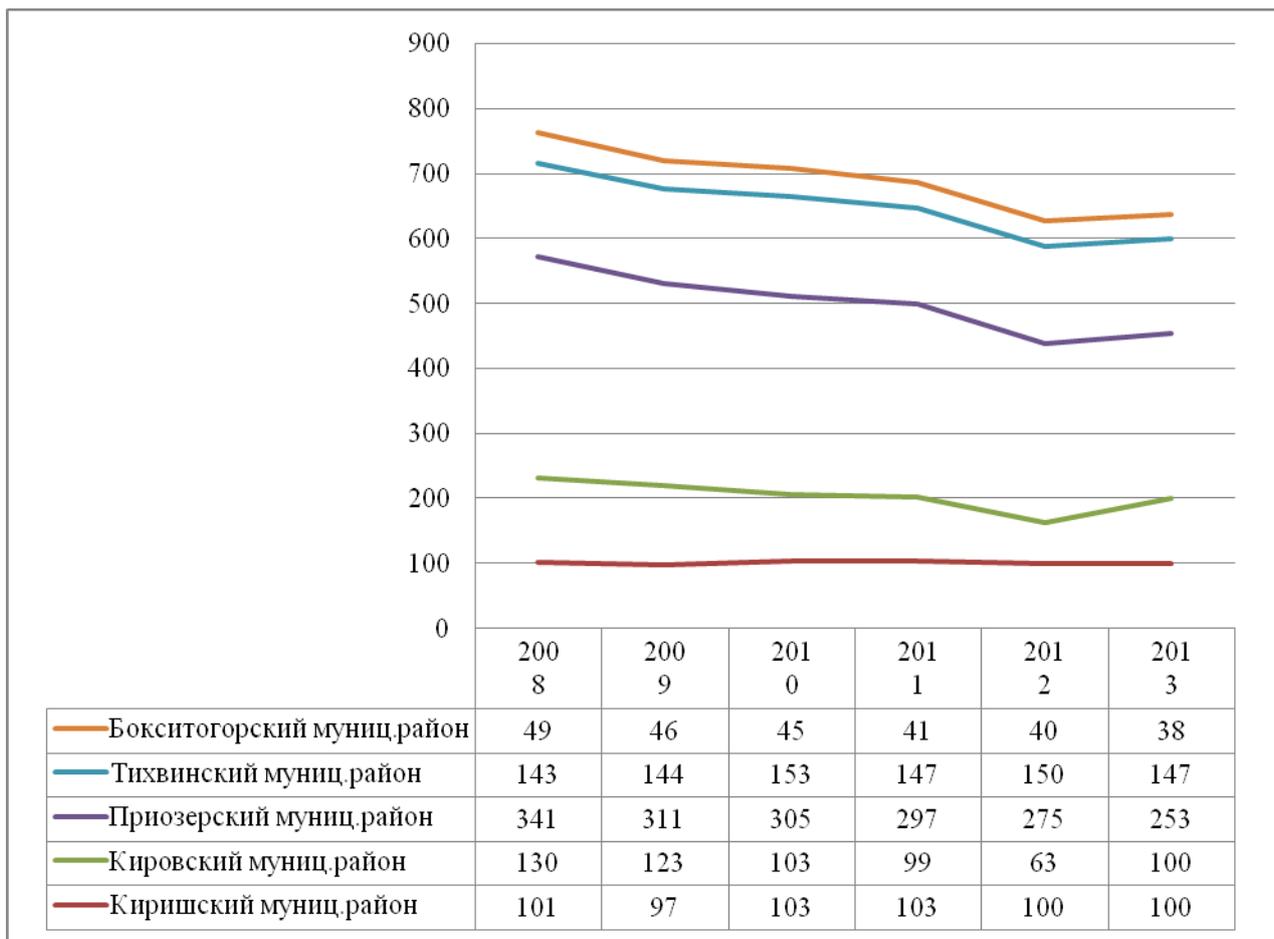


Рис.2. Наличие сельхоз техники в рассматриваемых (лидир./отстающих) муниципальных районах ЛО

На первый взгляд - первые 4 функции сверху - практически одинаковы, а последняя и вовсе ничего не обозначает, однако, если обратить пристальное внимание на рисунок то видно, что первые три кривых, соответствующие отстающим регионам, после излома, соответствующего моменту списывания техники и закупке новой, - не восстанавливают прежнего значения, то есть конечная точка графика находится гораздо ниже исходной (если ориентироваться по оси ординат). Это означает, что техника списывается, но не докупается необходимое количество новой, тогда как функция, соответствующая Кировскому району, абсолютному лидеру по производственным индексам, - можно сказать, достигает исходного значения.

Функция соответствующая Киришскому муниципальному району представляет собой стабильность с незначительным изломом, встречающимся гораздо ранее излома, присутствующего на функциях остальных муниципальных районов. Можно предположить, что все дело в политике властей, предпочитающих менять, скажем, по 1 трактору/комбайну в год, чем допускать внезапные поломки техники, не дожившей до срока списывания, и разовые, но огромные выемки из муниципального бюджета. Таким образом, рост производства Киришского и Кировского муниципального районов вполне обоснован, пусть и достигнут разными тактическими действиями местных властей.

Высокий уровень достигнутых показателей в Ленинградской области по урожайности сельскохозяйственных культур в силу ограниченности площадей сельскохозяйственных угодий и в соответствии с законом убывающей отдачи ресурсов не позволяет прогнозировать высокие темпы прироста объемов производства сельскохозяйственной продукции на перспективу.

В отличие от других субъектов РФ возможности роста объемов производства сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения крайне ограничены. К тому же наметилась стойкая тенденция сокращения в них посевных площадей и поголовья скота, для нейтрализации последствий которых потребуется дополнительно наращивать объемы производства в сельскохозяйственных организациях.

Высокий удельный вес в структуре производства отраслей животноводства требует для обеспечения существенного прироста производства больших объемов инвестиций и более длительных сроков их окупаемости.

Расчеты показывают, что темпы прироста продукции растениеводства в 2014-2020 гг. будут ниже, чем в животноводстве. Прогноз по Российской Федерации предполагает примерно равный среднегодовой прирост продукции в растениеводстве (2,2%) и животноводстве (2,3%).

Качественная интегральная оценка современного состояния сельского хозяйства области представлена ниже в матрице SWOT-анализа

Таблица 1

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Приморское положение Ленинградской области Приграничное положение, наличие сухопутных пограничных переходов с Эстонией и Финляндией Расположение внутри территории области второй по значимости в России городской агломерации (Санкт-Петербургская городская агломерация) Сформирован высокопроизводительный многоотраслевой АПК со специализациями на молочно-мясном животноводстве, птицеводстве, растениеводстве, семеноводстве. Достигнутые высокие показатели производительности АПК в сравнении с другими регионами СЗФО Близость мегаполиса как крупнейшего рынка сбыта промышленной и сельскохозяйственной продукции ЛО Высокий уровень продовольственной безопасности Успешная реализация масштабных долгосрочных целевых программ развития АПК и социальной сферы в сельской местности</p>	<p>Зона рискованного земледелия Наличие ледяного покрова в прибрежных водах в зимний период Климатические ограничения на ведение отдельных видов деятельности в сфере сельского хозяйства Неравномерность развития АПК по территории области «Пригородный» характер развития АПК (работа на рынок Санкт-Петербурга и возникающая олигопсония) Отток кадров из АПК в другие отрасли деятельности (прежде всего сферу услуг) Высокий уровень развития и субсидирования АПК в соседних государствах ЕС (Финляндия и Эстония) Высокий уровень конкуренция на рынках Санкт-Петербурга Вытеснение предприятий АПК с земель ввиду более высокой рентабельности строительства загородной недвижимости Климатические условия Ленинградской области (зона рискованного земледелия)</p>
Возможности	Угрозы
<p>Возможность развития междугородних перевозок (грузовых, пассажирских) различными видами транспорта (морской, речной, автомобильный, железнодорожный, трубопроводный) Возможности для развития на базе сложившейся структуры производства высокотехнологичных предприятий в сфере АПК Формирование дополнительной прибыли сельхозпроизводителей Ленинградской области за счет высокой экологической чистоты продукции</p>	<p>Климатические угрозы (для АПК и отрасли туризма) Суровые зимы, дождливое лето, сверхнормативный снежный и ледовый покров территорий, ледовый покров прибрежных акваторий Вступление России в ВТО и риски доступа на внутренний рынок в среднесрочной перспективе конкурирующих импортных товаров с более низкой стоимостью и лучшим качеством. Снижение финансовых показателей сельхозпроизводителей вследствие развития крупных сетевых операторов розничной торговли в Санкт-Петербурге и Ленинградской области и снижения закупочных цен. Сокращение продуктивных сельскохозяйственных угодий; деградация их качественного состояния в результате зарастания кустарником и лесом, вторичного заболачивания в связи с выходом из строя государственных мелиоративных систем и отдельно расположенных гидротехнических сооружений. Отсутствие мониторинга и контроля за состоянием и использованием земельных ресурсов</p>

Предполагается, что в рамках данных направлений основные результаты должны быть направлены на создание улучшающих инноваций, обеспечивающих высокую эффективность модернизации существующих производственных объектов, сельскохозяйственных комплексов и рост операционной эффективности предприятий в базовых отраслях экономики. При этом в области должны быть созданы условия для развития инновационной инфраструктуры, предполагающей функционирование не только крупных научно-исследовательских центров, но и широкого спектра небольших научных предприятий обеспечивающих создание, трансферт, внедрение и коммерциализацию новых технологий.

На данном этапе происходит создание новых зон опережающего развития на базе созданных/модернизированных производственных предприятий и производственных кластеров, сельскохозяйственных комплексов и т.д. При этом необходимо создавать эффективную систему обеспечивающую передачу положительного опыта создания и развития зон опережающего развития на территории Ленинградской области.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Черкесов З.Л.

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М.Кокова, г.Нальчик

Современные проблемы эффективного функционирования сельскохозяйственных организаций обуславливают объективную необходимость наиболее полного использования имеющихся ресурсов и потенциальных возможностей, формирования способности быстро адаптироваться к меняющейся социально-экономической ситуации. В связи с этим необходимо систематически учитывать, оценивать, контролировать и поддерживать ресурсы в оптимальных размерах и соотношениях. Это требует соблюдения определенной пропорции между темпами роста объемов деятельности и темпами роста основного и оборотного капитала, человеческих, земельных, финансовых ресурсов и обуславливает необходимость использования такой экономической категории, как ресурсный потенциал.

Ретроспективный анализ экономической литературы позволяет констатировать, что существуют различные направления исследований сущности и содержания ресурсного потенциала. Сторонники «ресурсного направления» рассматривают ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации как совокупность ресурсов без учета их реальных взаимосвязей, складывающихся в процессе производства. При этом последователи «результативного направления» раскрывают ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации как способность осваивать, перерабатывать ресурсы для удовлетворения общественных потребностей. В условиях изменений внешней среды, приводящих к дезинтеграции на уровне организации, требуется переосмысление данного понятия. На современном этапе ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации следует рассматривать как интегральную систему природных, материально-технических, человеческих, управленческих, информационных, финансовых ресурсов, предопределяющую формирование специализации, уровень концентрации, интенсивность сельскохозяйственного производства и обеспечивающую воспроизводственный процесс (в том числе собственное воспроизводство, социально - ориентированное производство) и продвижение сельскохозяйственной продукции в необходимых объемах и качестве для удовлетворения общественных потребностей.

Ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации имеет первостепенное значение при формировании ее специализации. Производство продукции предполагает определенное комбинирование и сочетание элементов ресурсного потенциала. От того, насколько структура ресурсного потенциала соответствует ее функциональному предназначению с учетом пространственных и временных характеристик, зависят уровень и эффективность специализации сельскохозяйственной организации. Экономическую основу ускорения темпов специализации составляют укрепление материально-технической базы сельскохозяйственных организаций, использование достижений науки и техники, рост профессионального мастерства работников. Специализация возможна лишь при определенном уровне концентрации производства, которая может быть охарактеризована как сосредоточение ресурсов, ведущих к увеличению производства. Следовательно, ресурсный потенциал определяет степень концентрации и как следствие размеры сельскохозяйственных организаций. У каждой сельскохозяйственной организации имеется возможность выбора между экстенсивным и интенсивным путем развития, что, безусловно, связано как с количественным преобразованием ресурсного потенциала за счет

привлечения новых работников, ввода нового оборудования, осуществления капитальных вложений в здания и сооружения, вовлечения земель в оборот, так и с качественным преобразованием за счет применения современной техники, наукоемких агротехнологий, геномной инженерии и биотехнологий.

Важнейшей задачей развития сельскохозяйственных организаций является обеспечение устойчивого воспроизводственного процесса, что согласно процессному подходу к управлению предполагает непрерывное возобновление, функционирование и развитие на всех стадиях, включая производство, распределение, обмен и потребление. В настоящее время главным условием устойчивого воспроизводства является наличие у организаций достаточных природных, материально-технических, человеческих, управленческих, информационных, финансовых ресурсов. От их состава и качества зависят характер и масштабы воспроизводственного процесса. Одним из критериев, определяющих функционирование сельскохозяйственных организаций в условиях вступления в ВТО, является осуществление расширенного воспроизводства, позволяющего создавать прибавочную стоимость и обеспечивать конкурентоспособность сельскохозяйственных организаций. Ресурсный потенциал сельскохозяйственной организации следует рассматривать как сложную, непрерывно воспроизводящуюся систему, обеспечивающую не только собственное воспроизводство, но и социально - ориентированное производство сельскохозяйственной продукции в целях наиболее полного удовлетворения потребностей населения в продуктах питания, а промышленности - в сельскохозяйственном сырье.

Следовательно, сущность ресурсного потенциала сельскохозяйственной организации в современных условиях целесообразно рассматривать с позиции структурного совершенствования сельскохозяйственного производства и социально-экономических приоритетов.

В рамках проведенного исследования выявлены наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на формирование и эффективность использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций. Их можно систематизировать в следующие шесть групп (Табл.1):

- технико-технологические, отражающие технический уровень и технологию производства;
- организационно-экономические, характеризующие организацию производственного процесса;
- управленческие, отражающие структуру управления, обеспеченность управленческим персоналом, его профессиональные качества;
- социально-экономические, характеризующие кадровое обеспечение организации, уровень доходов работников, их социальную защищенность;
- инновационные, отражающие внедрение новых или подвергшихся усовершенствованию продуктов, способов их производства, производственных процессов, маркетинговых и организационных методов;
- экологические, характеризующие экологичность производства.

Таблица 1

Характеристика факторов, влияющих на формирование ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций и эффективность его использования

Технико-технологические	Уровень механизации и автоматизации производства, уровень технического обеспечения, соотношение поступления и выбытия сельскохозяйственной техники, технология производства
Организационно-экономические	Организация производства, уровень производительности труда, соотношение основных и оборотных средств, конкурентоспособность продукции и организации в целом, система государственного регулирования и поддержки
Управленческие	Структура управления, обеспеченность руководителями и главными специалистами, качественный состав работников управления, организация коммуникационных процессов
Социально-экономические	Кадровое обеспечение, мобильность человеческих ресурсов, уровень доходов, социальная защищенность, социальная инфраструктура
Инновационные	Технологические, продуктовые, процессные, маркетинговые, организационные, экологические инновации
Экологические	Биологизация системы земледелия, экологическая пластичность сельскохозяйственных культур, фитосанитарное состояние территории, оптимальная структура посевных площадей

Таким образом, учет представленных факторов при анализе эффективности использования ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций составляет методическую базу для разработки практических рекомендаций по количественной и качественной оценке ресурсных возможностей сельскохозяйственных организаций и конкретизации основных условий их реализации с использованием инструментария экономико-математического моделирования.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

БАНКОВСКИЕ КАРТЫ И ИХ РОЛЬ В ДЕНЕЖНОМ ОБОРОТЕ СТРАНЫ

Коваленко И.Н.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета, г.Шахты

История развития экономических систем представляет собой бесконечную цепь попыток упростить, ускорить и облегчить расчеты и платежи между субъектами экономического оборота.

Одним из современных инструментов организации безналичных расчетов в сфере денежного обращения является пластиковая банковская карта.

Первыми платежными картами, в России (тогда еще - в Советском Союзе) были карты международной платежной системы Diners Club. Система магазинов «Березка» начала принимать их в 1969 г.

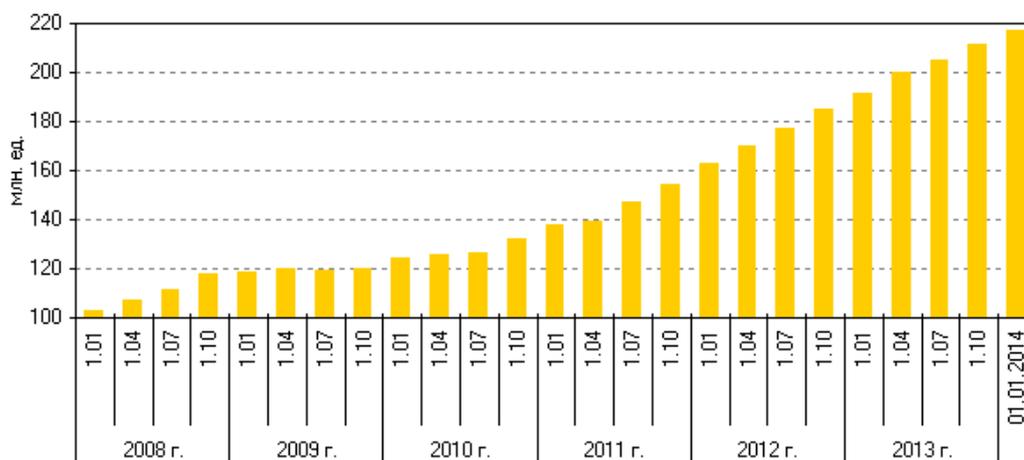
Трансформация российской экономической системы в рыночную обусловила необходимость развития платежных систем, и, соответственно увеличения операций с помощью платежных карт. Резкий рост выпуска пластиковых карточек пришелся на предкризисное время — 1997 и первую половину 1998 г. Объем выпуска карточек Visa с 1996 по 1998 г. вырос в 3 раза — до 1,199 млн шт., карт Eurocard в 5 раз — до 1,576 млн, карт Diners Club International почти в 2 раза — до 1035 шт. Кардинально изменил ситуацию на рынке розничных банковских услуг России кризис августа 1998 г. Затем интенсивное, развитие рынка банковских карт на некоторое время приостановилось. Начиная с 2002 г. наблюдалось уменьшение объема средств, проходивших по картам ведущих международных платежных систем. Рост спроса на банковские карты возобновился вновь только с 2008 года. В настоящее время ведущие позиции по операциям с банковскими картами занимают Сбербанк, ВТБ-24, Уралсиб, Росбанк, СКБ-банк.

Развитие карточной индустрии обеспечивает прирост налоговых поступлений, повышение прозрачности финансовых операций, существенно снижает издержки, связанные с обслуживанием наличного денежного оборота, ведет к увеличению объема привлеченных денежных средств в банковскую сферу и соответственно банковских кредитных возможностей, а так же во многом определяет активное развитие смежных сфер деятельности, таких как производственная, социальная и сфера занятости.

Благодаря универсальности платежной карточки, отвечающей потребностям розничного бизнеса, представляется возможным решать различные задачи не только в сфере розничных услуг, но и в социальной, бюджетной сферах. Поэтому кредитные организации (как за рубежом, так и в России), наращивающие свои розничные банковские услуги, отдают предпочтение карточному направлению.

Банк России представил результаты исследования распространенности банковских карт в РФ. Динамика количества эмитированных банковских карт за 2008-2013г. представлена на Рисунке 1. [1]

Количество расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями



Начиная с 1.04.2013 года включаются сведения о количестве расчетных и кредитных карт (сведения о предоплаченных картах не включаются).

Рис.1. Количество эмитированных карт, млн.³

В 2013 году тенденция роста использования банковских карт в денежном обороте страны сохранилась. Доля безналичных расчетов совершенных с банковскими картами в общем объеме операций, превысила долю операций по снятию наличных. Такое изменение связано с ростом эквайринговой сети банков, а также различными программами стимулирования безналичных транзакций по картам.

Анализ динамики структуры расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями за последний год свидетельствует о продолжении роста их выпуска. Так, доля расчетных карт в структуре карт, эмитированных кредитными организациями выросла с 70,6% на 01.01.2013г. до 86,6% на 01.01.2014г., причем наблюдается увеличение как доли расчетных карт без «овердрафта» с 57,3% до 68,4%, так и доля расчетных карт с «овердрафтом» с 13,3% до 18,2%. Кроме того, отмечается положительная динамика доли кредитных карт в этой структуре. Так, выпуск этих карт составлял в 2013г. - 9,4%, а в 2014г. – 13,4%.

Структура расчетных и кредитных карт, эмитированных кредитными организациями на 01.01.14

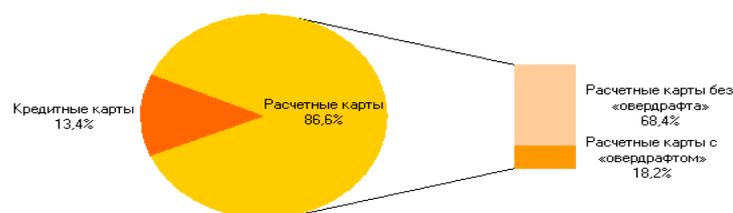


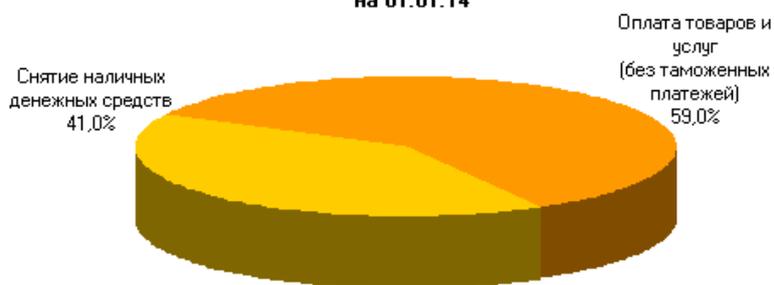
Рис.2. Структура банковских карт эмитированных на начало 2014г.⁴

Что касается количества и объема операций, совершенных в России с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов, в территориальном разрезе за 2013 год, то следует отметить, что общий объем на 01.01.2014 г. составил 25 924,4 млрд. руб., в том числе операций по снятию наличных денежных средств 21362,7 млрд. руб., операций по оплате товаров и услуг 4561,7 млрд. руб.. Среди территорий наибольший объем операций приходится на Москву и Московскую область – 6773,6 млрд. руб., Санкт-Петербург – 1816,1 млрд. руб., Свердловскую область - 890,6 млрд. руб. и Краснодарский край – 845,4 млрд. руб.

³ Банк России http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet007.htm

⁴ Там же

Структура операций*, совершенных на территории России с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов, (по количеству) на 01.01.14



* Операции в российских рублях и иностранной валюте.

Рис.3. Структура операций, совершенных на территории России с использованием платежных карт эмитентов-резидентов и нерезидентов⁵

Согласно статистическим данным количество банковских карт, эмитированных кредитными организациями, составляло на начало 2013 года 239, 5 млн. штук и выросло за 2012 г. на 19,7%, при этом доля активных карт достигла 75%, что на 10 процентных пунктов больше аналогичного показателя годом ранее. Объем операций с использованием карт в 2012 году составил 24 трлн рублей, розничная инфраструктура – более 1 млн устройств, а также 904 тыс. банкоматов и POS-терминалов. 80% операций, совершенных на территории России с банковскими картами, проведены платежными системами, зарегистрированными в едином реестре ЦБ.

Число россиян, у которых имеется банковская карта, увеличилось с 6% в 2001г. до 59% в 2013г. Такие цифры приводит Левада-центр.

Опрос проведен по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1 тыс. 603 человека в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны. Распределение ответов приводится в процентах от общего числа опрошенных вместе с данными предыдущих опросов. Статистическая погрешность данных этих исследований не превышает 3,4% .⁶

Крупнейшим банком по объему активных карт, находящихся на руках у населения, остается Сбербанк. Согласно его анкеты, на 1 января 2013 года у его клиентов находится свыше 82,7 млн. пластиковых карт, что почти на 14 млн штук больше, чем было ровно год назад.[3]

Таблица 1

Рейтинг банков по количеству «активных» пластиковых карт на 1 июля 2013 г.⁷

	Банк	Количество активных карт в обращении на 1 июля 2013 года (шт.)	Количество активных карт в обращении на 1 июля 2012 года (шт.)	Изменение (шт.)	Общее количество собственных банкоматов по России на 1 июля 2013 года (шт.)
1	Сбербанк	58 262 731	47 792 488	10 470 243	48 957
2	ВТБ 24	12 019 072	10 338 679	1 680 393	6 467
3	УРАЛСИБ	5 360 071	6 385 571	-1 025 500	2 951
4	Росбанк	2 625 578	3 404 527	-778 949	2 954
5	СКБ-Банк	2 146 911	1 360 289	786 622	630
6	Транскредитбанк	1 959 828	2 040 356	-80 528	2 576
7	Кредит	1 738 474	1 516 545	221 929	822

⁵ Банк России. http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet008.htm

⁶ РБК Личные финансы. <http://lf.rbc.ru>

⁷ РБК РЕЙТИНГ http://rating.rbc.ru/articles/2013/08/29/34030788_tbl.shtml?2013/08/29/34030652

	Европа Банк				
8	Москомприватбанк	1 623 413	1 434 813	188 600	1 933
9	Райффайзенбанк	1 504 314	1 245 761	258 553	2 101
10	Промсвязьбанк	1 430 312	1 218 885	211 427	1 407

Дебитовые карты без овердрафта лидируют среди других видов банковских карт – их выпущено 137млн. шт. или 57,3% от общего числа пластиковых карт; дебитовых карт с овердрафтом на начало 2013 года находится в обращении 31, 8 млн. шт. или 13,3% от общего числа.

Наряду с национальными системами все более широкое развитие получили международные системы расчетов с использованием платежных карт. Наибольшую долю которых контролируют Master Card International и Visa International.

Master Card обнародовал результаты исследования MasterIndex, которое изучает распространение банковских карт и определяет популярность разных способов оплаты покупок среди россиян, а также выявляет особенности потребительского поведения держателей карт. В опросе приняли участие жители городов России с численностью населения от 250 тыс. человек.⁸

Исследование показало, что банковские карты имеются в наличии у 81% жителей России. Основная часть держателей карт в 2013 году пользовалась картами при оплате покупок. Основным достоинством банковских карт респонденты назвали быстроту и удобство оплаты.

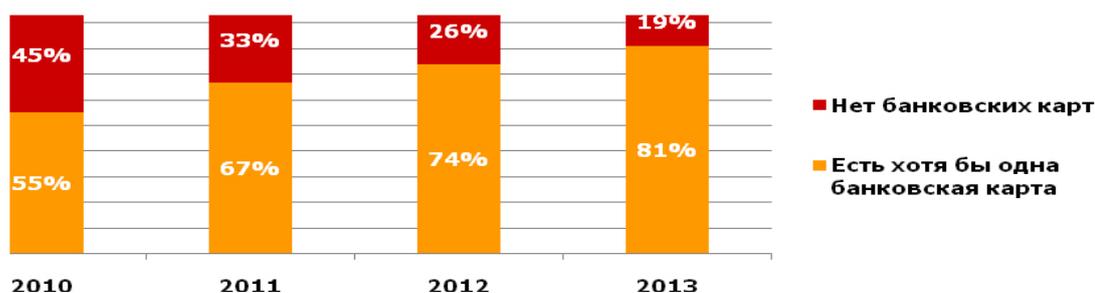


Рис.4. Доля держателей банковских карт среди россиян

Больше всего (порядка 85%) человек владеют зарплатными картами; их часть по сравнению с 2010 годом почти не изменилась. За последние три года с 12% до 21% выросла численность владельцев дебитовых карт. С 18% до 30% увеличилось количество держателей кредитных карт. Немногим более чем у 10% пользователей имеются социальные карты. Этот показатель оказался стабильным.

Необходимо отметить, что в 2013 г. люди стали чаще пользоваться безналичным способом оплаты. Количество опрошенных, которые использовали карты только для получения наличных денег в банкоматах, уменьшилось с 56% до 25%.

Вдвое возросла доля владельцев банковских карт, которые активно расплачиваются карточкой (более одного раза в неделю) 7% из них платят картами каждый день, несколько раз в неделю - 22%, и раз в неделю - 12%.

Предпочтительные для опрошенных россиян способы оплаты товаров и услуг представлены на Рисунке 5.

⁸ <http://www.advertology.ru/article121257.htm>

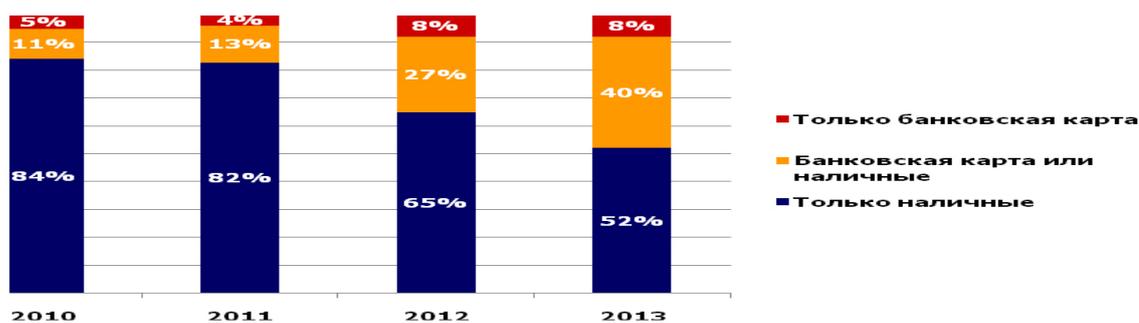


Рис.5. Предпочтительные для россиян способы оплаты товаров и услуг.

Основная масса пользователей карт (88%) в 2013 г. расплачивались ими в гипер- и супермаркетах, в магазинах электроники и бытовой техники (51%).

Однако, существуют факторы, которые сдерживают платежи при помощи банковских карт, такие как: привычка пользоваться наличными; трудность контролировать расходы; опасение мошенничества.

Что касается гендерных различий, то проведенный анализ показал, что имеют карты мужчины и женщины примерно поровну. Однако, обращает на себя внимание различия в местах оплаты картами. Мужчины больше расплачиваются безналичным способом на автозаправках и автосалонах, женщины же в магазинах косметики и парфюмерии, аптеках, салонах красоты.

Кроме того, выявлено различие в количестве держателей карт среди респондентов с разным достатком. Среди пользователей из семей с доходом более 75 тыс. рублей держателей карт 90%, держателей карт хозяйств с более низким доходом 79%.

Распространение и использование карт по федеральным округам России выглядит следующим образом:



Рис.6. Распространение карт по федеральным округам.⁹

⁹ Там же

Исследование выявило, что лидирует по количеству приверженцев безналичной оплаты Северо-Западный округ: 19% респондентов из этого округа предпочитают оплачивать покупки продуктов или услуг банковской картой (8% в среднем по России).

Доля держателей банковских карт значительно ниже среднего в Центральном федеральном округе – за исключением Москвы, Центральном регионе имеют банковскую карту только 60% опрошенных при 81% по России.

В Южном округе меньше всего тех, кто оплачивает покупки только безналичным способом – всего 2% респондентов. Этот показатель составляет 8% в среднем по России.

Все еще велика (48%) доля держателей карт, которые используют их только для снятия наличных (25% в среднем по России) - в Дальневосточном округе.

Москва и Уральский федеральный округ лидируют по доле зарплатных карточек (93% и 95% держателей карт соответственно являются пользователями таких карт, при среднем показателе по России в 86%). Что касается Приволжского федерального округа, то там ниже всего доля обладателей зарплатных карт – 78%, в сравнении со средним для России значением в 85%.

Реже раза в неделю расплачиваются картой в Сибирском федеральном округе почти половина (47%) держателей карт (для сравнения: в среднем по России таких пользователей 34%).

Таким образом, в целом, рост российского рынка кредитных карт в 2013 году замедлился до 47% в год по сравнению с 2012 годом, когда рост составил 86%. Вместе с тем, в 2013 году объем рынка кредитных карт увеличился до 990 млрд рублей (2012 год: 675 млрд рублей).

Наблюдалось снижение темпов роста рынка к концу года, причиной которого являлось повышение с 1 июля 2013 года требований Банка России (ЦБ РФ) к расчету норматива достаточности капитала, в частности, увеличение коэффициентов риска по потребительским кредитам с ПСК (полной стоимостью кредита) более 25% годовых.

Первая пятерка банков по размеру портфеля кредитных карт увеличила свою долю рынка с 58,1% в 2012 году до 61,3% в 2013 году. Оставаясь лидером рынка, Сбербанк увеличил свою долю до 25,5% (2012 год: 22,1%) и портфель кредитных карт до 252,4 млрд рублей (2012 год: 149,3 млрд рублей).

По данным ЦБ РФ, за 9 месяцев 2013 года российскими кредитными организациями эмитировано более пяти миллионов кредитных карт. Таким образом, на 1 октября 2013 года общее количество выпущенных кредитных карт в России превысило 28 миллионов.

Эквайринговая сеть по оценкам ЦБ ежегодно растет на 10-15%. Популярность банковских карт среди населения (дебетовых и кредитных), как и сам рынок, растет с каждым годом. Удобство и выгоду при использовании карт обуславливают: льготный период, без комиссионная оплата покупок в магазинах и интернете, возобновляемый кредит. На рынке розничных кредитов на кредитные карты делается ставка как на самый быстрый и удобный способ получения кредита. Банки сокращают время принятия решения о предоставлении кредита, объем требуемой информации и документов, применяют выдачу мгновенных карт, кросс-продажи и технологии пред одобренных кредитных лимитов, используют агентские или торговые сети для максимального приближения к клиенту.

Кроме того, в России продолжает развиваться инфраструктура приема карт. Уже 30% от общего количества торговых точек имеют в арсенале терминалы для приема карт, и их доля день ото дня растет. Среди населения повышается активность использования банковских карт в повседневной жизни, что связано с развитием многофункциональности карт. Постепенно в круг их применения вовлекаются не только торговые сервисные предприятия, но и медицинские, страховые, телекоммуникационные компании, гостиницы и др.

В связи с активным развитием банковских технологий и существенным ростом количества точек продаж, в которых принимают карты к оплате, банковские карты начинают использоваться в расчетах все чаще. Уже сейчас большая часть крупных бытовых покупок совершается в интернет-магазинах – это удобнее жителям больших городов, так как цена в такой торговой точке более привлекательна, ведь продавец платит только за аренду склада и не нуждается в торговых площадях.

Необходимо отметить, что то же самое не скажешь о регионах, так как разрыв, если сделать сравнительный анализ по торговым платежным операциям между крупным областным городом и райцентром, будет существенным. Другими словами, динамичное развитие расчетов банковскими картами ощущается только в отдельно взятых крупных городах и там, где есть градообразующие крупные предприятия. Сохраняются и другие ограничения использования банковских карт. Например, наличие «серых» зарплат, которые выдаются традиционно в конвертах, а так же слабое развитие эквайринговой инфраструктуры в малочисленных населенных пунктах.

Но, несмотря на проблемы, развитие российского рынка пластиковых карт происходит стремительными темпами, о чем свидетельствуют вышеизложенные данные. Среди стимулирующих факторов применения карты в качестве безналичного инструмента оплаты могут стать: дальнейший рост торгово-сервисных предприятий по всей России, принимающих к оплате карты, более активное развитие электронной коммерции, принятие закона о национальной платежной системе, развитие бесконтактных NFC-платежей.

Список литературы

1. ADVERTOLOGY <http://www.advertology.ru>
2. Банк России http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet007.htm
3. РБК Личные финансы. <http://lf.rbc.ru>
4. Сайт ЦБ России <http://www.cbr.ru/>

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОГНОЗЫ

Бирюков И.Н.

Тамбовский государственный технический университет, г. Тамбов

В развитии экономики любого современного государства важное значение играет инвестиционная деятельность, в которой участвуют различные субъекты рынка. Одним из основных аспектов продолжающейся финансовой глобализации является интернационализация капитала, в рамках которой иностранные инвесторы увеличивают объемы своих вложений в активы на территориях других стран. Интерес у зарубежных инвесторов обычно вызывает материальное имущество, ценные бумаги, процессы кредитования, неимущественные права, информационные услуги.

Привлечение достаточного объема иностранных инвестиций является одной из приоритетных стратегических задач и для экономики Российской Федерации. Крупные вложения в конкретные предприятия или отрасли могут оказывать значительное влияние на улучшение ситуации в отдельных регионах, а порой и на макроуровне в целом.

Нормативно-правовое регулирование деятельности иностранных инвесторов на территории России осуществляется, главным образом, действующим федеральным законом «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от июля 1999 года. В нем определены основные гарантии прав субъектов инвестиционной деятельности, а так же основные правила её ведения [3].

Инвестиционные потоки, приходящие в РФ из-за рубежа, можно классифицировать различными способами. Наиболее значимыми из существующих методик является дифференциация вложений по типам (Табл.1), по видам экономической деятельности (Табл.2) и по основным странам-инвесторам (Табл.3).

Таблица 1

Поступление иностранных инвестиций по типам в 2013 году

Классификация	млн. долларов США	в % к	
		2012 г.	итогу
Инвестиции	170180	110,1	100
<i>из них:</i>			
прямые инвестиции	26,118	139,9	15,4
<i>в том числе:</i>			
взносы в капитал	9976	107,9	5,9
лизинг	4	128,2	0
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	14581	190,1	8,6
прочие прямые инвестиции	1557	89,3	0,9
портфельные инвестиции	1092	60,1	0,6
<i>в том числе:</i>			
акции и паи	895	58,4	0,5
долговые ценные бумаги	187	66,0	0,1

прочие инвестиции	142970	106,6	84,0
<i>в том числе:</i>			
торговые кредиты	27345	97,5	16,1
прочие кредиты	113950	116,9	66,9
прочее	1675	19,6	1,0

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, общий объем иностранных инвестиций, поступивших в российскую экономику в 2013 г., составил 170,18 млрд. долларов, что на 10,1% превысило показатели 2012 г. Важным аспектом является увеличение прямых иностранных инвестиций в 2013 г. на 39,9% до 26,118 млрд. долларов. В 2012 г., к слову, рост составил только 1,4%. Объемы портфельных иностранных инвестиций в 2013 г., наоборот, снизились на 39,9% до 1,092 млрд. долларов, тогда как в 2012 г. по данной категории был зафиксирован почти двукратный рост. Прочие иностранные инвестиции в 2013 г. выросли на 6,6% до 142,970 млрд. долларов (в 2012 г. снижались на 21,8%) [2]. На лицо ключевые структурные сдвиги – все больше иностранных инвесторов в прошедшем году вкладывали средства в реальный сектор экономики, а не в финансовый, что является положительной тенденцией и хорошим знаком. С другой стороны, увеличилось и количество возвратных вложений в виде различных кредитов, что может создавать дополнительные экономические риски.

Таблица 2

Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности, млн. долларов США

Инвестиции	2013 г.			Накоплено на конец декабря 2013 г.	
	поступило	погашено (выбыло)	переоценка и прочие изменения	всего	в % к итогу
Всего	170180	127170	-3986	384117	100
в том числе:					
сельское хоз-во, охота, лесное хоз-во	610	556	15	2750	0,7
рыболовство, рыбоводство	30	49	-1	59	0,0
добыча полезных ископаемых	11424	8854	1	64211	16,7
обрабатывающие производства	89789	51397	-4456	146663	38,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1636	831	-0,3	9129	2,4
строительство	723	577	-280	4408	1,1
оптовая и розничная торговля; ремонт	31030	25017	301	69822	18,2
гостиницы и рестораны	59	92	1	607	0,2
транспорт и связь	4759	5182	-36	32094	8,4
финансовая деятельность	20121	27567	72	12368	3,2
операции с недвижимым имуществом, аренда	9717	6834	373	40276	10,5
государственное управление, военная безопасность, соц. обеспечение	-	25	17	559	0,1
образование	1	2	0,0	1	0,0
здравоохранение и соц. услуги	194	58	4	445	0,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	87	129	3	725	0,2

Классификация иностранных инвестиций по видам экономической деятельности так же дает много информации для анализа общей ситуации в российской экономике. Основной объем средств приходится на обрабатывающие производства – 38,2%; на оптовую, розничную торговлю и ремонт предметов – 18,2%; на добычу полезных ископаемых – 16,7% и на операции с недвижимым имуществом – 10,5%. Остальные направления имеют значительно более низкие показатели [2]. Наиболее положительным моментом является

наращивание объемов обрабатывающих производств, о чем уже давно говорят многие ученые и государственные деятели как о приоритетном направлении развития российской промышленности. Однако здесь важен и способ поступления средств на подобные предприятия, ведь иностранные вложения в виде кредитов или в виде прямых инвестиций имеют совсем разный эффект.

Таблица 3

Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам, млн. долларов США

Инвестиции	Накоплено на конец декабря 2013г.		В том числе			Поступило в 2013г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего:	384117	100	126051	5691	252375	170180
из них по основным странам-инвесторам	321456	83,7	94163	3870	223423	115850
в том числе: Кипр	69075	18,0	44781	1565	22729	22683
Нидерланды	68176	17,8	23723	153	44300	14779
Люксембург	49192	12,8	1195	213	47784	16996
Китай	32130	8,4	1679	15	30436	5027
Великобритания	27977	7,3	2726	928	24323	18862
Германия	21309	5,5	12704	16	8589	9157
Ирландия	20087	5,2	482	2	19603	6757
Франция	13227	3,4	2746	34	10447	10309
США	10305	2,7	2831	938	6536	8656
Япония	9978	2,6	1296	6	8676	2624

Анализ ситуации по основным странам-инвесторам в экономику Российской Федерации так же весьма показателен. Примерно 83,7% от общего объема вложений приходится на ведущую десятку стран. Лидирующее место среди них занимает Кипр, доля которого составляет 18%, чуть ниже располагаются Нидерланды с 17,8% и Люксембург с 12,8%. Стоит отметить, что Китай занимает в этом списке 4 место с 8,4%, а США – только 9 позицию с 2,7% [2]. Очевидно, что именно европейские инвесторы наиболее активны в инвестиционной деятельности на территории России.

Основываясь на итоговых данных 2013 года, многие эксперты предполагали продолжение существующих тенденций и в наступившем году. Тем не менее, события политического и экономического характера, происходящие в мире и в России в первые месяцы 2014 года, во многом повлияли на инвестиционный климат РФ и общую активность иностранных инвестиционных субъектов. Ключевыми факторами стали события на Украине в целом и ситуация в Крыму в частности. Непринятие позиции Российской Федерации по данным вопросам и последующее введение западом санкций во многом осложнило отношения как с институциональным, так и с частными иностранными инвесторами. Позднее негативная ситуация нашла и официальное отражение в виде понижения суверенного кредитного рейтинга России агентством S&P с «BBB» до «BBB-» [1].

Существенное влияние политических событий затрудняет составление прогнозов насчет дальнейшего развития инвестиционного климата РФ. Возможно, слишком резкого вывода больших объемов капитала из России не последует, тем не менее, определенные проблемы наблюдаются уже сегодня, а главный негативный момент – общая потеря ранее наработанных доверительных отношений с иностранными партнерами. Возможно, перспективным выходом из данной ситуации является активизация работы государства по более масштабному привлечению средств российских граждан в качестве источников инвестиций.

Список литературы

1. Официальный сайт Издательского дома «Коммерсант» [Электронный ресурс]: – Агентство S&P понизило кредитный рейтинг России – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2460877>
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистика [Электронный ресурс]: – Об иностранных инвестициях в 2013 году – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/40inv27.htm

3. Федеральный закон от 09.07.1999 N 160-ФЗ (ред. от 03.02.2014, с изм. от 05.05.2014) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: – СПС КонсультантПлюс – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158419/

НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СПОСОБА УПРАВЛЕНИЯ

Койбаев В.Т., Савцова А.В.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

Пенсионная система представляет собой совокупность финансовых, правовых, экономических, социальных норм и институтов, функционирование которых заключается в накоплении, увеличении и распределении финансовых ресурсов в пространстве и времени.

Пенсионная система необходима чтобы «сегодня» и «завтра» обеспечивать в достаточном количестве денежными средствами пенсионеров, людей потерявших способность самостоятельно зарабатывать себе на жизнь и членов семей, оставшихся без кормильца. Устойчивость системы зависит от следующих основных факторов:

- половозрастная структура населения;
- особенности воспроизводства;
- занятость;
- социально-экономическое развитие.

Размер выплат должен гарантировать минимальный уровень жизни, который рассчитывается из прожиточного минимума пенсионера.

По Федеральному закон от 17.12.2001 № 173-ФЗ "О трудовых пенсиях в Российской Федерации", в РФ функционирует трехуровневая система пенсионного обеспечения:

1. Первый уровень – государственное пенсионное обеспечение, по которому источником выплат выступает федеральный бюджет. Это наиболее стабильная компонента пенсионной системы и в первую очередь выступает инструментом борьбы с бедностью нетрудоспособной части общества.
2. Второй уровень – обязательное пенсионное страхование, по которому работодатель, а также самозанятая часть населения уплачивает страховые взносы. На сегодняшний день, этот уровень состоит из двух составляющих: распределительной - ее средства направляются на выплату пенсии сегодняшним пенсионерам по принципу солидарности поколений, и накопительной – участвует в формировании будущей пенсии и может использоваться посредством специальных институтов, как инструмент инвестирования для увеличения общей суммы будущей пенсии. Стоит отметить, что на сегодняшний день страховая часть находится на этапе реформирования с целью поиска наиболее оптимального способа формирования полноценной и достаточной для достойного уровня жизни пенсии. В дальнейшем планируется сокращение распределительного элемента в пользу накопительного, что вызвано ухудшающейся демографической ситуацией, вызванной такими факторами, как низкий уровень рождаемости, старение и высокая смертность трудоспособного населения.
3. Третий уровень – добровольное или дополнительное пенсионное страхование, характеризующийся крайне низким уровнем развития в нашей стране и не оказывающий, практически, никакого ощутимого эффекта в системе пенсионного обеспечения.

На сегодняшний день в России воплощается в жизнь очередная за последние два десятилетия пенсионная реформа на основе принятой в декабре 2012 года Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы РФ. Одним из реформируемых элементов выступает накопительная часть трудовой пенсии. Стратегией предусмотрено, что сегодняшние трудоспособные граждане, пока только формирующие свои пенсионные права, должны в течение 2014 года сделать выбор в пользу одной из частных управляющих компании (далее – ЧУК) или негосударственного пенсионного фонда (далее – НПФ), чтобы сохранить неизменной величину тарифа страховых взносов в накопительную часть пенсии, а граждане, не сделавшие никакого выбора, права этого в дальнейшем лишаются и 6%-ная величина тарифа будет разбита на 2 составляющие: 4% в пользу распределительной части, 2% останутся накопительной и будут направлены в государственную управляющую компанию (далее – ГУК).

Общее количество, выбравших ЧУК или НПФ, вместо ГУП постоянно растет, с 1,7% от количества всех граждан в 2005 году до 26,6% в 2012 году и наиболее существенный рост ожидается в 2014 году[11]. Однако, не взирая на активизацию этого процесса, большинство граждан и сегодня предпочитают не трогать

деньги, оставляя их ГУК. По нашему мнению, такая ситуация прежде всего связана с не совсем ясной картиной и последствиями возможного выбора: что будет с накоплениями, переведенными в НПФ или ЧУК? Какие преимущества получают застрахованные лица и есть ли отрицательные моменты? Какой НПФ или ЧУК выбрать и что будет, оставив их в ГУК?

В Федеральном законе от 24.07.2002 № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» обозначены следующие принципы: доходность, надежность, диверсификация, ликвидность. Это основополагающие принципы для каждого из участников рынка, работающего с пенсионными накоплениями, различны лишь инструменты их достижения и соблюдения.

Управляющая компания – акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью, созданное в соответствии с законодательством и имеющее лицензию Банка России на право управления инвестиционными фондами и НПФ. Они имеют право:

- передавать имущества в пользование;
- инвестировать собственные средства;
- консультировать при инвестировании в целях предупреждения конфликта интересов при соблюдении требования Банка России.

Как правило, УК получают в доверительное управление пенсионные накопления от НПФ, так как последние не вправе осуществлять инвестиционную деятельность самостоятельно. Главный источник дохода УК выступает положительный финансовый результат по итогам переоценки размещенных активов. Это порядка 60-80% дохода в прибыльные годы управления накопительной частью пенсии[11]. Однако в период кризиса 2008 года эта же статья стала самой убыточной. Другой немаловажный доходным источником выступают проценты и дивиденды по депозитам и ценным бумагам при инвестировании пенсионных накоплений. Это порядка 10-30% от общего дохода[11]. ЧУК активные участники на фондовом рынке, зарабатывая на продаже и покупке ценных бумаг, составляют порядка 10-15% своего дохода[11]. Также стабильную, хоть и небольшую, но надежную прибыль приносят проценты по государственным ценным бумагам.

Первостепенным фактором, оказывающим влияние на величину дохода от управления финансовыми ресурсами, выступает эффективный менеджмент, обеспечивающий за счет своевременных операций на фондовом рынке возможность получения прибыли и характеризующийся высоким риском, а также соответствующим результатом. Нельзя утверждать, что ЧУК не терпят неудачи по итогам года и всегда остаются в плюсе, но даже когда финансовый результат за отчетный период оказывается отрицательным, вследствие того, что это так называемые «длинные деньги», им удается покрыть убытки за счет последующих более прибыльных лет, что, однако, тоже не гарантировано. Например, в период кризиса 2008 года потребовалось и была оказана помощь в сумме 25 млрд.руб. из федерального бюджета РФ, в целях компенсации потерянных средств до уровня уплаченных взносов.

Негосударственный пенсионный фонд – некоммерческая организация, специализирующаяся на финансовой деятельности в области социального обеспечения:

- индивидуальный учет пенсионных накоплений и их инвестирование;
- аккумулирование накопительной части пенсионных взносов и ее последующая выплата;
- дополнительное страхование физических лиц;
- добровольное пенсионное обеспечение.

С момента перевода из ПФ РФ накопительной части пенсии в НПФ начинает нести обязательства по их инвестированию согласно требованиям инвестиционной декларации. Порядок инвестирования определяет закон, а правила формирования инвестиционного портфеля – решение Правительства РФ.

Прибыль, полученная от успешного инвестирования, делится между участниками каждый месяц, в зависимости от сумм на индивидуальных пенсионных счетах на дату распределения. Это снижает риски возможных будущих потерь и позволяет более мобильно управлять капиталом. При этом НПФ, получается, возлагают на себя ответственность за своих клиентов

НПФ схоже с УК наибольшую прибыль имеют от переоценки активов, которая может колебаться во внушительных интервалах, в среднем 6-63% и так же, как и прибыль по депозитам и ценным бумагам, в коридоре 16-96% от всех доходов, напрямую зависит от конъюнктуры финансового рынка и состояния экономики. НПФ также могут осуществлять инвестиции в государственные облигации РФ, субъекты РФ, иностранные ценные бумаги, акции, корпоративные облигации, банковские депозиты.

В целом, необходимо отметить, что НПФ в своей деятельности придерживаются хоть и менее доходной, но более надежной политики при инвестировании и связано это в первую очередь с более жесткими требованиями к НПФ со стороны государства по сравнению с ЧУК. Например, если по итогам года НПФ оказался с отрицательным финансовым результатом, то убытки восполняются за счет собственного источника, ни в коем

образом не затрагивая пенсионные средства. В отличие от ЧУК, которым в случае убытков федеральный бюджет восполняет потери, по сути, спасая будущие пенсии, НПФ ниже нулевого дохода по итогам года, показывать, просто не имеет права, чем и объясняется их более консервативная политика, чем-то схожая с ГУК. Второй момент, это то, что по сути НПФ выступают в качестве финансовых посредников между будущими пенсионерами и УК, к помощи которых они прибегают при инвестировании переданных им в доверительное управление средств, получая в итоге доход за минусом вознаграждения УК.

Необходимо отметить некоторые преимущества НПФ по сравнению с ГУК:

- при передаче накопительной части в управление НПФ, с каждым гражданином заключается персональный договор, в котором обязательно указываются права, ответственность, обязанности, порядок унаследования накопленных средств вместе с инвестиционным доходом. В случае с ГУК или с УК, законом подобное тоже предусмотрено, однако на сегодняшний день нет таких прецедентов[12].

- по достижении работником пенсионного возраста, его накопления по-прежнему инвестируются и приносят доход, а в случае с ГУК, прибыль, полученная после достижения пенсионного возраста, идет в счет резервов ПФР.

Государственная управляющая компания – государственная управляющая компания - Внешэкономбанк (далее – ВЭБ). Пенсионные накопления растут высокими темпами и, не смотря на то, что доля их на ГУК постоянно снижается, большая часть этих средств находится в его доверительном управлении, это так называемые деньги «молчунов» – лиц, не изъявивших желания выбрать ЧУК или же НПФ.

Для сохранности, ликвидности и доходности Правительство РФ установило на инвестиционный процесс ВЭБа серьезные ограничения, законодательно определив возможные активы и инвестиционные портфели. Согласно закону он может вложиться только в те ценные бумаги, которые входят в установленный класс активов и отвечают соответствующим требованиям с заранее установленными возможными лимитами:

- корпоративные облигации (не более 40%);
- облигации РФ, субъектов РФ (100%);
- допущенные в России ценные бумаги иностранных финансовых организации, а также международных организаций (до 20%);
- ипотечные бумаги (до 20%);
- на депозиты в кредитных организациях (100%)[12].

Безусловно, ГУК это не самый доходный, но наиболее стабильный и надежный выбор, если не учитывать одно «но», это инфляция. Высокая инфляция – первый враг российской пенсионной накопительной составляющей. Осуществляемой инвестиционной деятельностью, отечественные УК получают прибыль сопоставимую с зарубежными, однако инфляция в РФ значительно выше, всякий раз сокращая прибыль. В наибольшей степени от этого страдает небольшой доход от управления ВЭБа, по которому за последние 8 лет пенсионные накопления обесценились на 17,3%[11].

Все преобразования по формированию будущей пенсии направлены на то, чтобы обеспечить достойную жизнь в старости, вывести из уже хронически дефицитного состояния ПФР, сделать его по-настоящему внебюджетным и полноценно функционирующим и для скорейшего достижения этих целей важно не оставаться безучастными «молчунами» в этом немаловажном процессе. До конца 2014 года гражданам РФ необходимо сделать выбор: ЧУК с высоким риском и доходом, более надежные, но менее доходные НПФ, стабильная, по сути бесприбыльная ГУК. На наш взгляд, наиболее оптимальный выбор для преумножения своей будущей пенсии – УК, ведь даже в случае убыточного инвестирования, государство возместит сумму уплаченных взносов, а вероятность реально увеличить накопления – велика. И это должен быть не просто выбор УК, а активный мониторинг ее состояния, чтобы в нужный момент сделать выбор в пользу другой, более успешной компании.

Список литературы

1. Андреев, М.Ю. Прогноз показателей краткосрочного и долгосрочного развития негосударственных пенсионных фондов / М.Ю. Андреев // Финансы и кредит . - 2013. - №48.
2. Вавулин, Д. А. К вопросу о новом этапе реформы пенсионной системы Российской Федерации / Д.А. Вавулин // Финансы и кредит . - 2013. - №23.
3. Михайлова, С.С. Концептуальные основы актуарного моделирования пенсионной системы Российской Федерации / С.С. Михайлова // Финансы и кредит . - 2014 - №6.
4. Российская Федерация. Законы. О гарантиях пенсионного обеспечения отдельных категорий граждан от 4 июня 2011 г. №126-ФЗ.
5. Российская Федерация. Законы. О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации от 15 декабря 2001 г. №166-ФЗ.

6. Российская Федерация. Законы. О трудовых пенсиях в Российской Федерации от 17 декабря 2001 г. №173-ФЗ.
7. Российская Федерация. Законы. Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации от 24 июля 2002 г. №111-ФЗ.
8. Российская Федерация. Законы. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации от 15 декабря 2001 г. №167-ФЗ.
9. Соловьев, А. К. Институциональные и макроэкономические аспекты долгосрочного развития пенсионной системы России / А.К. Соловьев // Финансы . - 2013. - №7.
10. Соловьев, А. К. Резервы повышения эффективности пенсионной системы / А.К. Соловьев // Финансы . - 2013. - №3.
11. Федотов, Д.Ю. Пенсионные накопления: выбор способа управления / Д.Ю. Федотов // Финансы и кредит . - 2013 - №38.
12. Чугунов, В.И. Совершенствование механизма инвестирования пенсионных резервов как фактор развития негосударственных пенсионных фондов / В.И. Чугунов // Финансы и кредит . – 2014. - №12.

НАПРАВЛЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ

Шекунова А.Д.

Челябинский государственный университет, г.Челябинск

На современном рынке банковских услуг банковские карты являются универсальным, многофункциональным и крайне востребованным розничным продуктом и составляют неотъемлемую часть широкого спектра предлагаемых финансовых услуг. Постоянно расширяется инфраструктура приёма и обслуживания банковских карт, развиваются маркетинговые и сервисные аспекты ведения бизнеса. Наряду с внушительным перечнем достоинств, современные банковские карты имеют и определённые недостатки, среди которых наиболее существенным является их практическая уязвимость перед несанкционированным воздействием со стороны третьих лиц с целью организации незаконного доступа к счёту держателя и последующего хищения денежных средств.

Проблема обеспечения безопасности проведения финансовых операций с использованием банковских карт и, в первую очередь – снижение риска мошенничества, по праву считается глобальной, поскольку в процесс её решения вовлечены все участники мирового рынка платёжных инструментов. Предупреждение мошенничества с использованием банковских карт является важным вопросом, т.к. любое несанкционированное действие, как по отношению к платёжному инструменту, так и его реквизитам, потенциально может привести к рискам банка-эмитента, связанным с прямыми финансовыми потерями, ухудшением деловой репутации, недоверием со стороны клиентов и общим ухудшением качества обслуживания.

В данной статье анализируются виды рисков, возникающие на стадии эмиссии и эквайринга банковских карт, и обосновывается необходимость разработки комплекса мер по снижению рисков во избежание сопряжённых с ними финансовых потерь, как для банков, так и для их клиентов. Также в статье рассматриваются само понятие риска вообще, классификация разных видов рисков, связанных с ведением банковской деятельности и принципы их классификации как основы для возможностей и путей сведения их к минимуму.

Эмиссия банковских карт, эквайринг платёжных карт, а также распространение платёжных карт осуществляются кредитными организациями на основании внутрибанковских правил, разработанных в соответствии с законодательством, нормативными актами Банка России, правилами участников расчетов, содержащими их права, обязанности и порядок проведения расчетов между ними. Внутрибанковские правила должны содержать систему управления рисками при осуществлении операций с использованием платёжных карт [1].

Для банка риск представляет собой вероятность потерь и тесно связан с нестабильностью банковского дохода [4].

Риск использования пластиковой карты может возникнуть в результате действий или бездействия многочисленных субъектов, определяющих состояние рынка и условия деятельности банка на нём. Наиболее вероятными источниками риска являются непосредственные субъекты рынка: банки, эмитенты и эквайеры, картодержатели, карточные платёжные системы, торговые предприятия, карточные мошенники, процессинговые компании [5]. Для банковской деятельности важным является не избежание риска вообще, а предвидение и

снижение его до минимального уровня. Для эффективного анализа рисков использования банковских карт и разработки методов их снижения, необходимо сначала подразделить риски по видам и типам, а затем вырабатывать способы их снижения или устранения.

Нужно отметить, что исчерпывающего перечня и однозначной классификации всех видов риска не существует. Отчасти это связано с тем, что неизбежными чертами риска являются случайность и непредсказуемость. Его разнообразие в немалой степени определяется всё увеличивающимся спектром банковских услуг. Существующие виды представлены в Табл.1.

Таблица 1

Виды рисков, возникающих при использовании платежных карт

Вид риска	Характеристика	Примеры рисков
Физический риск	физическая утрата ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> - Утрата пластика; - утрата персонализированных карт; - несанкционированный доступ к содержимому банкоматов; - несанкционированный доступ в операционные системы банкоматов и терминалов, линий связи; - несанкционированный доступ в процессинговые и криптографические системы; - нарушение целостности баз данных и систем информационной безопасности.
Юридический риск	потери из-за невозможности законодательного принуждения контрагентов к выполнению договорных обязательств	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие оснований в случае закрытия карты клиентом задержать на картсчёте клиента средства для покрытия «опаздывающих» транзакций
Риск взаимоотношений	неблагоприятные отношения с персоналом, клиентами	<ul style="list-style-type: none"> - утечка информации о номерах карт, ПИН-кодах и т.д.
Финансовый риск	финансовые потери	<ul style="list-style-type: none"> -мошенническое использование карты; -задолженность по кредитной карте; - ошибочное проставление расходного лимита в авторизационной системе
Общеорганизационный риск	производственные отношения между сотрудниками	<ul style="list-style-type: none"> - кадровый; - неадекватное восприятие рынка; -ошибочный маркетинг
Операционный риск	Текущие банковские операции	<ul style="list-style-type: none"> -неправильная обработка платёжных документов; - отсутствие последующего контроля; - ошибочное или умышленное увеличение расходных и кредитных лимитов; - неправильное управление остатками на корреспондентских счетах; - несанкционированные задолженности (овердрафты); - несанкционированное использование карт; - ошибочная загрузка и параметризация банкоматов
Новые клиенты	Привлечение новых клиентов	<ul style="list-style-type: none"> - выпуск карт; - эквайринг карт

Риски можно классифицировать различными способами, классификация по основным признакам может быть представлена в виде следующей таблицы (Табл.2).

Таблица 2

Классификация основных банковских рисков

п/п	Признак классификации рисков	Виды рисков
	По сфере влияния или возникновения	внешние
		внутренние
	По характеру учёта	по балансовым операциям
		по забалансовым операциям
	По методам регулирования	открытые
		закрытые
	По методам расчёта	комплексного характера
		частного характера
	По контролю факторов их возникновения	операционной среды (нормативно-правовые, конкуренции, экономические)
		управления (мошенничество, неэффективной организации, неспособности руководства принимать правильные решения, неэффективности банковской системы вознаграждений)
		поставки финансовых услуг (технологический, операционный, внедрения новых финансовых инструментов, стратегический)
		финансовый (риск процентной ставки, кредитный, ликвидности, внебалансовый, валютный, использования заёмного капитала)

Однако нужно отметить, что одним из значимых видов рисков использования банковских карт является мошенничество. Рост количества пластиковых карт у населения спровоцировал увеличение фактов мошенничества на рынке безналичных расчётов. В связи с этим в настоящий момент обеспечение защиты банковских карт является весьма актуальным. Международные платёжные системы (МПС) классифицируют карточное мошенничество, с которым сталкиваются эмитенты, по семи категориям [3].

- 1) мошенничество с утерянными картами;
- 2) мошенничество с украденными картами;
- 3) мошенничество с неполученными картами;
- 4) мошенничество с фальсификацией заявления;
- 5) мошенничество с подделкой карт;
- 6) прочие виды карточного мошенничества;
- 7) «завладение» счётом, мошенническое использование карточного счёта.

Необходимо отметить, что растущая техническая оснащённость мошенников приводит к тому, что их действия приобретают характеристики нескольких названных категорий одновременно. Например, после расходования всех доступных по утерянной или по украденной карте средств она может быть перепродана «специалистам» по подделке карт для повторного эмбоцирования или перезаписи информации на магнитной полосе. По данным МПС основным является мошенничество с утерянными и украденными картами – на него приходится примерно 5% всех случаев мошенничества с кредитными картами [3] (в Росбанке они составляют около 30% от общего количества мошеннических случаев за год [6]).

Практически во всех банках, поддерживающих свой статус среди клиентов и заботящихся о своём имидже существуют какие-то методики и технологии обеспечения безопасности использования банковских карт. Во многих банках есть подразделения, ответственные за построение системы управления рисками, но не всегда специалисты таких подразделений хорошо подготовлены в этом вопросе. Зачастую они не имеют представления о требованиях Банка России и Базельского комитета по банковскому надзору, предъявляемых к этой системе. Такие подразделения чаще всего занимаются сбором и оценкой поступивших сведений. Поэтому от того, насколько грамотно выстроена система отслеживания возникающих угроз в подразделениях и каким образом принимаются текущие решения, и зависит в основном функционирование системы управления рисками на

данном направлении. Каждый банк должен выстроить свою стратегию по работе в этом направлении. Обозначим основные позиции, наличие в которых контрольных процедур поможет избежать большинства возникающих в процессе работы угроз. Они должны быть выделены, чтобы существовало четкое понимание их наличия и роли в системе. Можно предположить, что:

- банк имеет стратегию развития данного направления, адекватную масштабам его деятельности и имеющимся кадровым, техническим и технологическим ресурсам;
- банк выполняет все основные требования к организации его деятельности;
- банк разрабатывает внутреннюю нормативную базу на основании действующего законодательства и требований платежных систем, которая обозначает порядок совершения операций и взаимодействия подразделений на рассматриваемом направлении;
- квалификация сотрудников адекватна поставленным задачам;
- функциональные обязанности сотрудников распределены и закреплены соответствующими должностными инструкциями;
- конфликт интересов исключен;
- контроль за исполнением внутренних требований осуществляется на постоянной основе руководителями подразделений и/или такое право делегировано специально выделенным контролирующим сотрудникам/подразделениям;
- банк располагает достаточными технической и технологической базами, включающими контроль информационной безопасности.

Такая система управления рисками может основываться на следующих принципах:

- четкое разделение обязанностей между органами управления и должностными лицами при принятии решений,
- учет всех видов рисков, связанных с банковской деятельностью,
- обеспечение комплексного характера управления рисками Банка,
- обеспечение независимости подразделений, осуществляющих оценку и контроль рисков от подразделений, принимающих на себя риски,
- эффективная система отчетности по рискам, принимаемым на себя банком, на всех уровнях управления.

С организационной точки зрения система управления рисками включает в себя независимую службу риск-менеджмента (Управление рисками), а также коллегиальные органы (в том числе, Кредитный комитет). Ответственность за организацию и обеспечение контроля за функционированием системы управления рисками закреплена за Советом директоров Банка. По опыту ведущих банков по внедрению данной системы основными элементами системы управления операционными рисками Банка являются регулярные процедуры идентификации риска, оценки и мониторинга его величины, разработка и реализация мер по оптимизации структуры и объема принимаемых рисков. В Банке должна вестись база данных по операционным убыткам, должна быть разработана система ключевых индикаторов операционного риска, а также должна действовать методика количественной оценки данного вида риска. В практике управления операционными рисками Банк может опираться на следующие основные инструменты:

- применение процедур административного и финансового внутреннего контроля за организацией бизнес-процессов, деятельностью структурных подразделений и действиями отдельных сотрудников,
- применение принципов разделения и ограничений функций, полномочий и ответственности сотрудников, использования механизмов коллегиального принятия решений,
- страхование операционных рисков, связанных с профессиональной и хозяйственной деятельностью банка,
- автоматизация проведения банковских операций, использование внутрибанковских информационных систем,
- обеспечение информационной безопасности, контроль за доступом к информации, применение многоуровневой защиты информации,
- создание необходимых организационных и технических условий для обеспечения непрерывности финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций (на случай аварий, пожаров, терактов и других непредвиденных ситуаций),
- снижение операционных рисков Банка, связанных с отдельными бизнес-процессами, за счет их

проведения сторонними организациями (аутсорсинг),

- подбор сотрудников с учетом соответствия их профессионального и морального уровня занимаемым должностям, формирование кадрового резерва, реализация программ обучения персонала.

На основании отчетности, различной степени открытости пользователи могут определить, каким рискам подвержен банк, и сделать выводы о возможности заключения определенных сделок. Но в наибольшей степени это необходимо самому банку для достижения своих целей. Подобная работа не может носить отрывочный характер и приносить хорошие результаты. Должна быть создана система и выработана определенная стратегия риска, основные положения которой следующие:

- выявление факторов, увеличивающих и уменьшающих конкретный вид риска при осуществлении определенных банковских операций;
- анализ выявленных факторов с точки зрения силы воздействия на риск;
- оценка конкретного вида риска;
- установление оптимального уровня риска;
- анализ отдельных операций с точки зрения соответствия приемлемому уровню риска.
- разработка мероприятий по снижению риска.

Итак, чтобы снизить риски, нужно выполнять некоторые правила. А именно, никогда нельзя разглашать код безопасности своей карты даже сотрудникам банка. Это совершенно секретная информация, необходимая только владельцу. Нельзя хранить пин - код на видном месте. Лучше всего запомнить его и уничтожить. Очень важно пользоваться картой только самому и не давать ее другим лицам. Пользоваться и хранить банковскую карту нужно очень аккуратно, чтобы не повредить магнитную ленту, ее нельзя подвергать температурным, электромагнитным и другим воздействиям, которые могут привести к выходу её из строя. Соблюдая эти простые и понятные правила, можно обезопасить свои денежные средства и всегда спокойно пользоваться банковскими картами с минимальными рисками потери денежных средств, находящихся на счету. Российский рынок банковских карт находится в стадии интенсивного развития, а вместе с ним увеличиваются и объемы потерь по мошенническим операциям. Несмотря на существующие механизмы обеспечения безопасности банковских карт они, к сожалению, характеризуются своей разобщенностью и охватывают не все аспекты. В этой связи наиболее существенным принципом при построении системы управления рисками кредитной организации является ее комплексность [2].

Список литературы

1. Положение Банка России от 24.12.2004 № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием банковских карт».
2. Аляев, Д.А. Банковские риски при операциях с кредитными картами // Российское предпринимательство. – 2010г. -№ 9 Вып. 2 (167). - с. 99-104. Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/11088>
3. Лукьянов, С.О. Мошенничество с использованием банковских карт в России: современное состояние и виды защиты./ Вестник ТГЭУ.- 2012г.-№ 2.- с 117
4. Печалова, М.Ю. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке / Менеджмент в России и за рубежом. - 2001г. - № 1
5. Рогаткина, С.В. Риски использования пластиковой карты и их минимизация. - Режим доступа: <http://www.konf.2011.afurgi.ru>
6. Мошенничество с использованием банковских карт. / Материалы семинара. - Екатеринбург, - 2011г. - Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru.articles.1108>

ОФИЦИАЛЬНЫЕ РОССИЙСКИЕ МЕТОДИКИ ПО ФИНАНСОВОМУ АНАЛИЗУ, НАПРАВЛЕННОМУ НА ВЫЯВЛЕНИЕ ПРИЗНАКОВ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

Багрецов Н.Д., Рознина Н.В., Карпова М.В., Захарова М.И.

Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С.Мальцева

Важным направлением анализа финансового состояния предприятия является оценка риска его банкротства. В современных условиях хозяйствования для любого предприятия важно оценивать свою платежеспособность и определять степень угрозы банкротства или риска потери имеющейся финансовой устойчивости. Выделяют 6 официальных российских методик по финансовому анализу, направленному на

выявление признаков потенциального банкротства предприятия. Проведём оценку вероятности банкротства на примере ООО «Курганхиммаш».

1 Первым российским нормативным документом, связанным с анализом в этом направлении, явилось Постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», в котором для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий была утверждена система критериев, базирующихся на оценках текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами и способности к восстановлению (утрате) платежеспособности.

Конкретный порядок расчета показателей, образующих систему критериев для оценки степени удовлетворительности структуры баланса, установлен в Методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденных распоряжением Федерального управления от 12 августа 1994 г. № 31-р (далее - Распоряжение № 31 -р) [3]. В соответствии с этим документом применяются показатели, рассчитанные в Табл.1.

Таблица 1

Показатели характеризующие степень удовлетворительности структуры баланса

Показатель	Норматив	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициент текущей ликвидности	>2	1,61	2,60	2,36
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	>0,1	0,38	0,61	0,58
Коэффициент утраты платёжеспособности	=1	0,82	1,42	1,15

По результатам исследования было выявлено, что структура баланса является удовлетворительной, а предприятие платёжеспособным, так как на конец отчетных периодов ни один из двух рассмотренных коэффициентов (коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами) не составляет величину менее нижней границы установленного норматива, т.е. $K_{ТЛ} < 2$ или $K_{ОСС} < 0,1$.

Несмотря на то, что структура баланса является удовлетворительной необходимо проверить, не утратит ли предприятие свою платёжеспособность в ближайшей перспективе, равной трём месяцам. С этой целью рассчитывается коэффициент утраты платёжеспособности. Норматив для коэффициента утраты платёжеспособности ($K_{УП}$) установлен в размере, равном 1. Если $K_{УП} > 1$, то у предприятия есть реальная возможность сохранить свою платежеспособность; если же $K_{УП} < 1$, то у предприятия в ближайшее время имеется угроза утраты платежеспособности. Коэффициент утраты платёжеспособности больше нормативного значения в 2012 г. и 2013 г., это означает, что предприятие в ближайшие три месяца не утратит свою платёжеспособность.

Система критериев, установленная Распоряжением № 31-р, проста и вполне пригодна для экспресс-оценки риска утраты платежеспособности. В Распоряжении № 31-р указано, что если в результате расчетов устанавливается факт невозможности восстановления платежеспособности или ее утраты предприятием, необходимо принимать меры для восстановления платежеспособности. К их числу можно отнести: закрытие нерентабельных производств; взыскание дебиторской задолженности; продажу части имущества; уступку прав требований; исполнение обязательств предприятия его собственниками, т.е. учредителями (участниками), либо иными третьими лицами; увеличение уставного капитала за счет взносов учредителей (участников) и третьих лиц; размещение дополнительных акций; и т.д.

2 Действующей официальной методикой анализа финансового состояния предприятия (организации) с целью установления вероятности банкротства являются Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (далее - Правила № 367).

Правила № 367 в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» определяют принципы и условия проведения арбитражным управляющим финансового анализа, а также состав сведений, используемых арбитражным управляющим при его проведении. Арбитражный управляющий оценивает финансовое состояние должника на дату проведения анализа, его финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность, положение на товарных и иных рынках [3].

Финансовый анализ проводится арбитражным управляющим в следующих целях: для подготовки предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснования

целесообразности введения в отношении должника соответствующей процедуры банкротства; для определения возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов; для подготовки плана внешнего управления; для подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении процедуры финансового оздоровления (внешнего управления) и переходе к конкурсному производству; для подготовки предложения об обращении в суд с ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению [2].

В Правилах № 367 установлена система показателей (коэффициентов), характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия-должника. Установленная система показателей приведена в Табл. 2.

Таблица 2

Система показателей финансово-хозяйственной деятельности, используемая арбитражным управляющим при проведении финансового анализа предприятия-должника

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника			
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,05	0,003	0,01
Коэффициент текущей ликвидности	1,61	2,60	2,36
Показатель обеспеченности обязательств должника его активами	0,53	0,71	0,57
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	3,64	2,84	2,93
Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость должника			
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,51	0,68	0,64
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,38	0,61	0,58
Доля просроченной задолженности в пассивах	1,36	1,04	1,22
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,47	0,40	0,37
Коэффициенты, характеризующие деловую активность должника			
Рентабельность активов	1,16	-0,22	2,37
Норма чистой прибыли	0,71	-0,16	1,61

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, что в 2013 г. только 1% обязательств предприятия мог быть погашен немедленно. Значение данного показателя за анализируемый период сократилось на 0,04. Коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность предприятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств. Коэффициент текущей ликвидности в 2013 г. составил 2,36, что выше уровня 2011 г. на 0,75. Сумма активов, приходящаяся на единицу долга в 2013 г. составила 0,57, что выше уровня 2011 г. на 0,04 (показатель обеспеченности обязательств должника активами). Доля активов должника, обеспеченных собственными средствами составляла в 2013 г. 64%, что выше уровня 2011 г. на 51%.

Степень платежеспособности по текущим обязательствам определяет текущую платежеспособность, т.е. период возможного погашения предприятием текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки. Период возможного погашения предприятием текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки в 2013 г. составил почти 3 месяца, а в 2011 г. более 3 месяцев. Долю оборотных активов, обеспеченных собственными оборотными средствами в 2011 г. составила 0,38, в 2012 г. – 0,61, в 2013 г. 0,58 (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами).

Удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме пассивов за анализируемый период сократился на 0,14% и составил в 2013 г. 1,22%. Рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества предприятия, профессиональную квалификацию менеджмента. Значение данного показателя увеличилось за анализируемый период на 1,21% и составило в 2013 г. 2,37%. Уровень доходности деятельности организации (норма чистой прибыли) в 2011 г. составил 0,71%, в 2012 г. – (-0,16%), в 2013 г. – 1,61% (Табл.2).

Методика финансового анализа, изложенная в Правилах № 367, может применяться и предприятиями, в отношении которых не введена процедура банкротства.

3 Для выяснения вопроса о наличии (отсутствии) признаков фиктивного и (или) преднамеренного банкротства нужно руководствоваться системой показателей, содержащейся во Временных правилах проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 12 декабря 2004 г. № 855. Эти временные правила заменили собой

действующие до 2005 г. Методические рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства, утвержденные распоряжением ФСФО от 08 октября 1999 г. № 33-р. Однако учтем, что распоряжение № 33-р является действующим в части, не противоречащей вышеуказанному Постановлению Правительства № 855 [3].

4 Минэкономразвития РФ в Приказе от 21 апреля 2006 г. № 104 утвердило Методику проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций (далее - Приказ № 104). Целью проведения такого учета и анализа является оценка платежеспособности и выявление фактов ухудшения платежеспособности и возникновения угрозы банкротства [1].

Для реализации этой цели Минэкономразвития РФ предложило изложенную в таблице 3 группировку предприятий по степени угрозы банкротства, критерии для отнесения их к определенной группе, а также показатели, по которым определяется наличие признаков банкротства.

Таблица 3

Методика анализа финансового состояния стратегических предприятий и организаций с целью определения признаков угрозы банкротства

Группировка предприятий по степени угрозы банкротства	Показатели, определяющие наличие признаков банкротства, и порядок их расчета	Критерии отнесения предприятия к соответствующей группе по степени угрозы банкротства
<p>Группа 1: - платежеспособные предприятия, имеющие возможность в установленный срок и в полном объеме рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет своей текущей хозяйственной деятельности или за счет своего ликвидного имущества.</p> <p>Группа 2: - предприятия, не имеющие достаточных финансовых ресурсов для обеспечения своей платежеспособности.</p> <p>Группа 3: предприятия, имеющие признаки банкротства, установленные Федеральным законом от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» для стратегических предприятий</p> <p>Группа 4: - предприятия, у которых имеется непосредственная угроза возбуждения дела о банкротстве.</p> <p>Группа 5: - предприятия, в отношении которых арбитражным судом принято к рассмотрению заявление о признании их банкротом.</p>	<p>1. Степень платежеспособности по текущим обязательствам (Спс)= ТО/Вм где ТО - текущие обязательства, рассчитываемые по бухгалтерскому балансу следующим образом: краткосрочные обязательства - доходы будущих периодов - оценочные обязательства; Вм - среднемесячная выручка, рассчитываемая по отчету о прибылях и убытках как отношение выручки к количеству месяцев в отчетном периоде.</p> <p>Критическое значение для Спс < 6 мес.</p> <p>2. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл): Ктл = Ал/ТО где Ал - ликвидные активы, рассчитываемые по бухгалтерскому балансу и приложениям к нему как сумма денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, товаров отгруженных, готовой продукции, товаров для перепродажи, краткосрочной дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.</p> <p>Критическое значение для Ктл > 1</p>	<p>1. Если Спс < 6 мес. и (или) Ктл > 1, предприятие относится к группе 1.</p> <p>2. Если Спс > 6 мес. и одновременно Ктл < 1, предприятие относится к группе 2.</p> <p>3. Отнесение к группам 3-5 осуществляется на основании сведений о событиях и обстоятельствах, которые увеличивают риск несостоятельности, т.е.:</p> <p>а) если имеется просроченная более 6-ти мес. задолженность по денежным обязательствам и (или) уплате обязательных платежей, предприятие относится к группе 3;</p> <p>б) если в отношении предприятия приняты решения налогового (таможенного) органа о взыскании задолженности за счет имущества или кредиторами направлен (предъявлен к исполнению) исполнительный документ в службу судебных приставов в случае, если требования к предприятию составляют не менее 500 000 р., то предприятие относится к группе 4;</p> <p>в) если в отношении предприятия в арбитражный суд подано заявление о признании его банкротом или арбитражным судом введена процедура банкротства, оно относится к группе 5</p>

Если у предприятия существуют признаки, по которым оно может быть отнесено более чем к одной группе, то оно относится к группе с большим порядковым номером

Методика, содержащаяся в Приказе № 104, может быть с определенными поправками использована в целях определения угрозы банкротства любой коммерческой фирмы. Воспользовавшись данной методикой для определения угрозы банкротства для ООО «Курганхиммаш» (показатели коэффициент текущей ликвидности, степень платежеспособности по текущим обязательствам рассчитаны в предыдущей таблице) были получены следующие результаты: степень платежеспособности по текущим обязательствам < 6 мес., а коэффициент текущей ликвидности > 1 - предприятие относится к группе 1, т.е. платежеспособное предприятие, имеющее возможность в установленный срок и в полном объеме рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет своей текущей хозяйственной деятельности или за счет своего ликвидного имущества.

5 Минпромэнерго РФ и Минэкономразвития РФ в целях реализации мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) предприятий и организаций Приказом от 25 апреля 2007 г. № 57/134 утвердили Методические рекомендации по составлению плана (программы) финансового оздоровления. Такой план подготавливается предприятием для предоставления в федеральные органы исполнительной власти в соответствии с действующими нормативными правовыми актами. В нем должны содержаться перечень, экономическое обоснование и сроки исполнения мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния и предотвращение банкротства предприятия. В план рекомендуется включать следующие разделы: резюме плана финансового оздоровления; общие сведения об организации; сведения о текущей деятельности организации; анализ текущего финансового состояния организации; план мероприятий по финансовому оздоровлению организации; приложения к плану финансового оздоровления [3].

При этом в разделе «Анализ текущего финансового состояния организации» рекомендуется проводить за период, составляющий не менее 3 лет:

- анализ активов и пассивов организации, при котором особое внимание обращается на выявление причин изменения отдельных статей баланса на величину, превышающую 10%, а также причин возникновения просроченной кредиторской задолженности;
- анализ финансовых результатов, предусматривающий анализ структуры доходов и расходов, при котором должны быть выявлены причины изменения отдельных статей доходов и расходов на величину, превышающую 10%. При убыточной деятельности рекомендуется производить расчет точки безубыточности;
- анализ по системе коэффициентов, характеризующих финансово- хозяйственную деятельность, включающий: коэффициенты (показатели), установленные в Постановлении Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 (см. таблицу 2); чистые активы; удельный вес себестоимости в общем объеме выручки; рентабельность продаж, рассчитываемая отношением прибыли от продаж к выручке, полученной в отчетном году.

Таблица 4

Оценка коэффициентов, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Чистые активы, тыс.р.	618142	793743	824197
Удельный вес себестоимости в общем объеме выручки, %	82,31	80,70	79,88
Рентабельность продаж, %	4,89	4,03	4,63

Проанализировав данные Табл. 4 можно отметить, что текущее финансовое состояние организации не имеет риска банкротства.

В план мероприятий по финансовому оздоровлению организации рекомендуется включать:

- проект графика погашения задолженности по налогам, сборам, начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом, а также страховым взносам перед государственными внебюджетными фондами (при ее наличии) с обоснованием возможности обеспечения его выполнения и указанием источника выплат реструктурированной задолженности и оценку изменения результатов деятельности организации и платежеспособности в случае предоставления реструктуризации в соответствии с проектом графика погашения задолженности;
- цели и перечень мероприятий по финансовому оздоровлению, в том числе согласованный перечень мероприятий, принимаемый акционерами (участниками) организации, кредиторами, федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими единую государственную политику в соответствующей отрасли

экономики, и третьими лицами (при наличии таковых), с указанием необходимых финансовых, материальных и трудовых ресурсов для их выполнения, и планируемые источники финансирования данных мероприятий, а также оценку изменения результатов деятельности организации и платежеспособности в случае реализации указанных мероприятий;

– описание системы контроля организации за выполнением мероприятий, предусмотренных планом финансового оздоровления, и анализом возможности финансового оздоровления и реализации альтернативных мероприятий в случае невыполнения ключевых мероприятий, предусмотренных планом финансового оздоровления;

– прогнозные финансовые показатели, в том числе промежуточные, характеризующие результаты выполнения мероприятий, предусмотренных планом финансового оздоровления (рекомендуется использовать коэффициенты и показатели, которые применялись в разделе «Анализ текущего финансового состояния организации»), а также прогноз денежных потоков организации, который базируется на прогнозных финансовых результатах выполнения мероприятий по финансовому оздоровлению.

Рассмотренные Методические рекомендации можно принимать во внимание при экономическом анализе любого предприятия, как на этапе оценки его финансовой устойчивости, так и на этапе разработки плана мероприятий (системы управленческих решений) по его финансовому оздоровлению и предотвращению угрозы банкротства.

Новым документом в области методов установления угрозы банкротства является Приказ Минэкономразвития РФ от 18 апреля 2011 г. № 175, которым утверждена Методика проведения анализа финансового состояния заинтересованного лица в целях установления угрозы возникновения признаков его несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты этим лицом налога, представленная в таблице 5 (далее - Методика). Необходимость разработки такой Методики продиктована п. 5.1 ст. 64 (в ред. Федерального закона от 27 июля 2010 г. № 229-ФЗ) части 1 Налогового кодекса РФ [3].

Таблица 5

Методика проведения анализа финансового состояния организации в целях установления угрозы возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налогов

Показатели, рассчитываемые по данным бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату и их применение для оценки угрозы банкротства	Порядок расчета показателей и примечания
I. Степень платежеспособности по текущим обязательствам в месяцах (Спс)	$\text{Спс} = (\text{КО} - \text{ДБП}) / \text{ВМ}$ <p>где КО - краткосрочные обязательства; ДБП - доходы будущих периодов; Вм - среднемесячная выручка.</p>
II. Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	$\text{Ктл} = \text{ОА} / (\text{КО} - \text{ДБП})$ <p>где ОА - оборотные активы.</p>
Если: а) $\text{Спс} < 3$ мес. и (или) $\text{Ктл} > 1$, то у организации отсутствует угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налога;	для стратегических организаций и субъектов естественных монополий $\text{Спс} < 6$ мес.
б) $\text{Спс} > 3$ мес. и одновременно $\text{Ктл} < 1$, то анализируются дополнительно следующие показатели: 1) сумма налога, на которую возможно предоставление отсрочки или рассрочки (Нор); 2) сумма краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности (ЗСКЗ); 3) сумма ЗСКЗ без учета Нор (ЗСКЗН); 4) чистая прибыль отчетного периода (ЧП); 5) поступления денежных средств на счета в банках (ДС) за 3-мес. период (6-мес. - для стратегических организаций и субъектов естественных монополий).	для стратегических организаций и субъектов естественных монополий $\text{Спс} > 6$ мес. $\text{ЗСКЗ} = \text{ЗС} + \text{КЗ},$ <p>где ЗС - краткосрочные заемные средства (кредиты и займы); КЗ - краткосрочная кредиторская задолженность. $\text{ЗСКЗН} = \text{ЗСКЗ} - \text{Нор}.$ <p>Учитываются поступления ДС за 3-мес. (6-мес.) период, предшествующий подаче заявления о предоставлении отсрочки или рассрочки налога (налогов)</p></p>

<p>Если:</p> <p>а) выполняется одно из следующих условий: $ДС \geq ЗСКЗ$; $ДС < ЗСКЗ$, но $ДС \geq ЗСКЗН$ и при этом имеется ЧП; $ДС < ЗСКЗН$, то у организации отсутствует угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налога;</p> <p>б) в остальных случаях, т.е. если не выполняется ни одно из вышеприведенных условий, у организации имеется угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты</p>	
---	--

Представляется, что эта своеобразная система критериев для оценки потенциального банкротства, приведенная в Методике, может быть использована (с небольшими коррективами) и в отношении организаций, не претендующих на отсрочку (рассрочку) по уплате налогов.

По результатам проведенного анализа было выявлено, что степень платежеспособности по текущим обязательствам в месяцах за последние два анализируемых года меньше 3 мес., а коэффициент текущей ликвидности больше 1 следовательно у организации отсутствует угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) в случае единовременной уплаты ею налога и необходимость расчёта остальных показателей отсутствует.

Произведенный краткий обзор нормативных документов, связанных в той или иной степени с оценкой риска возникновения банкротства, показал их многообразие и возможность, несмотря на некоторую «громоздкость», их практического применения, но, к сожалению, отразил и серьезную несогласованность позиций различных органов исполнительной власти в рассматриваемом направлении финансового анализа, как в части применяемой системы показателей, так и в части способа их расчета и оценки полученных результатов.

Список литературы

1. Воронина В.М. Антикризисная диагностика // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. - №5 - С. 18 - 22.
2. Гибизов Н. Г. Сравнительная характеристика методов определения риска банкротства предприятия. Агрегирование полученных данных с помощью модели нечетких множеств // Молодой ученый. - 2012. - №5. - С. 141-144.
3. Методы оценки вероятности банкротства предприятия : учеб. пособие / И.И. Мазурова, Н.П. Белозерова, Т.М. Леонова, М.М. Подшивалова. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. - 53 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Жужгина И.А., Дли С.М.

Филиал ФГБОУ ВПО «НИУ МЭИ», г.Смоленск

В современных условиях ведения бизнеса на первый план выходит необходимость организаций адаптироваться к изменяющейся внешней среде. Для получения определенной прибыли или обеспечения стратегии долгосрочного выживания перед организациями рано или поздно встает вопрос о расширении, приобретении нового оборудования или замене старого. При недостатке собственных средств для решения данной задачи существует два наиболее популярных источника финансирования – финансовый кредит и лизинг.

Определение лизинга дается в Федеральном Законе «О лизинге»: «лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга; договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем» [1]. Следует подчеркнуть, что получение средств по лизингу выгодно в основном за счет налоговых преимуществ и

возможностью использования коэффициента ускоренной амортизации. При этом оборотный капитал расходуется только на лизинговые платежи, ликвидность оборотных средств и соотношение собственных и оборотных средств не изменяются.

В настоящее время лизинг считается одним из наиболее прогрессивных способов финансирования предпринимательской деятельности, обладающим возможностью предоставить организациям доступ к самым передовым технологиям производства и оборудованию. В ведущих странах мира лизинговые операции составляют до трети совокупного объема инвестиций, а их объем каждый год увеличивается в среднем на 10-12%. Однако в России данный показатель остается крайне небольшим (менее 6%). При этом определенные виды лизинговых операций находятся на начальном этапе развития, либо не используются в достаточной мере: так, лизинг практически не используется при покупке недвижимости, не применяются возвратный и оперативный виды лизинга.

Длительное время развитие лизинга в России протекало в крайней степени слабо. Данный факт обуславливается тем, что основой лизинга являются крупные капиталовложения и инвестиции, которые могут предоставляться иностранными и очень немногими русскими инвесторами, которые чаще всего неохотно участвуют в лизинговых сделках, считая Россию в целом нестабильной страной, непривлекательной для инвестиционной деятельности. Поэтому сегодняшнее состояние лизинга в России можно назвать начальной стадией развития, что предоставляет лизинговым компаниям, способным обеспечить техническое обслуживание и весь сопутствующий сервис предмета лизинга, неплохие перспективы развития.

На сегодняшний момент ситуация в целом улучшается. Так, темп роста объема сделок по лизингу увеличиваются ежегодно. Среднее значение данного показателя за период 2003-2011 г.г. составил 149,5%, что в значительной мере превышает темп роста ВВП (104,7%) и темп роста инвестиций в основной капитал (122,3%) [2]. Данные показатели в полной мере доказывают, что лизинговая отрасль является привлекательной и имеет все перспективы дальнейшего развития.

Несмотря на вышесказанное, лизинговый бизнес осуществляется в сложных условиях. В первую очередь это связано с низкой кредитоспособностью организаций и сложностью получения долгосрочных кредитов, необходимых для открытия лизинговых фирм. К факторам, замедляющим развитие лизинга, также можно отнести нехватку стартового капитала, неразвитость инфраструктуры лизингового рынка (дефицит консультационных и юридических услуг в частности), недостаток высококвалифицированных кадров, неблагоприятный налоговый режим. Говоря в целом, масштаб лизинговых операций не отвечает реальной потребности. Так, лизинг российских воздушных судов мог бы позволить российским компаниям к 2017 году обновить парк самолетов на 95%. В пользу данного аргумента говорит и высокая степень износа основных фондов в России (47,1% на 2011 год), что свидетельствует об огромном потенциале развития отрасли лизинга. Однако доля лизинга в российском ВВП составила всего 0,81% [3].

К основным объективным проблемам лизинговой деятельности на современном этапе можно отнести:

- недостаточное количество лизинговых компаний, функционирующих на российском рынке;
- высокий процент ставок по кредиту;
- нехватка стартового капитала и финансовая несостоятельность лизинговых компаний, зависящих от банка-учредителя, и по сути использующихся только как форма кредитования;
- непонимание сущности лизинга как потенциальными лизингополучателями, так и лизингодателями;
- неблагоприятные условия таможенного, валютного и налогового законодательства, не дающее возможность в короткие сроки вернуть предмет лизинга обратно при расторжении договора, что заставляет лизингодателя идти на ужесточение требований по обеспечению сделки;
- недостаточность финансовых вложений государства в лизинговый рынок;
- недостаточное развитие инфраструктуры лизингового рынка, включающей в себя лизинговые компании, фирмы, оказывающие консалтинговые услуги, средства информационного обеспечения о предложении лизинговых услуг.

Для решения указанных проблем, как представляется, целесообразно реализовать следующие мероприятия:

1. Предоставление налоговых льгот создаваемым и функционирующим лизинговым компаниям, работающим в первую очередь на рынке лизинга высокотехнологического производственного оборудования.
2. Более широкое использование процедуры создания лизинговых компаний непосредственно при организациях, производящих предметы лизинга. Это позволит лизинговой компании реализовать весь

комплекс услуг по доставке, обслуживанию, замене оборудования и транспортных средств, предоставляемых в лизинг.

3. Создание эффективной информационной среды, способствующей популяризации и распространению сведений о юридических и финансовых основах различных видов лизинга, включающей единую информационную базу данных об отечественных и зарубежных лизингодателях.
4. Использование указанной информационной системы органами государственного таможенного контроля для повышения прозрачности и оперативности операций, осуществляемых при расторжении договора лизинга.
5. Формирование государственно-частных партнерств, учредителями которых могут выступать производители оборудования и транспортных средств, крупные лизингополучатели и их ассоциации, что позволит обеспечить более широкое участие средств государственного бюджета и снизить риски невозврата инвестиций.

Указанные предложения могут быть реализованы в рамках федеральной программы по развитию лизинговых операций в Российской Федерации, которая позволила бы в значительной степени активизировать процессы обновления основных фондов промышленности и транспорта.

Говоря в целом, на сегодняшний день в России началось формирование некоторых позитивных условий для развития лизинга в области законодательной, правовой и методической базы. Наряду с этим увеличиваются потребности российской организации в скорейшем обновлении технических средств производства для выпуска конкурентоспособной продукции. По прогнозам экспертов масштабы лизинговых операций должны существенно возрасти в ближайшем будущем, что позволит лизингу занять прочные позиции среди источников финансирования.

Список литературы

1. Консультант плюс [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/online/> (дата обращения: 22.02.14)
2. Просветов Г.Н. Лизинг. Задачи и решения. М.: Альфа-Пресс, 2010. 160 с.
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 02.03.2014)

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Ануфриев С.С.

ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», г.Сыктывкар

Комплекс мероприятий по повышению качества управления общественными финансами через реализацию концепции повышения эффективности бюджетных расходов представляет собой систему использования бюджетных ресурсов, основанную на критериях эффективности осуществляемых затрат. Такой подход лежит в основе реализуемой в рамках бюджетной реформы системы бюджетирования, ориентированного на результат или программно-целевого бюджетирования, провозглашенной в качестве центрального инструмента реализации реформы.

Современная система бюджетного планирования по обеспечению эффективности бюджетных расходов, используемая в Российской Федерации, во многом повторяет модель США.

Анализ опыта США по внедрению бюджетирования, ориентированного на результат, позволяет сделать следующие выводы:

1. Программно-целевое бюджетирование – это средство повышения эффективности государственных расходов в условиях, когда большая часть национального дохода перераспределяется государством. Международный опыт свидетельствует о том, что повысить эффективность государственных расходов, не затрагивая при этом бюджетный процесс, невозможно.

2. Хотя повышение эффективности государственных расходов важно как в периоды благополучного развития экономики, так и в периоды финансовых трудностей, опыт стран, применявших программно-целевое бюджетирование, в частности, опыт США показывает, что решиться на использование программно-целевого

бюджетирования легче в периоды финансовых трудностей, когда размеры дефицита государственного бюджета принимают угрожающие масштабы.

3. Все основные приемы программно-целевого бюджетирования основаны на управленческих принципах частного бизнеса (формулировка миссии и стратегий, бюджетирование от нуля, применение метода учета по начислению, использование индикаторов социальной и экономической и эффективности как аналогов результатов хозяйственной деятельности, учет рисков и др.). Таким образом, переход на программно-целевое бюджетирование требует одновременного реформирования принципов управления в государственном секторе – переход от административных методов к использованию хозяйственной деятельности, высокий уровень самостоятельности и ответственности участников бюджетного процесса.

4. Внедрение инструментов частного бизнеса в деятельность государства, в том числе в бюджетный процесс, сопряжено с большими трудностями. Во-первых, масштабы деятельности государственных министерств и ведомств несопоставимы с масштабами деятельности даже самых крупных фирм; во-вторых, мотивация чиновников отличается от мотивации менеджеров частных компаний; в-третьих, у государственных учреждений отсутствует универсальный индикатор результатов работы, который имеется у частных фирм. В связи с этим для них приходится разрабатывать различные искусственные заменители такого показателя, с необходимостью учета бюджетного цикла, с изменением законодательства и др.

5. Указанные трудности могут стать серьезным препятствием на пути одновременного внедрения программно-целевого бюджетирования во всех министерствах и ведомствах одновременно, если государственный аппарат громоздок, расходные полномочия нечетко разграничены между уровнями власти, а бюджетный процесс плохо скоординирован. В подобных случаях целесообразно поэтапное внедрение программно-целевого бюджетирования, перевод на него отдельных «пилотных» министерств и ведомств, адаптация новых технологий к существующей бюджетной практике с последующим распространением полученного опыта на остальные министерства.

6. В тех странах, где последовательно реализуются принципы программно-целевого бюджетирования, правительство получает эффективный инструмент распределения ресурсов по видам услуг, которые государство обязуется предоставить своим гражданам.

В работах И. Лакатоса и Т. Куна под бюджетированием понимается процесс формирования непрерывной системы финансирования социально-экономических программ, основанный на реализации функций планирования, учёта и контроля расходных средств, направленных на достижение финансового результата. Соответственно, в основе применения системы бюджетирования, ориентированного на результат, заложен принцип программирования. Этот принцип характеризует масштаб применения на каждом уровне бюджетного регулирования механизмов распределения бюджетных ресурсов и достижения целевых заданных результатов реализации комплексных мероприятий социально-экономического развития.

Анализ исследований, отражающих особенности бюджетирования, ориентированного на результат, показал, что не существует единой терминологии, как не существует и единого подхода к его внедрению. Обобщая научные взгляды авторов, под бюджетированием, ориентированным на результат, справедливо понимать комплекс взаимосвязанных элементов, реализация которых субъектами бюджетного регулирования обеспечивает достижение в пределах установленных объемов бюджетных ресурсов запланированных результатов, отражающих приоритеты социально-экономической политики, в том числе развития территорий.

Уважая мнения и позиции большинства авторов по вопросу интерпретации совокупности механизмов применяемых в рамках системы бюджетирования, ориентированного на результат как инструмента достижения долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы Российской Федерации, считаем, что бюджетирование, ориентированное на результат (программно-целевое бюджетирование) в первую очередь предполагает реализацию задач по обеспечению качества бюджетных услуг через развитие новых форм их организации и финансирования, а так же совершенствования системы закупок путем формирования и внедрения контрактной системы в практику управления государственными и муниципальными закупками.

Принятие программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 и внесение необходимых изменений в бюджетное и гражданское законодательство по вопросам совершенствования полномочий и правового положения участников бюджетных отношений создало новый импульс по развитию и осуществлению концепции повышения эффективности управления общественными финансами. Внедрение в практику управления бюджетными расходами эффективных методов распоряжения ресурсами возможно при условии применения принципа программно-целевого планирования, предусматривающего инструменты директивно-индикативного регулирования.

Центральным инструментом повышения эффективности бюджетных расходов как составной части эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления является разработка и применение в практике бюджетного планирования государственных программ.

Немаловажным остается вопрос совершенствования системы предоставления бюджетных услуг посредством разработки и утверждения государственных (муниципальных) заданий.

Система бюджетных учреждений, существовавшая и функционирующая в отрыве от современных подходов к развитию государственного управления и принципов оптимальности и достаточности оказания государственных услуг, не отвечала условиям повышения качества и эффективности реализуемых мероприятий. Первая волна реструктуризации бюджетных учреждений при принятии соответствующих решений показала недостаточность масштаба реализации данной задачи реформирования в вертикальном срезе управления, частично затронув в основном региональный уровень управления, либо носила характер не всегда объективной оценки возможностей реорганизуемых учреждений в части реализации ими установленных мероприятий и достижения заданных результатов.

Планирование расходов на содержание подведомственной бюджетной сети до недавнего времени осуществлялось исходя не из объемов оказываемых ими услуг, а необходимости содержания существующих мощностей. Планирование бюджетных ассигнований осуществлялось по большей части методом индексации существующих расходов, сохраняя их структуру в неизменном виде. В результате вопрос повышения качества государственных (муниципальных) услуг и дальнейшая оптимизация бюджетных расходов на их обеспечение, при условии достижения объективной эффективности бюджетных услуг, становится базовым при рассмотрении методов реформирования системы предоставления бюджетных услуг.

Таким образом, реформирование методов управления бюджетными расходами предполагает реализацию приоритетных мероприятий по повышению эффективности расходов включающих: полномасштабное внедрение программно-целевого принципа организации деятельности органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, учреждений социальной сферы и, соответственно, программных бюджетов на всех уровнях управления, проведение реструктуризации типов бюджетных учреждений, предусматривающих развитие форм и методов финансирования и предоставления бюджетных услуг, а так же совершенствование порядка, форм и принципов осуществления бюджетных закупок. При этом программы, задания методы их реализации и планируемые итоги должны быть тесно увязаны с прогнозом социально-экономического развития региона, муниципалитета, с планами модернизации тех сфер и отраслей, в которых они будут осуществляться. Принципиально важно, чтобы государственные программы не только учитывали текущее положение дел в экономике и социальной сфере, но и работали на перспективу, отражая долгосрочные прогнозы и тенденции.

Список литературы

1. О программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года: Пост. Пр-ва РФ от 15.08.2001 № 584 // Собрание законодательства РФ. –2001. –№34. –Ст.3503;
2. О мерах по повышению результативности бюджетных расходов: Пост. Пр-ва РФ от 22.05.2004 № 249 // Собрание законодательства РФ. –2004. –№22. –Ст.2180.
3. Программа Правительства Российской Федерации повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года: Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 №1101-р // Собрание законодательства РФ. –2010. –№28. –Ст.3720.
4. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ / И. Лакатос, Т.Кун // Структура научных революций. -М.: АСТ, 2002. –С.53.

РЫНОК КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Курбанова А. А., Данченко Е.А.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Примером проблем в области кредитования может послужить ситуация сложившаяся в Европе. Так, в период 2007- 2012 гг. возник кризис, который продемонстрировал уязвимость банковского сектора к негативным факторам возникающих на рынке банковских продуктов.

Формирование современного европейского долгового кризиса стало возможным посредством параллельного скопления ряда сложных факторов. Наиболее очевидными из них стали: глобализация

финансового рынка и доступность кредитов в течение периода времени с 2002 по 2008 гг., которая привела к выдаче значительного количества кредитов с высоким уровнем риска.

Акцентируем внимание на ключевом, по нашему мнению, факторе развития кризиса – доступность кредитов в период времени высокого экономического развития с начала 2000-х гг.

Высокая конкурентная среда, характеризующаяся отсутствием адекватной оценки кредитоспособности заемщиков, привела к значительному росту объемов необеспеченных кредитных денег, характеризующихся высоким уровнем риска, особенно в таких странах Еврозоны, как Греция, Испания и Кипр. За последние 7 лет сложилась тенденция преобладания объемов кредитования над объемом предоставляемых товаров и услуг. Так, например, на Кипре с 2004 по 2011гг. отношение выданных кредитов к уровню ВВП выросло в 1,75 раза, с 224,2% до 330,13% соответственно. В отношении Испании и Греции рост составил 1,64% и 1,60 % соответственно. Данные тенденции указывают на активное размещение свободных денежных средств, которое в последствии должно было привести к активному росту экономики, однако привело к тому, что неправильная оценка кредитоспособности заемщиков повлекла за собой ряд банкротств. Цепная реакция генерировала огромные потери финансового, и банковского сектора, в частности.

Акцентируя внимание на данном факторе, стоит отметить важную роль рынка банковских продуктов в формировании устойчивости финансовой системы и, частности, банковского сектора. Анализируя банковскую систему России и пути формирования ее устойчивого развития, стоит проанализировать уровень кредитования и возможность возникновения кризисных явлений аналогичных Европейским. Последние годы в банковской системе России наблюдается рост кредитного портфеля физических лиц. (Рисунок 1)

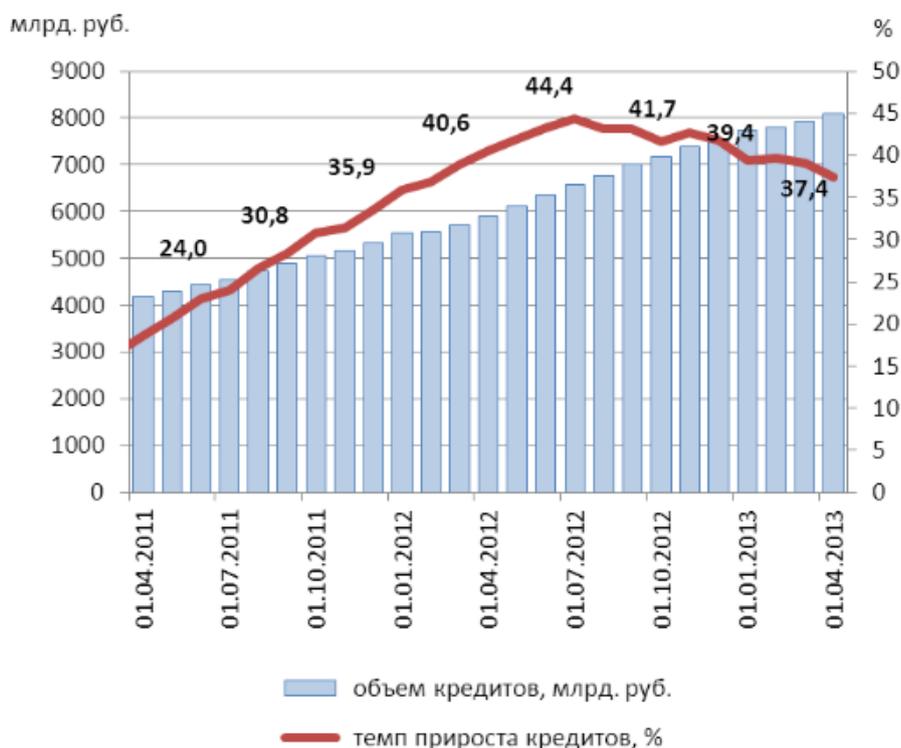


Рис.1. Объем и годовой темп прироста кредитного портфеля физических лиц за 2011-2013 годах. [5]

Как видно на рисунке объемы кредитования физических лиц выросло в два раза за период с 2011 по 2013 год. Интерес банков разместить привлеченные денежные средства приводит к росту некачественных кредитов, которые в свою очередь становятся причинами просрочки платежей по кредитам или прекращения платежей, направленных на выплату долга.

В период кризиса 2007-2008 г. банки были вынуждены сокращать кредитование физических лиц, однако сразу после стабилизации ситуации на мировых рынках банки возобновили выдачу кредитов населению, что отчетливо прослеживается на Рисунке 2.



Рис.2. Темпы прироста кредитного портфеля банка и доходов населения. (в % к предыдущему году) [5]

Однако стоит отметить, что доходы населения при этом остались на том же уровне, что может отрицательно сказаться в будущем, а именно, ростом задолженности физических лиц перед кредиторами и возникновения кризиса, связанного с невозможностью банков отвечать по своим обязательствам из-за просроченной задолженности.

Рост потребительского кредитования, не обеспеченный ростом доходов населения, уже в среднесрочной перспективе может генерировать плохие кредиты. [4] Таким образом, в случаях продолжения подобной финансовой политики, проводимой финансовыми институтами на рынке банковских услуг можно спрогнозировать повторение ситуации, которая спровоцировала кризис во многих странах Европы.

Построение инновационных механизмов предоставления банковских продуктов с целью минимизировать риски, специфичные для банковской деятельности является приоритетным направлением развития всей банковской системы. Для построения подобных механизмов, необходимо уже сейчас рассмотреть инновационное для нашей страны направление взаимодействия между клиентом и финансовым институтом – исламский банкнинг. Не смотря на произошедший финансовый кризис, исламская модель банковского рынка продемонстрировала устойчивость к финансовым кризисам и позволяет повысить устойчивость, как совокупного банковского сектора, так и экономической системы страны в целом.

Активная модернизация банковских продуктов на основе исламской модели прослеживается в Великобритании. Данное обстоятельство объясняется тем, что в течение кризиса большое количество финансовых институтов продемонстрировали негативные финансовые результаты, обусловленные активными высокодоходными и рисковыми операциями на ипотечном рынке и рынке производных финансовых инструментов.

Модифицируя банковские продукты на основе исламского банкнинга, банки Великобритании стремятся минимизировать свои риски за счет совершенствования процедуры взаимодействия с клиентами на основе принципа разделения рисков с клиентом. Так, например, Исламский банк Великобритании предлагает собственный план по приобретению клиентом недвижимости по схеме «купля-аренда». План основан на совместном владении и сдаче в аренду: банк и клиент совместно приобретают недвижимость, по мере погашения ежемесячных платежей доля клиента в объекте растет, при этом он продолжает платить банку арендную плату за долю, принадлежащую банку, пока постепенно не выплатит всю стоимость объекта и не станет единственным его владельцем.

Многие аналитики отражают заинтересованность банкиров Соединенного Королевства в развитии альтернативных видов банковских продуктов наряду с традиционными, что в свою очередь способствует привлечению новых клиентов.

Также стоит отметить, набирающий во многих странах вид банковских услуг, основанный на формировании партнерских отношений между банком и клиентом. Банк и клиент оговаривают совместное

участие в реализации какого-либо бизнес-плана (инвестиционного проекта) и совместное финансирование данного плана. Прибыль (или убытки) делится в оговоренных заранее пропорциях, соответствующих долям участия партнерстве.

Преимущества использования исламских инструментов и успешная реализация проектов с использованием таких инструментов говорит о том, что исламский банк с его акцентом на реальный сектор экономики, а не спекулятивную деятельность, обладает хорошими перспективами на российском рынке и может стать достойной альтернативой традиционным банковским продуктам.

Практика последних лет показывает, что именно такая система оказалась наиболее устойчивой к кризисным явлениям в экономике, так как вовлеченность банков в бизнес - проекты клиентов позволила избежать убытков, характерных для традиционной банковской деятельности.

Список литературы

1. Данченко Е.А. Перспективы внедрения «исламских окон» в банковскую систему России. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2011. № 12-2. С. 50-55.
2. Данченко Е.А., Панченко Н.О. Трансформация рынка банковских продуктов с целью обеспечения устойчивости банковской системы России. Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2014. № 17. С. 227-233.
3. Семенюта О.Г., Данченко Е.А., Панченко Н.О. Рынок банковских продуктов как фактор устойчивости банковской системы. Финансы и кредит. 2014. № 2. С. 2-9.
4. Официальный сайт Ассоциации российских банков URL: arb.ru
5. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации URL: www.cbr.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА С ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОРОГ В СУБЪЕКТАХ РФ

Лисиченко А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Одной из последних тенденций в реформировании государственной политики управления экономикой стало развитие долгосрочного и среднесрочного планирования развития экономики. Примером этого является переход на формирование трехлетних государственных бюджетов, переход на программно-ориентированный бюджет, разработка программного документа «Стратегии 2020» и формирование пула долгосрочных целевых программ на десятилетний период. В связи с принятием Федеральной целевой программы «Развития транспортной системы России 2010-2019гг.», амбициозной в части строительства новых объектов инфраструктуры, перед субъектами Российской Федерации возникает необходимость значительного увеличения расходов на финансирование расширения дорожной сети и ее глубокой реконструкции. И в силу того, что основным источником финансирования являются средства государства, полученные преимущественно из налоговых источников, то вопрос касается необходимости совершенствования налоговых источников финансирования дорожной сети.

Проблема недостатка обеспеченности поступлениями от автовладельцев – пользователей дорог – расходов на поддержание качества дорожного полотна и развития дорожной инфраструктур является актуальной для всех регионов страны, вне зависимости от развитости дорожной сети и владельцев автотранспортных средств. Примером может являться Москва – один из крупных транспортных узлов нашей страны и регион с наибольшим количеством автовладельцев.

Исполнение дорожного фонда г. Москвы в 2012г. характеризуется следующими показателями:

Таблица 1

Показатели дорожного фонда г. Москвы. Источник: Департамента экономической политики и развития города Москвы

	Факт, млн. руб.	Доля, %
Объем ассигнований Дорожного фонда города Москвы	100 959,30	100%

Акцизы на автомобильное топливо, подлежащие зачислению в бюджет субъект города Москвы	12 746,20	13%
Транспортный налог	8 485,90	8%
Другие источники (общие доходы города Москвы)	79 727,20	79%
Объемы финансирования из Дорожного фонда города Москвы по основным направлениям расходования	100 959,30	100%
Капитальный ремонт, ремонт и содержание автомобильных дорог общего пользования регионального значения и искусственных сооружений на них	37 869,60	38%
Строительство и реконструкция автомобильных дорог общего пользования регионального значения и искусственных сооружений на них	48 970,70	49%
Обеспечение транспортной безопасности объектов автомобильного транспорта и дорожного хозяйства	334,2	0%
Содержание подведомственных государственных учреждений, осуществляющих управление дорожным хозяйством	4 660,30	5%
Осуществление иных мероприятий в отношении автомобильных дорог общего пользования, финансируемых за счет средств Дорожного фонда города Москвы	9 124,40	9%

На основе структуры доходов и расходов фонда можно сделать следующие выводы.

Во-первых, значительная часть поступлений в фонд формируется не из средств местных автовладельцев, а за счет бюджетных трансфертов из федерального бюджета. В определенной мере данная структура вызвана исполнением Москвы представительской функции, возложенной на нее статусом столицы государства, и связанных с этим статусом значительным пассажиро- и грузопотоком через город. Однако данные потоки, в т.ч. транзитные, ведутся преимущественно через федеральные трассы, находящиеся в ведении федерального дорожного фонда, и обслуживание/строительство которых не находится в ведении дорожного фонда г. Москвы, что видно из его направлений расходов. Таким образом, на взгляд автора, значительная часть расходов по дорожному строительству, которая могла быть отнесена непосредственно на пользователей дорог, финансируется за счет общих бюджетных доходов и общих налоговых поступлений, что не является обоснованным.

Во-вторых, отсутствует взаимосвязь между объемами налоговых поступлений и реальным износом дорожной сети региона, что вызвано в первую очередь особенностями налоговых баз налогов, уплачиваемых автомобилистами. Так, налоговая база транспортного налога рассчитывается от мощности двигателя автотранспортного средства и, следовательно, не находится в какой-либо корреляции с реальным износом, причиняемому дорожному полотну налогоплательщиком. По сути данный налог является имущественным и призван исполнять скорее фискальную функцию для наполнения региональных бюджетов, которая была актуальна до введения дорожных фондов. Однако после их создания и утверждения «Стратегии 2020», в которой в части реформы транспортной сети был констатирован переход на принцип покрытия дорожных расходов автовладельцами, существующий механизм транспортного налога устарел.

Дальнейшее совершенствование налоговой системы автор видит в изменении налоговой базы и порядка исчисления ряда налогов и сборов, а также направления их использования. Целесообразно за каждым из направлений расходования средств на дорожную инфраструктуру закрепить отдельный налоговый источник (совокупность налоговых источников), наиболее тесно взаимосвязанных с основными факторами (драйверами), вызывающих данные затраты.

Так, чтобы сделать транспортный налог соответствующим объявленному курсу реформ по повышению целевого покрытия дорожных расходов автовладельцами, необходимо переосмысление его роли в общей

структуре дорожных налогов. Если топливные акцизы являются оптимальным из существующих налоговых источником финансирования расходов на ремонт и поддержание текущей дорожной сети, то транспортный налог может быть использован в качестве целевого источника финансирования второй по объему статьи расходов дорожных фондов – расходы на реконструкцию и строительство дорог. Главное и самое радикальное изменение в механизме транспортного налога, которое требуется сделать – это изменение налоговой базы налога. Мощность двигателя как налоговая база должна быть заменена на иной критерий распределения налоговой нагрузки, связанной со строительством дорог. В силу ограниченности возможностей по расширению сети автомобильных дорог в пределах районов с плотной застройкой или исторической ценности, эффективной мерой повышения пропускной способности транспортной инфраструктуры при постоянном или умеренно увеличивающемся количестве автотранспортных средств является сокращение габаритов автомобилей при одновременном увеличении их вместимости и реального использования заявленного количества мест. Исходя из этой концепции эффективным является транспортное средство, которое при равной полезной нагрузке занимает меньшую площадь дорожного пространства. Соответственно автор предлагает в качестве налоговой базы транспортного налога для легковых автомобилей использовать габаритную сумму автомобиля, таким образом распределяя налоговую нагрузку пропорционально габаритам транспортного средства: чем больше дорожного пространства, являющегося ограниченным общественным благом, занимает транспортное средство, тем больше его владелец должен нести расходов по развитию сети, необходимость которого вызвана в том числе и эксплуатацией транспортного средства.

Также из-за различий в характере использования целесообразно в составе объектов налогообложения разделять легковой и грузовой транспорт, однако рассмотрение вопроса об изменении транспортного налога для грузовых автомобилей останется за рамками данной статьи. При рассмотрении механизма измененного транспортного налога необходимо учесть ряд важных уточнений:

1. Итоговая ставка транспортного налога складывается из двух составляющих: федеральной и региональной, которые рассчитываются исходя из потребностей в развитии федеральных и региональных дорог.
2. Налог на легковые автомобили подлежит уплате только при превышении предъявляемых требований к габаритам автотранспортного средства.
3. Налог выполняет роль механизма перераспределения налогового бремени между автовладельцами в зависимости от степени рациональности использования автомобиля.
4. Расчет транспортного налога должен вестись налоговыми органами на основе данных, предоставляемых государственными органами. Предоставление дополнительной информации, влияющей на величину налога, является правом налогоплательщика.
5. Плательщиком транспортного налога является физическое лицо или юридическое лицо - владелец транспортного средства.

Механизм обложения транспортным налогом легкового транспорта состоит из нескольких этапов.

1. Определение фактической габаритной суммы (ФГС), т.е. суммы габаритов (длины и ширины автомобилей согласно данным производителя) всех автомобилей, которыми владеет налогоплательщик.
2. Определение нормативной габаритной суммы (НГС).

Социологические исследования утверждают, что для удовлетворения всех повседневных нужд среднестатистической пары взрослых человек достаточно одного автомобиля класса В. Автомобили данного класса не превышают 3,9 м. по длине и 1,7 м. по ширине, что позволяет нам утверждать, что 5,6 м. и будет НГС, т.е. каждый владелец автомобиля может иметь 5,6 м. габаритной суммы, свободной от налогообложения. Помимо основного НГС возможно разработка дополнительных прибавок габаритной суммы социального характера. Так, для каждого несовершеннолетнего члена семьи может быть предусмотрена не облагаемая налогом прибавка к НГС в размере 1 м., которая может использоваться только в отношении одного автомобиля. Сумма НГС и прибавок составляет итоговое значение НГС.

3. Определение габаритной разницы (ГР) путем вычитания НГС из ФГС. Полученный положительный остаток (он же ГР) и будет положен в основу для исчисления налоговой базы. Сумма платежа транспортного налога будет вычисляться как произведение ГР на налоговую ставку (руб. / 10 см. габаритной разницы)

Стоит отметить, что исходя из принципа целевого характера формирования величина ставок дорожных налогов должна устанавливаться исходя из целевых показателей долгосрочной стратегии развития транспортной структуры и трехлетнего бюджета, таким образом минимизируя возможную излишнюю налоговую нагрузку или недофинансирование дорожной отрасли. Для оценки величины транспортного налога, рассчитанного по предлагаемой методике, приведем иллюстративный расчет региональной составляющей данных налогов на примере цифр бюджета Москвы 2012г.

В 2012г. плановая величина расходов московского дорожного фонда на строительство и реконструкцию

составила 48,97 млрд. руб., которые должны покрываться поступлениями от региональной ставки транспортного налога. Принимая во внимание, что транспортный налог имеет разный механизм расчета для грузового и легкого автотранспорта, то первоначально необходимо произвести плановое распределение расходов по дорожному строительству между этими двумя транспортными средствами. Распределение производится исходя из приоритетов налоговой политики на очередной год и обеспечения относительно нее оптимальной налоговой нагрузки между всеми налогоплательщиками. Для демонстрации предположим, что 70% расходов на дорожное строительство (34,28 млрд. руб.) было отнесено на покрытие поступлениями с легкового транспорта.

Расчет будет вестись на предпосылке, касающейся соотношения автовладельцев и транспортных средств. В силу отсутствия в публичном доступе информации об автовладельцах в требуемой детализации, предлагается использовать имеющиеся публичные данные для приблизительного расчета средней необлагаемой габаритной суммы автомобиля. Так, проведенный в апреле 2013г. опрос ВЦИОМ констатировал, что у 43% опрошенных в семье есть 1 автомобиль и у 4% более одного автомобиля на семью. Принимая данные этого опроса во внимание, можно сделать вывод, что средняя необлагаемая габаритная сумма составит 5,6 м.

Таблица 2

Параметры расчета транспортного налога с легковых автомобилей Москвы. Источник: Росгосстат.

Количество легковых автомобилей на конец 2011г., тыс. шт.	3880
Количество легковых автомобилей на конец 2012г., тыс. шт.	3915
Среднее количество легковых автомобилей 2012г., тыс. шт.	3897,5
Средний налоговый вычет	5,6

В результате получаются следующие цифры:

Таблица 3

Результат расчета федерального транспортного налога с легковых автомобилей. Источник: ИНИ РАН

Классы легковых автомобилей	Структура парка 2012	Количество авто, тыс. шт.	Средняя габаритная длина	Средний налогооблагаемый габарит, м	Налоговая база, см	Средний налог, тыс. руб.
A	2%	84	10	0	–	–
B	2%	85	10,8	0	–	–
C	66%	2 436	11,5	0,3	73 089 652	4,85
D	9%	332	12,22	1,02	33 887 021	16,49
E	9%	324	13,2	2	64 758 342	32,33
F	0%	15	14,2	3	4 620 357	48,49
SUV	10%	366	12,12	0,92	33 634 735	14,87
MPV	1%	22	12,17	0,97	2 098 596	15,68
<i>Итого</i>	100%	3 664			212 088 702	

В процессе расчета берется количество автомобилей определенного класса и средняя габаритная длина для автомобиля данного класса и определяется средний налогооблагаемый габарит транспортного средства, как средняя габаритная длина, сокращенная на необлагаемый минимум. Средний налогооблагаемый габарит умножается на количество автомобилей данного класса и определяется налоговая база транспортного налога в сантиметрах габаритной суммы. При наличии достаточного объема первичной информации вместо использования средних величин возможно использование непосредственной суммы всех налогооблагаемых габаритов, определенных для каждого автомобиля индивидуально.

В результате расчета получилась налоговая база, равная 212 088 702 см габаритной суммы сверх необлагаемых транспортным налогом габаритных сумм. Доля аллоцированные на легковые автомобили 34,2 млрд. руб. на налоговую базу, получаем величину федеральной составляющей ставки транспортного налога – 161,63 руб. за 1 см. сверхнормативной габаритной суммы. Получившиеся средние суммы налога, уплачиваемые налогоплательщиками для покрытия федеральных расходов на развитие дорожной сети, представлены в таблице 2.

Предлагаемые изменения в механизме транспортного налога позволяют, на взгляд автора, решить ряд

значимых проблем финансирования строительства региональных дорог.

Во-первых, налоговая база предлагаемого механизма транспортного налога является взаимосвязанной с одним из ключевых факторов, вызывающих возникновение расходов по целевому направлению финансирования предложенного налога. Это взаимосвязанность позволяет обеспечивать автоматическую балансировку доходной и расходной части дорожных фондов, изменяющихся сонаправленно, и тем самым обеспечить стабильность финансирования расходов на строительство дорог.

Во-вторых, формируется целевой налог для покрытия расходов на строительство дорог регионального значения с возможностью установления размера налога субъектами федерации исходя из актуальной программы развития дорожной сети и потребностей региона. Это позволит снизить риски недофинансирования проектов развития дорожной сети региона и обеспечит прозрачный механизм формирования налоговой нагрузки на автовладельцев.

В-третьих, новая налоговая база транспортного налога позволит кроме фискальной обеспечить регуляторную функцию данного налога как инструмента влияния на объем автомобильного парка региона и эффективность его использование. Налогообложение легкового транспорта исходя из габаритной суммы сделает более востребованными максимально компактные автомобили. Совокупность данных мер позволит снизить объем дорожного пространства, занимаемого транспортными средствами, и потребность региона в расширении и реконструкции дорог. В свою очередь это приведет к минимизации затрат государства в этом направлении финансирования дорожного хозяйства.

Список литературы

1. Федеральная целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010–2019 гг.)», утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации № 377 от 20 мая 2008 г.
2. Аналитическое агентство «Автостат». (<http://www.autostat.ru/>).
3. Информационный портал Департамента экономической политики и развития города Москвы (<http://budget.mos.ru/>)
4. Парк автомобильной техники в России // Издательство «Автостат», 2008.
5. Прогноз индикаторов экономики РФ: 2007–2012 гг. Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук. // М., 2007.
6. Россия в цифрах. Краткий стат. сб. // М.: Росстат, 2013

ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ РАСХОДАМИ

Пенчук А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Необходимость совершенствования бюджетного процесса, слабая связь между ограниченными бюджетными ресурсами и результатами использования бюджетных средств обусловили переход к системе бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Бюджетирование, ориентированное на результат – система организации государственного (муниципального) управления бюджетными средствами, при которой расходование бюджетных средств осуществляется в непосредственной взаимосвязи с достигаемыми результатами.

Бюджетирование, ориентированное на результат имеет значительные преимущества:

- для государства – систематическое получение полной информации о реализации государственных целей и задач, а также об использовании средств бюджетов. Появляется возможность более эффективного распределения финансовых ресурсов в соответствии с приоритетами государственной политики, что в конечном итоге способствует экономии бюджетных средств за счет повышения эффективности работы государственного сектора;
- для общества – наглядное представление насколько цели и приоритеты государственной политики удовлетворяют интересам граждан;
- для учреждений – самостоятельность в оперативном управлении расходами, возможность подкрепления запросов об увеличении бюджетного финансирования экономически обоснованным расчетом эффективности реализации программы [3].

Применение целевых программ в качестве инструмента программно-целевого бюджетирования – это возможность в значительной степени повысить эффективность и результативность бюджетных расходов. Использование программно-целевых методов позволяет оптимизировать формирование бюджета, обеспечить преемственность экономической и бюджетной политики.

Процесс внедрения программного подхода в управление бюджетами бюджетной системы Российской Федерации начался в 1995 году, когда появилась возможность принятия федеральных (региональных и муниципальных) целевых программ. Назначение таких программ – решение приоритетных социально-экономических, научно-технических, экологических и других задач государства.

В соответствии с Концепцией реформирования бюджетного процесса в 2004-2007 годах предусматривалось определение целей, задач и показателей для всех видов деятельности органов исполнительной власти, а также внедрение ведомственных целевых программ.

Следующий этап внедрения программного подхода связан с принятием Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на 2010-2012 годы, в которой предусмотрено внедрение государственных программ и переход к программному формату федерального бюджета.

Программная структура расходов бюджета предполагает распределение законом (решением) о бюджете бюджетных ассигнований по целевым статьям классификации расходов бюджета, соответствующим целевым программам, в том числе с привязкой к главным распорядителям средств бюджетов. Определяющим признаком целевых программ является формирование различных целей использования бюджетных средств с разбивкой на подцели, определение механизма их достижения, временных рамок и индикаторов промежуточного состояния выполнения задач. Суть программно-целевого управления бюджетными расходами состоит в использовании целевых программ как инструмента организации использования бюджетных средств с учетом необходимых и значимых результатов.

В Российской Федерации действуют следующие виды целевых программ:

- государственные программы Российской Федерации, государственные программы субъектов Российской Федерации, муниципальные программы;
- федеральные и региональные целевые программы;
- ведомственные целевые программы;
- федеральная адресная инвестиционная программа.

Основным видом целевых программ в настоящее время выступают государственные программы. Государственная программа является инструментом государственной политики. Государственная программа – это целевая программа планирования действий организационного, производственно-технологического и социального характера, взаимосвязанных по срокам, направленная на достижение поставленных целей и решение проблем, сбалансированная по финансовым, кадровым и другим ресурсам.

Государственные программы как инструмент программно-целевого управления формируются с 2011 года. Государственная программа - это документ, в котором определены цели и задачи, результаты, направления и инструменты государственной политики, направленные на реализацию приоритетов, установленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации.

С 2011 года осуществляется практика аналитического распределения ассигнований федерального бюджета по государственным программам Российской Федерации. В рамках реализации государственных программ Российской Федерации с 2012 года осуществляется переход к программному формату федерального бюджета.

В соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2013-2015 годах», переход к «программному бюджету» в полном объеме необходимо осуществить, начиная с федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, а его отдельные элементы должны быть задействованы в федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов.

Использование целевых программ в качестве инструмента управления бюджетными расходами позволяет решать проблемы социально-экономического развития комплексно, способствует развитию государственно-частного партнерства в ходе реализации программы, дает возможность оценить результаты, что в конечном итоге отражается в повышении эффективности расходования средств бюджета.

Однако у целевых программ имеется ряд недостатков, которые обуславливают необходимость дальнейшего совершенствования. Это отсутствие эффективного мониторинга за ходом реализации целевых программ. В качестве приоритетного направления совершенствования механизма управления целевыми программами выступает мониторинг, который целесообразно проводить по двум направлениям: мониторинг результативности реализации целевых программ (оценка степени достижения цели) и мониторинг эффективности реализации программ (оценка затрат на ее реализацию).

Существенным недостатком целевых программ является дублирование мероприятий государственных программ и федеральных целевых программ. С этой целью целесообразно сократить количество последних и включить запланированные в них мероприятия в состав государственных программ.

Во избежание отставания России от ведущих стран мира, необходимо сопоставлять международный опыт в сфере реализации бюджетных целевых программ с российским опытом, что на сегодняшний момент не происходит.

Не менее важным направлением в использовании целевых программ является автоматизация процессов разработки целевых программ и управления ими.

Список литературы

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию от 28.06.2012 «О бюджетной политике в 2013-2015 годах»
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов»
3. Макашина О.В. Бюджетирование, ориентированное на результат // Вестник ИГЭУ. №1, 2008

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Айгубова А.Г.

Дагестанский государственный университет, г.Махачкала

Любая инвестиционная деятельность хозяйствующего субъекта осуществляется за счет формируемых ими инвестиционных ресурсов, и в условиях современной рыночной экономики практически ни одно предприятие не обходится без привлечения внешнего финансирования.

Инвестиционные ресурсы в свою очередь представляют собой финансовые активы, которые привлекаются для осуществления вложения в объекты инвестирования.

Привлечение заемных источников финансирования обусловлено множеством причин, которые для каждого хозяйствующего субъекта индивидуальны. Вопрос о том, может ли предприятие полностью отказаться от внешних источников финансирования является очень актуальным. Организация, будучи самостоятельным хозяйствующим субъектом стремится максимизировать прибыль, а это в свою очередь нельзя сделать без расширения производства, круга покупателей и т.д. Все эти мероприятия требуют определенных вложений.

На практике принято считать, что использование собственных средств минимизирует или вовсе не связано с рисками, но в случае, если организация использует только собственные источники финансирования, то она лишает себя резервных средств, которые могут понадобиться при возникновении дефицита финансовых ресурсов. Любая предпринимательская деятельность связана с рисками, так как притоки и оттоки денежных средств могут не совпадать по времени, и поэтому ограничивать себя только собственными средствами финансирования не целесообразно. И поэтому главной задачей руководства предприятия является не отказ от использования заемного капитала, а определение его оптимальных размеров и способов финансирования.

В настоящее время существует множество способов и источников финансирования предприятия, и конечно такой выбор зависит от множества факторов : текущего финансового состояния предприятия, его опыта работы на рынке, доступность тех или иных видов источников финансирования, условия финансирования и конечно способность предприятия предоставить весь необходимый пакет документов финансирующей стороне.

Финансирование предприятия обычно осуществляется различными способами. При этом, чем выше риски инвестора, тем выше ожидаемый инвесторами доход.

Среди известных и основных источников финансирования можно выделить следующие: государственное финансирование, лизинг, коммерческий кредит, облигационный заем, привилегированные акции, обычные акции. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Государственное финансирование является наиболее традиционным источником финансирования, о соответственно желание получить такой вид финансирования не требует каких-то новых знаний от менеджера.

Подготовка проекта для государства намного проще, чем подготовка проекта для частных инвесторов. В случае, если организация располагает возможностями получить государственное финансирование, то этим необходимо воспользоваться.

Приобретение активов в рассрочку доступно для тех предприятий, которые имеют хорошее финансовое состояние и позитивные тенденции развития. При этом виде финансирования в качестве обеспечения служит приобретаемый предприятием актив, который переходит в полную собственность предприятия только после оплаты всей его стоимости. Для совершения данной процедуры организация должна иметь сумму для оплаты начального взноса, которая составляет от 10 до 50% от стоимости приобретаемого актива. Данный способ финансирования в основном используется при приобретении оборудования.

Коммерческий кредит является наиболее распространенным способом финансирования предприятий. Условия финансирования в банках различны. Например, в зарубежном банке процентная ставка может составлять LIBOR + 2%. Однако российское предприятие, претендующее на получение кредита в зарубежном банке, должно не только иметь высокую платежеспособность и ликвидность, но и представить финансовую отчетность, соответствующую международным стандартам, подтвержденную одной из ведущих международных аудиторских фирм. При этом самым важным фактором при принятии банком решения о предоставлении займа было и остается наличие ликвидного обеспечения или надежных гарантий. Необходимо также учитывать то, что российские банки практически не располагают дешевыми ресурсами, которые они могут представить предприятиям на относительно длительный срок 3—5 лет. В последнее время появились примеры успешного финансирования долгосрочных промышленных проектов, например Сбербанком. Таким образом, если ваше предприятие располагает ликвидным обеспечением и условия предоставления займа приемлемы с экономической точки зрения, то можно прибегнуть к банковским займам. Однако они вряд ли могут быть единственным инструментом долгосрочного финансирования. Обычно используется комбинация акционерного и заемного капитала.

Также удобным способом финансирования является размещение облигаций на финансовом рынке, особенно для собственников, так как в этом случае не происходит перераспределения собственности. При этом предприятие, осуществляющее данную процедуру должно иметь устойчивое финансовое положение, хорошие перспективы развития, а облигационный заем должен быть обеспечен активами предприятия.

Держатели привилегированных акций имеют некоторые преимущества перед владельцами обыкновенных акций. Одним из них является приоритет при распределении прибыли или более высокий приоритет погашения обязательств в случае ликвидации предприятия. И в случае возникновения негативных тенденций, ввиду того что привилегированные акции не предоставляют их владельцам права участвовать в управлении предприятием, инвестор не имеет возможности повлиять на принимаемые менеджментом предприятия управленческие решения. Также проблемой является то, что продать привилегированные акции другим инвесторам сложно. Анализируя можно сказать что, привилегированные акции представляют собой рискованный инструмент для инвестора. Исключение могут составлять привилегированные акции крупнейших и наиболее надежных российских компаний.

Обыкновенные акции предприятий приобретаются только теми инвесторами, которые готовы разделить риски бизнеса с существующими владельцами предприятия, не требуют обеспечения и гарантий. При этом инвесторы руководствуются следующими критериями: потенциал роста, способность менеджмента обеспечить рост бизнеса, финансовая прозрачность и возможность влиять на принимаемые решения, а также возможность выхода из проекта посредством реализации акций на фондовом рынке или стратегическому инвестору.

При выборе источников финансирования на предприятии следует учитывать ряд критериев. Одним из наиболее важных критериев является стоимость источника финансирования. Во сколько обойдется организации использование того или иного источника финансирования, это первый вопрос, на который нужно ответить при выборе наиболее оптимального финансового инструмента.

Также важным критерием является доступность того или иного инструмента финансирования, который зависит от ряда факторов: организационно-правовая форма предприятия, его размер, величина активов, престиж, кредитная история и т.д.

Разрабатывая инвестиционный проект, компания может комбинировать разные формы финансирования.

При оценке финансирования, следует принимать во внимание, что не все организации могут легко воспользоваться вышеперечисленными способами финансирования. Например, для крупных компаний, которые имеют достаточно активов для финансового обеспечения, хорошую деловую репутацию список финансовых инструментов шире, чем для мелких и средних предприятия. Но в настоящее время, многие банки и государство предлагают программы по поддержке малого и среднего предпринимательства, в которых учитываются не только размеры бизнеса, но и цели на которые выделяются средства.

Использование любого финансового инструмента предполагает возникновение различного рода рисков. К таким рискам можно отнести: риск неплатежеспособности, снижения финансовой устойчивости, инфляционные риски и т.д. В такой ситуации грамотное ведение финансовой политики организации позволит привести к минимуму возникающие риски, и повлиять на такие критерии выбора источника финансирования как резервирование, самострахование и другие. Большие компании, обычно, имеют отделы, которые занимаются анализом и оценкой рисков, в то время как малым предприятиями не «по карману» держать такие отделы. На сегодняшний день такую проблему можно решить, прибегнув к помощи услуги риск-консалтинга, которую предоставляют многие консалтинговые компании. Риск-консалтинг также не является бесплатным, но стоимость этой услуги ориентирована на платежеспособность заказчика.

Главной задачей компаний помимо минимизации рисков является стремление снизить стоимость источника финансирования. И так как, основным фактором, влияющим на стоимость заемного капитала, является процентная ставка, то при принятии решения о привлечении кредита, руководству нужно провести переговоры с несколькими банками о снижении процентной ставки, и для этого компания может предложить банку сотрудничество на взаимовыгодных условиях.

Для компании сложнее всего повлиять на доступность источников финансирования. Например, компания не сможет за короткий период времени нарастить размер своих активов для обеспечения по кредиту или залог; поднять свои финансовые рейтинги, хорошую деловую репутацию.

Организации должны уже сейчас думать о своей репутации, финансовой политике для того что бы в дальнейшем обеспечить себе доступ к многим финансовым инструментам.

Проблема выбора источника финансирования является достаточно актуальной, так как за последнее время в разрезе организаций доля привлеченных средств в общем количестве инвестиций превышает долю собственных источников. В конечном итоге только руководство компании решает, какой риск более оправданный: риск, связанный с привлечением заемных источников финансирования или риск возникновения дефицита финансовых ресурсов.

Нельзя не сказать о таком источнике как иностранные инвестиции. И тут мы видим две стороны медали. Казалось бы, иностранные инвестиции помогают, способствуют развитию, но есть форма, а есть содержание.

Инвестиции и капитал пребывают в постоянном движении между странами. Открытость экономики способствует развитию в этом случае «крепких экономик». Иностранные инвестиции для стран со слабой экономикой, где мала доля конкурентоспособных товаров и услуг неизменно приводят к расширению импорта и увеличению внешнего долга. Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций с российскую экономику в последние годы находится на уровне 25-30%. Доля велика, однако обратим внимание на структуру иностранных инвестиций. Более 80% иностранных инвестиций относится к кредитам, а взносы в капитал не превышают 10%. При чем, кредиты на срок более полугодия составляют только треть от всего объема иностранных инвестиций. Остальное – краткосрочные займы. Основная часть иностранных инвестиций связана с добывающими отраслями (в основном, добыча полезных ископаемых), металлургией, торговлей и финансовой деятельностью. В образовании и здравоохранении иностранные инвестиции практически не заметны. Незначительна их доля также в производстве машин и оборудования.

Неумелое управление экономическим ростом, развитием жизненно важных секторов экономики компенсируется стремительным увеличением импортных закупок за счет иностранных кредитов и притока долларов в страну вследствие также резко возросшего экспорта нефти, газа, металла, древесины, алмазов и золота. Мировой рынок, а точнее, ведущие мировые государства в условиях малоэффективного управления экономическим ростом в стране делают экономику России малопривлекательной для будущего роста уровня жизни населения.

Список литературы

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
2. Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 368 с.
3. Кулапов М.Н. Инвестиции и экономический рост: опыт и ошибки России / М.Н. Кулапов, М.Н. Сидоров, П.А. Карасев // Инновации и инвестиции. – 2014. - №3. – С.45-50

ОБ УЧЕТЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОТЕРЬ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Фиापшева Н.М.

ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М.Кокова», г.Нальчик

Работа сельскохозяйственных предприятий в рыночных условиях требует конкретных изменений в организации учета на многих участках, в том числе затрат на производство. Необходимость в этом в значительной мере обусловлена тем, что показатели себестоимости различных видов продукции, исчисляемые в настоящее время, с одной стороны, недостаточно достоверны, с другой – непригодны для управления. Между тем в условиях рыночной экономики такие показатели, как себестоимость, прибыли и рентабельность, очень важные для контроля за эффективностью использования ресурсов.

По отношению к технологическому процессу производственные потери можно разделить на две группы: потери в составе затрат, отражающие условия производства; потери в составе выхода продукции, представляющие результат производства.

В первую группу входят потери (перерасход) семян в растениеводстве, кормов в животноводстве, различных предметов труда, непосредственно живого труда (его оплаты) и другие по сравнению с обоснованными нормами.

Вторая группа представлена потерями продукции (уменьшением количества и ухудшением ее качества) при уборке, транспортировке, доработке, а также потерями живой массы (отвес) животных и их падежом, браком производства и т.п. Все они влияют на удорожание производства и как следствие вызывают рост себестоимости конкретных видов продукции. Но, на наш взгляд, не все потери должны находить отражение в системном бухгалтерском учете. Тем более, что потери в составе производственных затрат и вызванные недобором продукции, существенно отличаются между собой и потому при их отражении в бухгалтерском учете необходимы разные методологические подходы.

В отражении потерь от падежа животных в отдельной статье по дебету счета «Основное производство», субсчета «Животноводство», на наш взгляд, допущена методологическая ошибка. Это относится не только к падежу животных, но и к другим потерям производства.

При решении данного вопроса не учитывается, что потери в составе производственных затрат имеют совершенно иное экономическое содержание по сравнению с потерями, которые вызваны недобором готовой продукции. Поэтому они по-разному влияют на формирование издержек производства. Так, например, перерасход по сравнению с обоснованными нормами различных предметов труда, сырья в процессе производства повышает издержки производства, а, следовательно, и себестоимость конкретных видов продукции. Это непроизводительные издержки, удорожающие производство и не создающие никакой стоимости. Вследствие этого для хозяйства они выступают прямыми потерями, которые возможно и целесообразно контролировать контроль на стадии первичного учета непосредственно при выполнении технологических процессов.

Актуальным является вопрос о контроле за потерями, вызванными недобором продукции. В растениеводстве, например, такие потери возникают из-за низкого качества техники при уборке урожая зерновых, картофеля и т.п. В животноводстве внесистемному контролю подлежит недобор продукции по причине яловости коров, низкой продуктивности отдельных видов животных, низкого качества продукции.

Нетрудно заметить, что потери, вызванные недобором продукции, имеют совсем другой смысл по сравнению с потерями в составе издержек производства. Они также удорожают производство, увеличивают себестоимость продукции, но не тем, что повышают издержки производства, а тем, что снижают массу полученной продукции, ее качество. Например, потери зерна на корню и те, что возникают при уборке урожая, во время транспортировки зерна к месту хранения и т.п., не увеличивают и не уменьшают издержек производства зерновых. Но так как масса зерна из-за потерь уменьшается, то его себестоимость увеличивается. И это правильно, так как речь идет не о потерях предметов труда в процессе производства, а о потерях продуктов труда, то есть результата производства.

В настоящее время балансовую стоимость падежа, за минусом стоимости используемой продукции относят на издержки производства прироста живой массы, а масса прироста при этом остается неизменной.

Совершенно очевидно, что это разные по экономическому смыслу подходы к проблеме списания падежа животных. Однако, тот факт, что они признаны методологией бухгалтерского учета как равнозначные, свидетельствует о недостаточном теоретическом обосновании сущности данного явления. Это нередко приводит к просчетам в методике списания не только падежа животных, но и других потерь готовой продукции.

Мы считаем, что основной причиной указанного недостатка является то, что происходит смешивание понятий «предметы труда» и «продукты труда». Предметы труда, как известно из политэкономики, в процессе производства полностью потребляются и переносят свою стоимость на готовый продукт, материализуются в нем. Поэтому они выступают как издержки или условие производства. Продукты труда, напротив, сами потребляют средства производства и живой труд, поэтому выступают не как условие, а как результат производства. В этом смысле животные на выращивании и откорме являются не предметами труда, а продуктами труда, потому что они требуют все новых и новых затрат живого и овеществленного труда. Поэтому, более точно их можно назвать продуктами труда незавершенного производства и этот процесс длится до тех пор, пока продукт не достигнет

нужной потребительной стоимости и не будет готов для использования в качестве предмета труда или товара – на забой, перевод в основное стадо, реализацию и т.п. Только превратившись в предмет труда или в товар, продукт труда может стать издержками производства. Например, при забое животного его потребительная и балансовая стоимость войдут в стоимость новых продуктов труда – мясопродуктов, кожи и т.п. В таком случае забитое животное выступит уже как предмет труда, как издержки производства по забою животных.

На наш взгляд, падеж животных является не непроизводительным потреблением предметов труда в процессе производства, а потерей продукта труда (результата производства) и, следовательно, к издержкам производства не имеет никакого отношения. Кроме того, теряется не прирост живой массы, а живая масса скота. Поэтому потери от падежа животных должны отражаться на себестоимости именно живой массы, то есть произведенного в хозяйстве мяса, а не прироста. При решении этого вопроса целесообразно исходить из того положения, что потери количества и порча качества производственного и товарного запасов уменьшают массу продукта, в результате чего себестоимость его остатков повышается на стоимость потерь. В соответствии с этим положением мы предлагаем способом списания павших животных тот, при котором массу поголовья по счету «Животные на выращивании и откорме» уменьшают на массу павших животных, не делая при этом стоимостной бухгалтерской проводки. Что касается оприходования кож и другой полезной продукции, оставшейся от павших животных, то его производят непосредственно со счета «Животные на выращивании и откорме» бухгалтерской записью: дебет счета «Готовая продукция», кредит счета «Животные на выращивании и откорме».

В результате указанных записей потери от падежа животных, за исключением стоимости используемой продукции, входят в себестоимость оставшегося поголовья, увеличивая его стоимость. На наш взгляд, только такой порядок списания падежа отвечает сущности данного явления. Всякие попытки отразить падеж животных через счет 20 «Основное производство» приведут к методологическим ошибкам по той причине, что на данном счете отражается производство прироста живой массы, а не живой массы скота.

Чтобы показатели себестоимости стал объективным нужно изменить порядок учета потерь, особенно в такой важной отрасли, как животноводство.

В заключении хочется отметить, что существующая система учета производственных потерь нуждается в улучшении и совершенствовании.

Список литературы

1. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельском хозяйстве. Утверждены приказом Министерства сельского хозяйства РФ от 6 июня 2003 г. №792
2. Методические рекомендации по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности агропромышленных организаций. Утверждены приказом Министерства сельского хозяйства РФ . М.: 2001

ОШИБКИ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ: ВОПРОСЫ АУДИТА

Башта О.К.

Кубанский государственный университет, г.Краснодар

Ошибки - неизбежные спутники учета. Их необходимо предотвращать, выявлять и исправлять. В этом состоит одна из задач аудита. Как отмечал проф. Я.В. Соколов «Бессмысленно думать, что ошибок можно избежать, но преступно считать, что с ошибками не надо бороться» [6, с. 329].

Отступление от установленных правил идентификации, оценки и классификации фактов хозяйственной жизни приводит к их неверному отражению в учетных регистрах и отчетности [5, с. 38].

Согласно ПБУ 22/10 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности», ошибка — есть неправильное отражение (неотражение) фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и (или) бухгалтерской отчетности организации» [1].

Из определения прослеживаются две основных области возникновения ошибок — учет и отчетность, следовательно, они же представляют интерес с точки зрения разграничения направлений аудита.

Важно также разграничить и отделить от ошибок изменения учетной политики и оценочных значений.

Учетную политику и оценочные значения объединяет то, что и одно и другое — выбор. Однако, в отличие от учетной политики, это выбор не способа ведения учета, а конкретной величины учетного показателя, в рамках одного и того же способа [4, с. 24].

В то же время, как показывает практика, учетная политика — есть та область, где традиционно высок риск возникновения ошибок, что связано с присущей ей субъективностью. Не случайно в составе аудиторских процедур проверки учетной политики отводится одно из ведущих мест.

В частности, существенные искажения бухгалтерской отчетности могут быть связаны: 1) с принятой аудируемым лицом учетной политикой; 2) с тем, каким образом реализована принятая аудируемым лицом учетная политика; и 3) с уместностью, правильностью и полнотой раскрытия информации в бухгалтерской отчетности. [2, с. 141].

Аудит консолидированной отчетности с одной стороны должен предусматривать все процедуры, применяемые при проверке отчетности индивидуальной, с другой — оценить правильность приемов консолидации, включения или исключения из расчета соответствующих показателей. Вследствие чего аудиторский риск при проверке консолидированной отчетности может превысить суммарный риск индивидуальной отчетности участников группы взаимосвязанных организаций.

Ошибки, возникающие при составлении консолидированной отчетности, могут быть условно разделены на следующие группы.

1. Ошибки идентификации состава группы взаимосвязанных организаций. Они проявляются, как правило, в искажениях, связанных с исключением части информации об активах, капитале и финансовых результатах. В связи с этим могут быть поставлены под сомнение не только показатели консолидированной финансовой отчетности, но и производные от нее данные финансового (финансовые коэффициенты) и нефинансового характера (принцип непрерывности деятельности организации).

Немаловажно заметить, что все участники группы должны иметь статус юридического лица — организации. В противном случае, уместно говорить о сводной, а не о консолидированной отчетности, которая составляется совершенно по иным правилам. Здесь уместно напомнить, что «Предприятие — это экономический субъект (экономическая единица, имущественный комплекс, необходимый для осуществления предпринимательской деятельности), а организация — это юридический субъект (юридическая единица, юридическое лицо, признаваемое таковым вследствие возможности вступать в гражданские правоотношения)» [3, с. 11].

2. Ошибки в индивидуальной финансовой отчетности субъектов, подлежащей консолидации. Искажения, допущенные в индивидуальной отчетности, также «консолидируются». В связи с этим общие выводы по консолидированной отчетности могут быть модифицированы в зависимости от степени существенности искажений и удельного веса отчетности члена группы в консолидированной отчетности.

3. Ошибки в учетной политике. Использование учетной политики, не отвечающей требованиям действующих учетных стандартов, либо существенные различия в положениях учетной политики консолидируемых компаний нарушают сопоставимость информации. В связи с этим данные общей консолидированной отчетности перестают быть достоверными.

4. Ошибки трансформации. Обусловлены пересчетом показателей индивидуальной финансовой отчетности, составленной по одним стандартам, к примеру, российским в формат консолидации, например МСФО. Проявление данного вида ошибок также характерно для групп взаимосвязанных организаций, в состав которых входят экономические субъекты, относящиеся к различным отраслям народного хозяйства, а также применяющие различные системы бухгалтерского учета, налогообложения и отчетности.

5. Ошибки консолидации. Они связаны с неправильным толкованием или применением установленных правил и процедур консолидации, пропуском или дублированием информации. Данная группа ошибок имеет прямое влияние на экономические решения пользователей консолидированной отчетности.

Очевидно, что для эффективного выявления и исправления указанных ошибок необходимо сегментировать объекты контроля в соответствии с группами типичных ошибок. Это позволит адекватно распределить конкретные задачи между аудиторами или ассистентами аудитора.

Данные ошибки можно выявить при правильном планировании аудиторской проверки консолидированной отчетности и при последовательном осуществлении этапов аудиторских процедур.

Для этого аудит консолидированной отчетности должен предусматривать как минимум следующие основные этапы, соответствующие фундаментальным требованиям Международных стандартов аудита:

- первоначальное знакомство с заказчиком;
- выполнение блицанализа и процедур планирования аудита;
- принятие решения о вероятности проведения аудита;
- разработка общего плана аудиторской проверки;
- подготовка программы аудиторской проверки;

- исследование финансовой отчетности членов группы взаимосвязанных организаций, входящих в проверку;
- осуществление аудиторских процедур в отношении финансовой отчетности членов группы;
- анализ и оценка результатов;
- мониторинг нефинансовой информации;
- подготовка аудиторского заключения;
- оценка выполненной работы.

Необходимо подчеркнуть роль разделения аудиторских процедур на процедуры, применяемые для проверки индивидуальной отчетности организаций, входящих в группу и на процедуры по проверке достоверности консолидированной отчетности.

В первом случае происходит исследование индивидуальной отчетности компаний, входящих в группу. Аудиторская организация удостоверяется в ее надежности и наличии обстоятельств, требующих подвергнуть ее аудиторским процедурам по существу. При их отсутствии отчетность проходит лишь обзорную проверку. Решение о проведении обзорной проверки принимается с учетом следующих факторов:

- отчетность организации, входящей в группу, оказывает незначительное влияние на консолидированную отчетность группы взаимосвязанных организаций;
- аудиторские риски, определенные на этапе планирования, дают аудитору достаточную уверенность в достоверности информации, отраженной в составе отчетности члена группы;
- отчетность организации, входящей в группу, инспектирована внешним аудитором и приобрела положительное аудиторское заключение.

Во втором случае, когда происходит осуществление аудиторских процедур по проверке консолидированной отчетности, в целом, и ее сегментов, групп счетов и классов операций в разрезе участников группы до и после проведения процедур агрегирования информации и консолидации отчетности.

Таким образом, основное различие в аудите индивидуальной и консолидированной отчетности состоит в том, что в первом случае применяемые аудиторские процедуры входят в состав сопутствующих услуг, а во втором представляют собой неотъемлемую часть методики аудита и применяются в отношении отдельных отчетных сегментов.

Список литературы

1. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/10): Приказ Минфина РФ от 28.06.10 г. №63н (в ред. от 08.11.10 г.) // СПС «КонсультантПлюс».
2. Белозерова Т.Г., Гайденок В.В. Формирование аудиторского мнения и варианты его модификации // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. №3. С. 137—144.
3. Луговской Д.В., Белозерова Т.Г. Деловая репутация: сложности идентификации, оценки и отражения в учете и отчетности // Все для бухгалтера. 2009. № 11. С. 5—13.
4. Луговской Д.В. Оценочные значения и их изменения: сущность и содержание // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. С. 22—26.
5. Луговской Д.В. Исправление бухгалтерских ошибок согласно российским и международным правилам // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 5. С. 37—41.
6. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2005. 496 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

**Удод Е. И. студентка экономического факультета
Кружкова И.И., научный руководитель: к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»**

ФГБОУ ВПО Орловский государственный аграрный Университет, г.Орел

Россия сегодня – это демократическая страна, которая встала на путь развития рыночных отношений, что приводит к повышению самостоятельности предприятий и ответственности за производимые ими действия. Одновременно следует отметить, что ни одно предприятие как самостоятельная единица не смогла бы существовать автономно, т. е. без взаимодействия с другими организациями. Одной из форм такого взаимодействия является осуществление расчетных операций, будь то с покупателями, поставщиками и прочими

субъектами. Одним из наиболее распространенных видов расчетов являются расчеты с покупателями - за купленные ими материалы, товары, с заказчиками - за оказанные услуги и выполненные работы.

Дебиторская задолженность является одним из основных ликвидных источников средств предприятия. Однако риск неоплаты или несвоевременной оплаты с каждым годом увеличивается. Это связано не только с наличием недобросовестных организаций, «организаций-однодневок», но и с тем, что в условиях нестабильной рыночной экономики увеличивается количество убыточных, финансово неустойчивых или даже банкротских организаций, не способных оплатить проданные им товары, оказанные услуги и выполненные работы.

Своевременный и оперативный бухгалтерский учет расчетных операций обеспечивает всех пользователей (собственников, учредителей, акционеров и внешних пользователей) полной и достоверной информацией о состоянии расчетов. Из него получают данные о задолженности покупателей и заказчиков, а внутренний контроль предотвращает возникновение просроченной задолженности. В свою очередь, управленческий аппарат, планово-финансовый отдел уже решают, какие действия предпринять в той или иной ситуации.

На современном этапе развития рыночных отношений наибольшую распространенность получили безналичные расчеты. Они обеспечивают снижение издержек на денежное обращение, а также более надежную сохранность денежных средств.

К формам безналичных расчетов в соответствии со ст. 862 ГК РФ от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013) и «Положением о правилах осуществления перевода денежных средств» Банка России от 19.06.2012 N 383-П относятся:

- платежные поручения;
- аккредитивы;
- чеки;
- расчеты по инкассо;
- расчеты в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование);
- электронные денежные средства и др.

Первым шагом регистрации расчетных операций является оформление первичных документов. Для этого применяют товарные накладные (ТН), товарно-транспортные накладные (ТТН) по товарам и продукции, требующим грузоперевозки, акты о сдаче-приемке выполненных работ (оказания услуг).

Учет расчетов с покупателями и заказчиками за проданные товарно-материальные ценности, продукцию, выполненные работы и оказанные услуги ведется с использованием счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и счета 90 «Продажи». Данные счета по отношению к балансу - активно-пассивные.

Согласно законодательству, организации могут самостоятельно разрабатывать Рабочий план счетов, который применим именно к конкретной организации и отражает специфику ее деятельности.

Рассмотрим организацию учета расчетов с покупателями и заказчиками на примере ЗАО «Верховский молочно-консервный завод», г. Орел (далее ЗАО «Верховский МКЗ»). Основным видом его деятельности является переработка молока из давальческого сырья.

Разнообразные операции с покупателями и заказчиками можно систематизировать в Табл.1, где приводятся корреспонденции счетов: 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками (в рублях)»; 62.2 "Расчеты по авансам полученным (в рублях)"; 90.1.1 «Выручка от продаж, не облагаемых ЕНВД», 91.1 «Прочие доходы»

Таблица 1

Хозяйственные операции ЗАО «Верховский МКЗ» за январь 2013 года

№ п/п	Хозяйственные операции	Корреспондирующие счета	
		Дебет	Кредит
1	Получена выручка от реализации материалов	62.1	91.1
2	Зачет аванса покупателя	62.2	62.1
3	Получена выручка от реализации услуг	62.1	90.1.1
4	Поступление наличных денежных средств в кассу от покупателя	50.1	62.1
5	Поступил аванс в кассу от покупателя	50.1	62.2

6	Поступили на расчетный счет денежные средства от покупателя	51	62.1
7	Поступил на расчетный счет аванс от покупателя	51	62.2

Аналитический учет должен обеспечивать возможность получения необходимых данных: по расчетным документам, авансам полученным, векселям.

В связи с интенсивной компьютеризацией и автоматизацией всех сфер жизни, бухгалтерский учет также сегодня перешел на автоматизированную форму обработки информации. Все операции теперь обрабатывает компьютер с использованием программных продуктов фирмы «1С».

Одним из регистров аналитического учета является «Карточка счета 62». Она включает все проводки с данным покупателем и заказчиком, отражает остатки на начало и конец периода, обороты за период и остатки после каждой проводки. С помощью данного отчета можно отследить расчеты с конкретным контрагентом за любой период, запрашиваемый в параметрах формирования карточки счета. После окончания календарного года ежемесячные данные карточек обобщаются в сводную карточку счета 62 по контрагентам.

Карточка счета обрабатывается с применением компьютера, после чего составляется «Анализ счета 62», в котором происходит сводка тех же данных, что и в карточке, в итоговые суммы по конкретным счетам, корреспондирующим со счетом 62. Соответственно суммы по корреспондирующим счетам отражаются по дебету и кредиту счета.

На основе «Анализа счета 62» ежемесячно составляется «Оборотно-сальдовая ведомость», которая охватывает всех покупателей и заказчиков. Этот регистр отражает суммы дебиторской и кредиторской задолженности на начало месяца, суммы дебетовых и кредитовых оборотов по счету 62 и, следовательно, суммы остатков задолженности на конец месяца. По истечении года эти ежемесячные Оборотно-сальдовые ведомости обобщаются в годовую.

А отчет «Обороты по счету 62» используется для вывода оборотов и остатков счета за каждый месяц.

Распространенным явлением стала просроченная дебиторская задолженность, несвоевременная оплата за проданные товары (работы, услуги). Поэтому в целях контроля за своевременностью оплаты на предприятиях составляются «Акты взаимных сверки» расчетов с дебиторами и кредиторами, что так же имеет автоматизированную форму в программных продуктах фирмы «1С». Обычно они составляются на основании договора поставки. Они позволяют выявить дебиторскую задолженность и потребовать оплатить ее у соответствующего контрагента, что, в свою очередь, даст некий сигнал о нежелательности сотрудничества с той или иной организацией.

Рациональная организация контроля за состоянием расчетов обеспечивает укрепление расчетной и договорной дисциплины, способствует выполнению обязательств, сокращению дебиторской и кредиторской задолженности, ускорению оборачиваемости оборотных средств и, соответственно, улучшению финансового состояния предприятия.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.consultant.ru (Дата обращения: 23.05.2014)
2. «Положение о правилах осуществления перевода денежных средств»(утв. Банком России 19.06.2012 N 383-П)(Зарегистрировано в Минюсте России 22.06.2012 N 24667) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.consultant.ru (Дата обращения: 23.05.2014)
3. Кружкова, И.И. Новые возможности платформы «1С: Предприятие 8» и их влияние на учетный процесс // Новые информационные технологии в образовании: сб. науч. ст. Международной науч.-практ. конф. «Новые информационные технологии в образовании». – М.: ООО «1С-Пабблишинг», 2013. – С. 612 – 615.

**СЕКЦИЯ №5.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

**СЕКЦИЯ №6.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)**

**ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКСПАНСИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ
ПОЛИТИКИ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ**

Бондаренко В.А.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Предваряя вопрос исследования финансовой политики государств в ведении глобальной экспансии, следует отметить, что само по себе явление глобализации рядом автором трактуется в качестве таковой и именуется «экспортом образа жизни». Так, Г. Фишер рассматривает глобализацию как «международное движение образа жизни, которое становится весьма интенсивным и которое, в связи с этим, можно рассматривать и как новый аспект сформировавшихся международных отношений...» [3].

Исследуя вопросы глобальной экспансии в реализации финансовой политики в мировой торговле, следует отметить, что глобализация мировой экономики опосредует увеличение открытости и доступности национальных рынков для всех участников международных трансакций. Инкорпорация российской экономики и экономик других стран в мировое рыночное пространство детерминирует возрастающую значимость внешнеэкономической деятельности и ее надлежущего финансового обеспечения для сбалансированного развития народнохозяйственных комплексов [1].

Можно отметить, что современный финансовый рынок представляет собой условное место, где деньги делают деньги. Наличие инновационных технологий в информационной сфере позволяет осуществлять передачу значительных массивов финансовой информации из одной точки земного шара в любую другую. Вследствие этого обстоятельства региональные финансовые рынки представляют собой единую глобальную финансовую сеть. Следовательно, можно отметить, что в условиях глобализации происходит своеобразная утрата связи между реальными экономическими процессами и ее финансовыми потоками. Такой «отрыв» абстрактных финансовых потоков от абстрактной идеи денег делает региональные финансовые рынки уязвимыми, так как устойчивость определяется в основном всего лишь устойчивыми стереотипами массового сознания этих регионов; и при утрате доверия значительной части населения к стандартным правительственным и финансовым гарантиям становится вероятным развитие клиентской паники, способной обрушить фондовые и валютно-финансовые рынки. Это обстоятельство определяет возросшую роль маркетинговых технологий по формированию равноуровневого гуд-вилла на региональном, национальном и международном уровнях. Механизмы по управлению массовым сознанием стремятся обеспечить доверие клиентов финансового рынка к механизмам его стабилизации: акции предприятий, государственные ценные бумаги, средства международных финансовых организаций (МВФ, МБРР и т.д.).

Соответственно, можно отметить, что мировая финансовая система трансформировалась в глобальный конгломерат, функционирующий не в интересах развития национальных экономик, роста промышленного производства и уровня жизни населения, а в интересах укрепления глобальных агентов, действующих автономно и в своих интересах. Современное становление глобальных финансовых рынков определяется тесно взаимосвязанными между собой процессами: возрастанием роли и значения международных финансовых рынков, увеличением объемов совершаемых на них операций, увеличивающейся прозрачностью границ между национальными финансовыми рынками, их интеграцией в системе мирохозяйственных связей. Происходит изменение структуры участников финансовых рынков. Возрастает роль фондового рынка и инвестиционных банков, снижение, в связи с этим, роли коммерческих банков в качестве финансовых посредников. Процессы увеличения прозрачности национальных финансовых границ в рамках общего процесса финансовой глобализации, как и глобализации, вообще, тесно связаны с осуществлением процедур массового и социального маркетинга.

Можно также отметить, что мировые финансовые отношения оформлены и более жесткими, чем финансовые рынки, структурами. Самой распространенной провозглашаемой целью международных финансовых организаций является финансовая помощь странам, нуждающимся во внешних источниках финансирования. Так,

МБРР действует главным образом в интересах США и сравнительно небольшого числа государств Западной Европы – основных вкладчиков капитала. Банк содействует тому, чтобы кредиты, предоставляемые освобожденным странам, использовались для закупок товаров и услуг у корпораций развитых капиталистических государств. Как правило, доля займов банка, расходуемая на закупку товаров в странах Запада, превосходит ежегодные размеры их взносов в эту организацию. МБРР не финансирует полностью не одного проекта, ни одной программы, а привлекает к участию в займах частные банки развитых капиталистических государств. Тем самым он способствует их проникновению в развивающиеся страны и гарантирует им участие в прибылях [4].

Международный Валютный Фонд практически служит институциональной основой мировой валютной системы. Хотя МВФ специализированное учреждение ООН, т.е. должен реализовывать общие цели мирового сообщества, существует ряд соображений, по которым МВФ, так же, как МБРР, является союзом вкладчиков, действующим в их интересах, и поэтому может быть отнесен к институтам глобальной экспансии. Так как, формально МВФ оказывает помощь всем странам-участницам. Основанием для обращения страны к МВФ с просьбой о предоставлении кредита в рамках системы расширенного кредитования может быть серьезное нарушение равновесия платежного баланса, вызванное структурными расстройствами в области производства, торговли или ценового механизма. При разработке процедур деятельности МВФ предполагалось, что страны-члены будут предъявлять равномерный спрос на валюты, а поэтому их национальные валюты, поступающие в Фонд, станут переходить от одной страны к другой. Страна, нуждающаяся в иностранной валюте, производит покупку или иначе, заимствование иностранной валюты либо СДР в обмен на эквивалентное количество своей национальной валюты, которое зачисляется на счет МВФ в центральном банке данной страны. Вследствие этого МВФ, как правило, предоставляет валютные кредиты государствам-членам как бы «под залог» соответствующих сумм неконвертируемых национальных валют. Поскольку на них нет спроса, они остаются в Фонде до выкупа их странами - эмитентами этих валют. Таким образом, эти операции не должны были являться кредитными в строгом смысле слова. Однако фактически МВФ стал банком, учредителями которого являются чистые кредиторы. На практике в Фонд обращаются с просьбами о предоставлении кредита главным образом страны с неконвертируемыми валютами, причем наличие такой тенденции свидетельствует лишний раз о том, что МВФ за время существования не способствовал изменению структуры мирового хозяйства в смысле перехода от отношений «центр-периферия» к однородному экономическому пространству [4].

Следует отметить, что одним из универсальных механизмов глобальной экспансии успешных в экономическом плане стран представляется своеобразная финансовая политика, осуществляемая государствами-лидерами как напрямую, так и через посредство международных финансовых организаций, таких как МБРР и МВФ. Данные государства обладают значительными финансовыми резервами, которые являются плодами многолетнего накопления. У некоторых из них поступления от должников и процент от банковских операций составляет значительную часть их бюджета (Швейцария). По этой же причине, являясь основными кредиторами указанных финансовых организаций, они обладают значительным влиянием на их руководство и, по существу, коллегиально определяют их инвестиционную политику. Несомненно, ни МВФ, ни МБРР, ни правительства государств-заемщиков не имеют стратегических целей задержки экономического развития менее развитой группы государств. Однако кредитные средства в данных странах неизменно направляются в так называемые инвестиционно привлекательные отрасли, позволяющие получить наибольший финансовый эффект от вложений. Как правило, ими оказываются отрасли по добыче либо первичной переработке ресурсов, так как вложения в другие экономические сферы данных государств не сулят не только быстрой отдачи, но и вообще возврат капитала может быть сомнительным. Пример: в нефтедобывающую отрасль Нигерии инвестированы значительные средства, создана инфраструктура добычи и транспортировки нефти – высоколиквидного товара. Нигерия входит в пятерку основных экспортеров нефти. Однако более 80% средств от реализации уходит на обслуживание долговых обязательств по кредитам, вложенным в нефтедобычу. Ввиду необходимости поддержания исправности нефтедобывающей и транспортной инфраструктур, а также в целях расширения нефтедобычи вновь получаемые кредиты МВФ и прочих стран направляются в ту же отрасль и снова их львиная доля возвращается в виде долговых процентов. Таким образом, упрощенно, Нигерия занимает значительные денежные средства, добывает в больших количествах невозвратимый ресурс, нанося при этом экологический ущерб своей природе и населению, в результате большая часть получаемой прибыли уходит на оплату долгов, а большая часть оставшихся средств реинвестируется в ту же отрасль с тем же результатом.

Стандартные рекомендации МВФ экономикам государств данной группы сводятся к развитию экспортных отраслей, увеличению экспорта и минимизации импорта, то есть, в принципе, к моделированию вышеописанной нигерийской ситуации. Российским читателям подобная ситуация вполне знакома по советской нефтедобывающей отрасли. Так, Советский Союз получил значительные кредиты от ряда европейских

государств и США под поставки нефти и газа в Европейский регион. Большая часть кредита ушла на строительство нефте- и газопроводов, подкачивающих станций. Причем, трубы большого диаметра для нефте- и газомагистралей приобретались в Германии. Добыча нефти и газа в Западно-Сибирском регионе оказалась чрезвычайно затратной ввиду сложных природно-климатических условий, неразвитости общей и специальной инфраструктур, отсутствия постоянного деятельного населения и наличия сложных геологических условий залегания нефте- и газоресурсов (большая глубина залегания, сложные для бурения условия и т.д.). Торговля данным видом ресурсов велась при отсутствии экологических платежей, наносила значительный ущерб окружающей среде, осуществлялась на пределе рентабельности отрасли (экологические отчисления сделали бы ее нерентабельной). Из-за постоянного истощения отдельных участков нефте- и газодобычи и сохранения объемов добычи и продажи ресурсов приходилось вести постоянные поиски новых участков их залегания и их разработку, что требовало дополнительного кредитования отрасли, значительные средства уходило на поддержание инфраструктуры доставки (нефтепроводы). Собственных средств для этих целей не хватало, государство вновь прибегало к внешним займам, инвестируя данную отрасль. Примером недостаточных инвестиций являются частые аварии на нефтепроводных магистралах, приводящие к значительному экологическому вреду и большим человеческим жертвам (взрывы, пожары, отравления). То есть выстраивается подобная нигерийской схема: получаем кредиты, вкладываем их в нефте- и газодобычу, выплачиваем долги, для поддержания объемов продаж вновь берем кредиты и вновь вкладываем туда же, и снова платим по долговым обязательствам.

Такая финансовая политика, проводимая международными финансовыми институтами и государствами-лидерами, является примером глобальной экспансии этих государств в мировой экономике и обуславливает существующее положение статус-кво в мирохозяйственных связях [2]. Принцип остается практически неизменным при использовании в любом регионе мира.

Список литературы

1. Бондаренко, В.А. Маркетинговые аспекты финансирования инфраструктуры внешнеэкономической деятельности: проблемы, тенденции, противоречия и перспективы [Текст] / В.А. Бондаренко. – М.: Изд-во Дашков и К^о «Наука-Пресс», 2007. - 5,8 п.л.
2. Бондаренко, В.А. О неэквивалентности внешней торговли и трансформациях ее инфраструктуры [Текст] / В.А. Бондаренко // Вестник РГЭУ (РИНХ). 2010. №2(31). – 0,82 п.л.
3. Глобализация мирохозяйственных отношений. Сущность, формы и перспективы. Учебное пособие. -М.: ДА МИД РФ.- 1999., 153 с., с. 55.
4. Шевчук В.А., Международные финансовые институты: политика в секторе экономической инфраструктуры [Текст] / В.А. Шевчук. М., 1999.

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК

Сафарова И.А., Пасько Е.А.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Ставрополь

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли - продажи выступает страховая защита, формируется предложение и спрос на нее. Безусловно, развитие этой сферы определяется влиянием масштабных экономических событий. Одно из них – интеграция России в ВТО, влияние которой на национальный страховой рынок останется одним из наиболее острых и актуальных вопросов на ближайшую перспективу.

Переговоры о вступлении России в ВТО начались в 1995 году, однако лишь с 2000 года они переросли в полномасштабный процесс, охватывающий все аспекты присоединения страны к Всемирной торговой организации. Правительство России вело переговоры о членстве в ВТО около 17 лет. Завершающим этапом стало подписание Президентом России В. Путиным 21 июля 2012 г. федерального закона «О ратификации Протокола о присоединении РФ к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации от 15 апреля

1994 г.». 22 августа 2012 г. Российская Федерация официально стала 156-м членом Всемирной торговой организации [1].

Существуют различные мнения о том, как повлияет вступление в ВТО на российский страховой рынок. Одни считают, что вступление в ВТО повлечет за собой ряд проблем в страховой сфере России, другие придерживаются позиции нейтралитета, считая, что резких негативных тенденций не предвидится.

Опасение вызывает тот факт, что уже сейчас квота иностранного участия в уставном капитале страховых компаний должна быть увеличена с 25 до 50%.

Сторонники пессимистической позиции основываются, прежде всего, на усилении неравномерности распределения экономических благ. По их мнению, произойдет окончательное закрепление двухуровневой структуры отечественной экономики, в которой верхний уровень – элемент глобальной экономической архитектуры – будет охватывать сегменты концентрации капитала, непосредственно связанные с глобальными рынками, а нижний уровень займет сохранившаяся часть национальной экономики, представленная хозяйствующими субъектами, ориентированными на удовлетворение существенного сократившего внутреннего спроса населения, находящегося за пределами глобального уровня.

Основная борьба между отечественными страховщиками и иностранными страховыми компаниями будет происходить за предприятия верхнего уровня и занятое на них население. Ввиду значительного объема международных инвестиций, ожидаемого в данном секторе, а также опосредованного участия мирового страхового капитала в страховании этих объектов уже на современном этапе (через механизм перестрахования), можно предположить, что лидирующие позиции здесь займут зарубежные страховые общества.

Что касается доступа преимущественно российских компаний к обслуживанию сегмента глобальной экономики, то необходимо признать, что такая возможность сохранится, главным образом, у кэптивных страховщиков крупных финансово-промышленных групп [3].

Таким образом, наиболее привлекательные объекты с точки зрения платежеспособного спроса отойдут к зарубежным страховым компаниям и национальным кэптивным страховщикам. Остальным придется довольствоваться спросом со стороны хозяйствующих субъектов, испытывающих хронический дефицит свободных денежных ресурсов, и граждан с доходами, позволяющими удовлетворять только наиболее приоритетные потребности, которые пользуются услугами преимущественно бюджетных учреждений.

Очевидно, что страховщики, обладающие страховым портфелем подобного качества, столкнутся с невозможностью организовать надежную перестраховочную защиту своего бизнеса. Поэтому на российском рынке усилится тенденция к взаимному размещению рисков в перестрахование, среди находящихся в аналогичном положении компаний, что создаст дополнительную угрозу финансовой устойчивости в целом по рынку и фактически приведет весь отечественный рынок страховых услуг к ситуации потенциального банкротства [3].

Последствием этого для страхователей станет дальнейшая деградация качества страховых услуг, и как результат – относительно завышенная стоимость страховой защиты; максимально стандартизированный объем покрываемых рисков, не учитывающий индивидуальные особенности каждого потребителя; постоянные отклонения в нормальном ходе процесса урегулирования убытков; высокая вероятность банкротства страховщиков, оценить которую значительная часть страхователей не в состоянии.

Негативным последствием вступления России в ВТО может стать увеличение системных рисков на российском страховом рынке. Кроме того, рост доли иностранного капитала на отечественном страховом рынке может сделать его более подверженным глобальным кризисам.

Сторонники оптимистической позиции придерживаются диаметрально противоположного мнения.

Во-первых, российский страховой рынок и до вступления России в ВТО был достаточно открыт для иностранных страховщиков, и крупные европейские страховщики и так уже присутствуют на нем (Рис.1).



Рис.1. Доля иностранных инвесторов в совокупном уставном капитале страховых компаний РФ [2]

Во-вторых, условия открытия филиалов будут достаточно жесткими. В частности: опыт оказания страховых услуг (восемь лет в сфере страхования жизни и пять лет в сфере иной, чем страхование жизни); опыт управления прямыми филиалами на зарубежных рынках (не менее пяти лет); объем совокупных активов в размере не менее \$5 млрд.; соответствующая капитализация (аналог уставного капитала) и гарантийный депозит, размеры которых будут установлены российским законодательством.

Такие требования потенциально смогут выполнить не более 150 страховых компаний в мире, специализирующихся в основном на страховании жизни, поэтому массового прихода иностранных страховых компаний ожидать не следует.

Кроме того, в соответствии с достигнутыми договоренностями лишь по прошествии 9 лет российский страховой рынок будет открыт для работы филиалов иностранных страховщиков.

Приход филиалов компаний-нерезидентов имеет ряд положительных моментов. Он будет способствовать развитию конкуренции, внедрению новых технологий, снижению стоимости страхования для рисков, ранее в значительной мере перестраховывающихся за рубежом.

Вместе с тем, наличие собственных филиалов за рубежом, безусловно, может стать конкурентным преимуществом для российских страховых компаний, однако для того, чтобы конкурировать с иностранными страховщиками на развитых страховых рынках, российские компании должны будут существенно повысить собственные эффективность и клиентоориентированность.

Обе точки зрения на перспективы развития национального страхования под влиянием интеграции России в ВТО имеют право на существование и соответствующую аргументацию, результат же будет зависеть от готовности российских страховщиков к либерализации рынка (их конкурентоспособности по сравнению с мировыми страховыми компаниями), а также от готовности законодательства, выравнивающего положение филиалов и отдельных компаний.

Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» предлагает несколько сценариев дальнейшего развития российского страхового рынка (Рисунок 2).

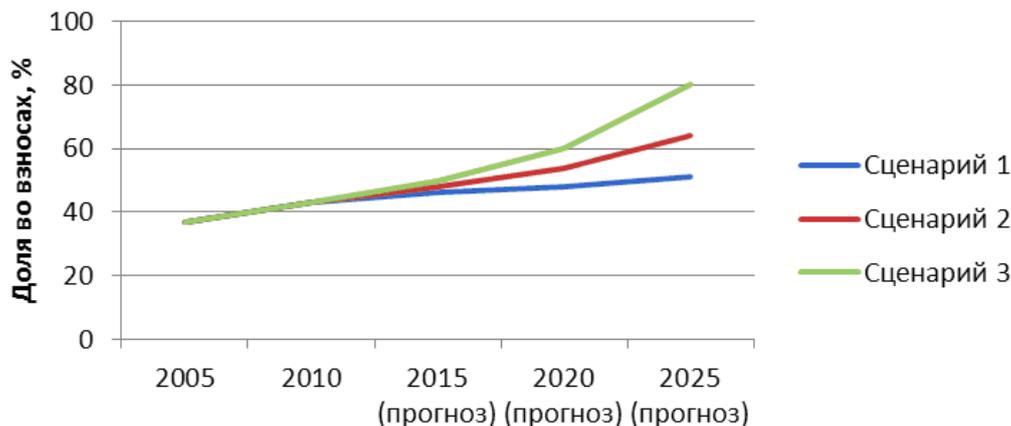


Рис.2. Прогноз динамики рыночной доли компаний с иностранным участием на российском страховом рынке [2]

Сценарий 1. Формирование сильного страхового рынка до прихода филиалов иностранных компаний и внешняя экспансия национальных страховщиков (компаний с российскими собственниками). В случае если национальные страховщики смогут повысить свою конкурентоспособность, то доля иностранцев (филиалов и дочерних компаний) в совокупных взносах после либерализации рынка стабилизируется на уровне 50%.

Сценарий 2. Постепенное выдавливание национальных страховщиков с рынка, не сумевших повысить собственную конкурентоспособность. В настоящий момент российские страховые компании проигрывают мировым страховщикам по целому ряду параметров – надежности, уровню капитализации, эффективности ведения бизнеса, технологичности, клиентоориентированности. Данный сценарий предполагает постепенный рост рыночной доли компаний с иностранным участием и филиалов компаний-нерезидентов.

Сценарий 3. Переход страхового рынка под контроль иностранных структур. Этот сценарий маловероятен, так как за годы работы на российском страховом рынке сформировался целый ряд сильных национальных игроков. Сценарий возможен, если на законодательном уровне будут созданы существенные преференции филиалам иностранных компаний, в том числе, если будет разрешена работа филиалов компаний, зарегистрированных в оффшорных зонах или государствах, имеющих преимущества в сфере налогообложения. В этом случае рыночная доля иностранцев может достигнуть 80%.

Предсказать, по какому из этих сценариев пойдет Россия, пока трудно. Государство может, как выиграть (в результате развития российского страхового рынка и если в конкурентной борьбе победят национальные страховщики), так и проиграть (если резервы и прибыль будут уходить за рубеж, а страховые стратегически важных отраслей полностью перейдет под контроль иностранцев). С уверенностью утверждать можно только одно – у российских страховщиков есть время, чтобы выработать стратегию своего развития и подготовиться к жесткой конкурентной борьбе.

Список литературы

1. Информационный портал «Россия и Всемирная торговая организация». Режим доступа: <http://www.wto.ru>
2. Последствия вступления в ВТО для российского страхового рынка: Стратегия–2021 [Электронный ресурс] / Н. Комлева, А. Янин, П. Самиев. – Режим доступа: <http://raexpert.ru>
3. Рыбаков, С. И. Вступление России в ВТО и перспективы отечественного страхования [Электронный ресурс] / С. И. Рыбаков. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru>

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВ ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ

Манжикова И.А.

ГНУ Поволжский научно-исследовательский институт эколого-мелиоративных технологий
Россельхозакадемии, г.Волгоград

Взаимное страхование – это некоммерческая форма организации страхового фонда, обеспечивающая страховую защиту имущественных интересов членов своего общества. В организационном отношении это означает разложение убытков при наступлении страхового случая у отдельных участников на всех членов общества.

Основной целью взаимного страхования является перераспределение рисков, разработка и реализация мер по удовлетворению потребностей в страховой защите населения и организаций, которые будут являться стимулом расширения предпринимательской деятельности. Это особенно актуально для вновь образованных предприятий, в том числе для малого предпринимательства, которым для уменьшения рисков предпринимательской деятельности целесообразно "объединить усилия" - создать фонд, используемый для возмещения потерь и финансирования превентивных мероприятий.

Взаимное страхование занимает видное место на страховых рынках большинства развитых стран мира. Наиболее крупные общества взаимного страхования (ОВС) сформировались в следующих секторах страхового рынка:

- клубы страхования рисков и ответственности судовладельцев;
- общества взаимного страхования сельскохозяйственных рисков;
- общества по взаимному страхованию от огня;
- ОВС, занимающиеся личным страхованием.

К сожалению, несмотря на то, что современная экономика развивается в соответствии с рыночными канонами и в нашей стране сформировался страховой рынок, отечественное взаимное страхование практически отсутствует. Несмотря на множество преимуществ, сегодня в России ОВС остаются наименее развитым элементом страхового рынка, хотя именно данная форма страховой защиты способна расширить возможности компенсации убытков от страховых случаев из страхового фонда, сформированного страховыми премиями, взносами и прочими платежами.

Страховые операции, осуществляемые обществами взаимного страхования, ничем не отличаются от операций, осуществляемых коммерческими страховщиками. Они заключают договоры страхования, определяют условия страхования, осуществляют страховые выплаты исходя из условий заключенных договоров страхования, получают по договорам страховую премию (платежи, взносы), формируют необходимые страховые технические резервы и иные фонды, предоставляют членам общества - страхователям льготы по уплате страховых платежей, финансируют превентивные мероприятия и так далее.

Преимущества ОВС очевидны: все участники страхового процесса являются одновременно и страхователями, и страховщиками, что позволяет им самостоятельно разрабатывать страховую политику общества в полном объеме, а именно: страховые тарифы, виды и условия страхования, порядок формирования и использования средств страховых резервов. Кроме того, взаимное страхование является наиболее надежной системой страховой защиты, так как страхованием в этом случае управляют страхователи в целях создания страховой защиты, удовлетворяющей именно их интересы [2].

Наиболее привлекательное в обществах взаимного страхования – это то, что страховые премии аккумулируются на счете ОВС. Они могут в зависимости от устава решением общего собрания направляться на создание других резервов, краткосрочные займы участникам ОВС, использоваться на инвестиционную деятельность.

Таким образом, можно сформулировать следующие преимущества обществ взаимного страхования для российского страхового рынка:

- сокращение издержек на оценку риска, управление, регулирование убытков и тому подобное, отсутствие доли прибыли в структуре тарифа. Весь объем активов, а также излишков средств, накопленных за отчетный период деятельности общества, принадлежат его членам и используются на увеличение страховых резервов, уменьшение размера страховых взносов, распределение суммы чистого дохода среди членов общества. Как правило, все операции осуществляются за счет предварительно сформированного страхового фонда общества, а в случае нехватки средств его участники по решению общего собрания вносят дополнительные взносы;
- уменьшение транзакционных издержек. Поскольку организацией взаимного страхования занимаются партнеры, то не будет дискриминационных условий, а, значит, и задержек в выплате. Кроме того, условия страхования будут более полно удовлетворять потребности участников общества;
- обеспечение защиты интересов собственников и производимых ими вложений, так как в современной системе управления страхование и риск-менеджмент являются одними из главных средств обеспечения инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Это позволяет также облегчить получение кредитных ресурсов на осуществление инвестиционных проектов.

Проведенные нами исследования свидетельствуют о том, что существенным препятствием для организации обществ взаимного страхования в России является то, что практика создания и деятельности подобных обществ крайне незначительна.

В процессе разработки системы организации обществ взаимного страхования мы изучили дореволюционный российский опыт создания и функционирования ОВС, в результате чего пришли к выводу о том, что первые общества взаимного страхования осуществляли свою деятельность под надзором Министерства внутренних дел и Министерства финансов. Все общества разрабатывали свой устав, который подлежал утверждению Министерством внутренних дел. Отчеты о деятельности страхового общества ежегодно представлялись в Министерство финансов и публиковались в издававшемся в то время "Вестнике финансов, промышленности и торговли".

Организационными вопросами в земских учреждениях взаимного страхования занималось правление, которое включало трех распорядителей, избираемых на три года на общем собрании. Получивший наибольшее число голосов становился распорядителем - председателем в правлении. Ротация в правлении производилась раз в год: перевыбирался один член правления, то есть в течение трех лет состав правления полностью обновлялся. В состав управления страховым обществом входил наблюдательный комитет (что-то вроде ревизионной комиссии) [1].

Исследование российских дореволюционных ОВС и мирового опыта взаимного страхования позволило нам сделать вывод о том, что в России при необходимости создания обществ взаимного страхования целесообразно использовать разработанную нами двухуровневую систему организации взаимного страхования, в основу которой положено разделение труда между звеньями, направленное на повышение качества работы, осуществляемой на каждом уровне (Рис.1).

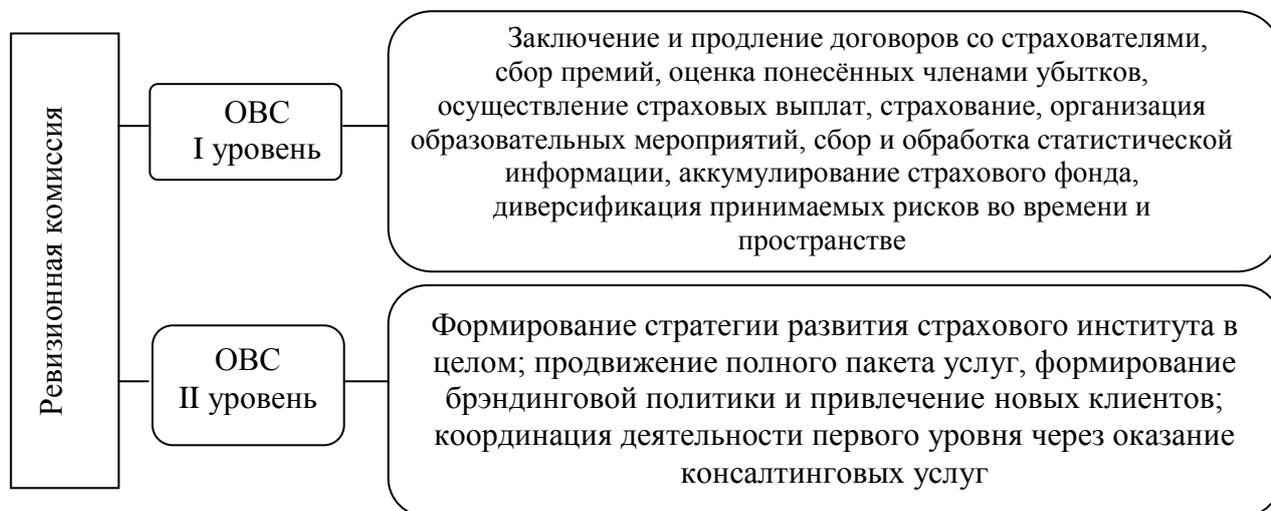


Рис.1. Двухуровневая система организации обществ взаимного страхования и распределение функций по уровням. (Источник: разработано автором)

Преимущества предлагаемой модели заключаются в чётком разделении полномочий, простоте построения, и, соответственно, отсутствии трудностей при осуществлении контроля, более низких затратах на содержание.

Помимо осуществления страховой защиты имущественных интересов своих членов общество взаимного страхования может также оказывать и другие виды услуг, к которым, в частности, относятся следующие: информационно-консультационная помощь по вопросам страхования и кредитования; содействие в страховании; юридическая помощь и другие.

Хотелось бы добавить, что высокая доля взаимного страхования в развитых странах на рынке страхования обусловлена не только его высокой надёжностью как одной из форм страховой защиты, но и его экономической привлекательностью, поскольку наличие значительного объема временно свободных финансовых ресурсов обуславливает способность обществ взаимного страхования осуществлять и инвестиционную деятельность.

ОВС инвестируют свои резервы преимущественно по тем же направлениям, что и другие финансовые институты, в том числе коммерческие страховщики и банки, и имеют ту же доходность. Вместе с тем, будучи некоммерческими организациями, ОВС обеспечивают более выгодные условия накопления для страхователей, чем другие финансовые организации для своих клиентов. Данное положение дел заслуживает пристального внимания для российской экономики, испытывающей острейшую потребность во внутренних инвестиционных ресурсах.

Создание в Российской Федерации обществ взаимного страхования с использованием предлагаемой системы организации и их развитие способно обеспечить в современных условиях эффективную защиту имущественных интересов страховщиков самых разнообразных организационно-правовых форм.

Список литературы

1. Акимова, В.В. Взаимное страхование: мировой и российский опыт / В.В.Акимова, В.Н.Борзых. - М.: «Весь мир», 2003. - 154 с.
2. Щербаков, В. А. Стратегия развития агрострахования в России / В. А. Щербаков // Агрострахование и кредитование. - 2009. - № 2. - С. 16-21.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИКРОФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ, ПРОВОДИМОЙ ЦБ РФ

Максимова Ю.Г.

Финансовый Университет при правительстве Российской Федерации, г.Москва

Микрофинансовый сектор неразрывно связан с банковским и поэтому, для понимания основных тенденций, которых стоит ожидать в этой сфере, необходимо понимать динамику процессов, происходящих в банковской отрасли.

На этапе становления большинство частных российских банков работало преимущественно с крупными корпоративными клиентами. С развитием финансового сектора приоритеты сместились в сторону розницы и сотрудничества с малым и средним бизнесом. Кризис 2008 года заставил рынок кредитования серьезно замедлиться, но уже в 2010 году российские банки успешно восстановили объёмы докризисного розничного бизнеса: уже в конце 2010 года кредитный портфель физическим лицам превысил докризисные максимумы в 3.5 трлн. рублей. К концу 2012 года общий объем кредитов вырос в два раза по сравнению с 2009 годом и составил 637,7 млрд. руб.

Последние 5 лет, до 2014 года рынок кредитования был отмечен двумя основными тенденциями – снижение объемов корпоративного кредитования и увеличение объемов розничного. Банки не спешили кредитовать предприятия на крупные суммы при высоких рисках и стремились нарастить и диверсифицировать портфели за счет небольших ссуд потребителям. По состоянию на 2013 год доля потребительских кредитов в портфеле российских банков составляла 67-75% от общего объема.

Бурный рост потребительского кредитования в России с 2009-2013 году повлек за собой не менее бурное развитие микрофинансового рынка. Главная цель микрофинансирования - это охват финансовыми услугами сектора малого и микробизнеса, и малообеспеченного населения. Существенная роль микрофинансовым организациям отведена так же в социально - экономической политике расширения доступности финансовых услуг для отдаленных районов и малых городов. Закон о микрофинансировании стал первым этапом пути формирования регулирования для сектора небанковского кредитования. В настоящее время данная отрасль находится на втором этапе своего развития.

Таблица 1

Количество МФО, зарегистрированных в реестре ЦБ РФ. Официальная статистика по МФО (без учета кооперативов) по состоянию на 30 мая 2014 года

	до 2010**	2011*	2012	2013	30.05.2014*
Количество вновь зарегистрированных организаций	450	1001	1574	1970	628
Всего организаций	450	1001	2575	4545	5173
Прирост к предыдущему периоду %		222%	157%	125%	31%

*- не полный календарный год

** - экспертная оценка НАУМИР

Как очевидно из приведенной таблицы, темпы роста рынка впечатляющие, что влечет за собой вполне закономерный вопрос – на чем он основан? И каковы его дальнейшие перспективы?

Проводя анализ текущего состояния рынка розничного кредитования в России, куда безусловно относится и микрофинансовый сектор, нельзя обойти стороной следующие тенденции: количество займов, по которым граждане РФ не осуществили ни одного платежа в 2012 году неуклонно увеличивалось и к концу года составило 660 тысяч. Политика наращивания потребительского кредитования привела к тому, что отношение заемщиков не проблемных и проблемных стало перевешивать в пользу последних. В первом квартале 2013 года число таких кредитов, по которым граждане РФ не осуществили ни одного платежа выросло почти на 15%, об этом свидетельствуют данные Национального бюро кредитных историй (НБКИ). Тенденция к росту долговой нагрузки россиян вызывала серьезное беспокойство и у руководства страны и у регулятора. В 2013 году дальнейшее

накопление рисков по беззалоговому кредитованию населения было признано неприемлемым, что повлекло за собой ужесточение политики ЦБ в сфере розничного кредитования.

С одной стороны, ситуация в кредитной сфере у нас не такая, как в развитых странах. В бюро кредитных историй «Эквифакс» подсчитали, если в европейских странах общий долг по кредитам превышает годовую зарплату заемщика, то в России этот показатель в 2013 году был чуть больше 20%. Но всем уже очевидны и последствия долгового кризиса, в связи с чем, ЦБ в 2013 году начал предпринимать шаги, направленные на предотвращение в России европейского сценария в банковской сфере, в частности на рынке розничных кредитов.

С 1 марта 2013 года регулятор вдвое повысил минимальные резервы по необеспеченному розничному кредитованию. В ответ на политику ЦБ по охлаждению рынка потребительского кредитования банки сократили объем выдаваемых беззалоговых кредитов и начали интенсивно осваивать новые ниши, одна из таких — рынок кредитования микрофинансовых организаций. С момента вступления закона об МФО в силу в 2011 году и вплоть до недавнего времени банки оценивали сектор микрофинансирования как рискованный, однако в последнее время, ситуация кардинально поменялась.

Освоение рынка МФО банками приобрело в том числе, форму прямого участия в микрофинансовых организациях (создание 100% дочек), что позволило ряду экспертов говорить об «уходе» банков таким образом от надзора ЦБ.

Одновременно с сокращением беззалоговых банковских ссуд, на рынке микрофинансовых услуг явно обозначилась тенденция концентрации бизнеса, вытеснение с рынка многих небольших компаний и прекращение их деятельности, с последующим исключением из реестра. Доля восьми крупнейших частных компаний на рынке микрофинансирования в 2013 году достигла 25%. Данный факт имеет весьма простое объяснение – чаще всего источником фондирования в частных МФО являлись те самые беззалоговые банковские потребительские кредиты, которые владельцы частных небольших МФО получали для ведения коммерческой деятельности. Очевидно, что наиболее значимым преимуществом крупных МФО или банковских МФО является доступ их к нескольким источникам рыночного финансирования. Поэтому сокращение беззалогового кредитования привело к существенному сокращению действующих микрофинансовых организаций.

В настоящее время из 5173 зарегистрированных в реестре МФО организаций по состоянию на 30 мая 2014 года уже исключено 892 организации, что составляет порядка 18%. При этом нет точных данных о компаниях, не осуществляющих деятельность, но состоящих в реестре по формальному признаку (своевременная сдача нулевой отчетности в ЦБ).

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время банки официально сокращают в своих портфелях долю беззалоговых розничных кредитов, но продолжают принимать активное участие в этом секторе через участие в капитале подконтрольных микрофинансовых организаций, либо через выдачу кредитов крупнейшим игрокам рынка. Цель такого кредитования заключается в том, чтобы через розничную сеть МФО, добраться до удаленных населенных пунктов. Не во всех городах у кредитных организаций есть отделения. Предоставляя ссуды МФО, которые присутствуют даже в небольших населенных пунктах, банки могут в дальнейшем рассчитывать на приток клиентов оттуда. МФО, по сути, выращивают клиентов для банков, и это экономически оправданная политика.

Кроме того, данная политика привела к оздоровлению ситуации, связанной с ростом просроченных долгов в банковском секторе. Согласно выводам аналитиков Национального бюро кредитных историй (НБКИ), рост доли просрочки по розничным кредитам замедлился. Об этом можно судить по состоянию уникального показателя, рассчитываемого НБКИ, – коэффициента просроченной потребительской задолженности (КП)*. На 1 января 2014 года КП остался на том же уровне, что и годом ранее, – 4,5%.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: в условиях целенаправленной политики ЦБ по очищению и консолидации банковского сектора, многие банки ушли из ниши потребительского беззалогового кредитования и отдаленных малонаселенных регионов, уступив место микрофинансовым организациям. МФО, пережившие этап бурного роста в 2011-2013 году и в настоящее время находящиеся в стадии стабилизации (оздоровления сектора), приняли на себя большую часть рисков беззалогового кредитования, что позволило в целом оздоровить банковский сектор. Благодаря политике ЦБ налицо тенденция фактического встраивания микрофинансовых организаций в российский банковский сектор.

В 2014 году регулятором введен ряд регулирующих норм для микрофинансовых организаций и поэтому в настоящее время сложно определенно сказать, как именно будет развиваться ситуация. Но одно очевидно, что в ближайшей перспективе, с учетом политики ЦБ по ужесточению требований к банкам, в России скорее всего сложится трехуровневая система кредитных учреждений – крупные федеральные банки, мелкие региональные и МФО.

При этом, безусловно, необходимо учитывать, что регулирование микрофинансовых организаций не должно быть избыточным. Повторение банковской модели регулирования приведет к возникновению альтернативного банковского сектора. Такой печальный опыт в некоторых странах уже имеется, и в России его следует учесть.

Список литературы

1. «Обзор рынка потребительского кредитования по состоянию на декабрь 2010 г.» URL: <http://www.estimation.ru>
2. Сайт Центрального банка РФ
3. Пресс-релиз ОАО НБКИ за 14.02.2014

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ВУЗЕ

Дорофеев В. Д., Частухина Ю.Ю.

ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет, г.Пенза

Особенности и проблемы современного этапа развития общества, экономики и образования, сопровождающегося прорывами в технике и технологии, активизацией обеспечивающих их финансовых процессов, интенсификацией во всех сферах деятельности с одновременным нарастанием сложности и динамичности среды ее осуществления, а также обострением глобальных противоречий, требуют поиска новых подходов к управлению современными образовательными учреждениями. Сегодня как никогда велика необходимость в повышенном внимании к образованию, как области деятельности, в которой закладываются основы для технического, информационного, экономического и гуманитарного прогресса, а следовательно – и устойчивого развития общества. За прошедшие десятилетия во всех цивилизованных странах мира, а в последние годы и в России произошли существенные перемены в отношении общества к проблемам высшего образования, заметно возросло внимание к этой сфере. И это неслучайно, поскольку в современном мире научные и профессиональные знания являются важнейшим фактором экономического прогресса, который обеспечивается все более сложной техникой, более рациональной организацией, более квалифицированными кадрами. Мы все чаще слышим о том, что преодоление кризисных явлений, улучшение материальных условий для развития образовательной и научной деятельности, поддержание высокого образовательного стандарта, достижение новых научных результатов, подъем социального статуса научно-педагогических работников и повышение их благосостояния все в большей степени зависит от политики самих учреждений. Для выполнения образовательными учреждениями стоящих перед ними социальных задач важно, чтобы они могли расширять и развивать связи с экономической и общественно-политической средой, привлекать необходимые для своей жизнедеятельности ресурсы и эффективно ими распоряжаться. Иначе говоря, нужны активные и экономически грамотные действия, качественное внутривузовское управление [1].

Среди методов и средств реализации целенаправленных управленческих воздействий, которые могут служить задачам планомерного долговременного развития социально-экономических, особое место занимает система проектного управления. Основанием для этого заявления является эффективность данного подхода, подтвержденная опытом решения управленческих задач по созданию или преобразованию различного рода систем. Именно система проектного управления позволяет управлять отдельными иницируемыми в образовательной организации мероприятиями (проектами), не нарушая принципов бюджетной зависимости учреждения.

Проектный подход применительно к управлению вузом выступает как некоторая руководящая идея, которая может быть положена в основу управленческой деятельности. Другими словами, выделяется какая-либо задача среди других, которая рассматривается как проект, то есть как комплекс взаимосвязанных работ, намеченных к выполнению в установленные сроки и с заданным уровнем затрат. При этом на этой задаче сосредотачиваются необходимые ресурсы и особый контроль за проведением всех этапов работ, что определяет специфику и обуславливает эффективность проекта. При такой направленности на конечный результат

поставленная задача имеет больше шансов на успешное решение, чем при иных способах управления.

Таким образом, проектный подход в вузе – это подход к управлению, предполагающий образование образовательных, организационных, социальных, экономических, научных, предпринимательских и прочего рода проектов как способ решения наиболее важных для образовательной организации задач.

Принципы проектного подхода к управлению заключаются в следующем [2]:

1. Принцип направленности на конечный результат.

Данный принцип является определяющим принципом проектного подхода и выражает усиление целевой стадии управления. Проектный подход предполагает конкретные цели, которые могут быть переведены на язык представлений о продукте деятельности рассматриваемой системы и затем – преобразованы в определенную последовательность действий. Принципиальным моментом является то, что цели должны быть достижимы, хотя одновременно с этим они и могут быть ориентированы на некоторый идеал. Рассматриваемый принцип указывает также на то, что именно целью задается то направление, на котором сосредоточиваются все управленческие функции: анализ, планирование, организация, учет и т.д.

2. Принцип перспективности.

Этим принципом предусматривается ориентированность управления на будущее. Из него вытекает сразу несколько обстоятельств. Прежде всего, данный принцип закрепляет особое место за прогнозными и плановыми элементами управленческой деятельности в вузе, указывает на необходимость принятия управленческих решений с учетом тех условий внешней среды, которые ожидаются в определенной временной перспективе.

С другой стороны, данный принцип фиксирует более или менее длительный временной интервал, требуемый для осуществления поставленных целей. Результаты проектной деятельности в вузе не могут быть достигнуты мгновенно, а отражаются по прошествии определенного времени.

3. Принцип организационной автономии.

Данный принцип предполагает формирование проекта – как объекта управления – на основе обособления всей деятельности, связанной с определенной целевой установкой. При этом всё не имеющее отношение к деятельности, осуществляемой в рамках проекта, рассматривается как внешняя среда проекта.

4. Принцип концентрации ответственности.

Обозначенный принцип предусматривает назначение специального органа управления (в этой роли может выступать субъект или группа), на котором сосредоточены полномочия и ответственность за весь проект.

5. Принцип целевого выделения средств.

Этот принцип требует привязки финансовых и др. ресурсов к конкретному проекту, которая основывается на определении предположительной потребности в ресурсах на весь проект, приоритетном выделении ресурсов на цели проекта и отдельном учете их расходования.

6. Принцип межфункциональности.

Этим принципом устанавливается необходимость межпрофессиональной интеграции специалистов в рамках проекта, поскольку развитие взаимодействия между сотрудниками, ответственными за разные аспекты проекта, способствует более четкой координации деятельности, быстрому реагированию на изменения, разносторонней оценке и взаимоувязке принимаемых решений.

7. Принцип охвата управлением всех стадий проекта.

Сущность этого принципа состоит в том, что вся деятельность по осуществлению проекта (проектный цикл) представляется как стадийный процесс, т.е. как процесс чередования сменяющих друг друга фаз, образованных крупными комплексами взаимосвязанных работ: концептуальная фаза, фазы разработки, реализации и завершения проекта. При этом окончание каждой из стадий обозначает определенную ступень приближения к конечной цели.

Согласно данному принципу планированием и управлением охватывается весь проектный цикл, что способствует взаимосвязи конечного результата и промежуточных звеньев.

8. Принцип комплексной оценки проекта.

В соответствии с данным принципом должна производиться всесторонняя оценка проекта и любых принимаемых в связи с проектом решений. Под этим понимается широкий охват проблем, анализ разных параметров проекта в их совокупности с учетом значимости каждого фактора по отношению к целям проекта.

9. Принцип сбалансированности.

Этот принцип выражает требование к согласованию в контексте проекта целей, сроков, ресурсов и действий исполнителей, а также к сбалансированности проекта с условиями внешней среды.

10. Принцип оптимальности.

Руководствуясь данным принципом, следует вести поиск оптимальных решений, причем оптимальность понимается в первую очередь в отношении всего проекта как единого целого, а не в отношении отдельных этапов

или элементов.

Широкий опыт применения принципов и методов проектного управления в вузах страны [3] дает основания полагать, что это наиболее перспективное и эффективное направление менеджмента с системе российского образования.

Список литературы

1. http://www.unn.ru/pages/e-library/publisher_db/files/44/4.pdf
2. Жукова Т.Н. Проектный подход в современной теории и методологии управления. // Вестник ИНЖЭКОНА.– 2003. – N 1. – С. 21 – 30
3. <http://www.creativeconomy.ru/articles/3118/>

НОВЫЕ ТЕХНИКИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Фомина М.А., Головкова С.В.

Томский политехнический университет, г.Томск

Современность вносит изменения в процесс управления. Метод кнута и пряника потерял актуальность. Но что взамен этого?

Метод управления — это метод воздействия субъекта управления на объект управления для практического осуществления стратегических и тактических целей системы управления. Целью системы управления является достижение конкурентоспособности выпускаемой продукции, выполняемой услуги, организации и других объектов на внешнем или внутреннем рынке.

Компании необходимо изменяться, чтобы функционировать в условиях инновационного прогресса, это осознают большинство руководителей. В условиях современной работы с персоналом способность к нововведениям - не прихоть, а насущная необходимость, которая зависит от менеджмента [1].

Экономисты и социологи утверждают, что традиционные методы управления рассчитаны в основном на производства, где от сотрудников требуется лишь концентрация и механическая работа. Устоявшаяся система вознаграждений, основанная на внешних стимулах "кнута и пряника", зачастую не только не срабатывает, но и приводит к снижению результата, если деятельность подразумевает поиск новых и не очевидных решений. Хотелось бы разобрать инновации в области управления персоналом. Персонал-это важнейшая часть предприятия. Человеческие ресурсы -один из самых ценных ресурсов инновационного развития. Персонал со своими навыками, умениями, квалификацией и идеями - это залог успешной деятельности организации. Необходимыми атрибутами успешного функционирования организации являются постоянное развитие персонала, поиск новых подходов к управлению им.

Успешная компания стремится максимально эффективно использовать потенциал своих работников, создавая все условия для наиболее полной отдачи сотрудников на работе и для интенсивного развития их потенциала.

Говоря об инновации в управлении персоналом, можно сделать вывод о том, что она обладает особенностями, присущими всякому нововведению вообще. Во-первых, изменения в системе управления персоналом нацелены на решение определенных проблем, в соответствии со стратегией развития организации. Во-вторых, невозможно заранее определить точный результат, к которому они могут привести. В-третьих, изменения в системе управления персоналом могут вызвать конфликтные ситуации, связанные с сопротивлением работников, неприятием ими нововведений. И, наконец, изменения управления персоналом дают мультипликационный эффект, т.е. вызывают ответные изменения в остальных подсистемах организации, благодаря тому, что они касаются главной оставляющей организации – ее сотрудников [2].

Таким образом, система управления персоналом в процессе своего развития проходит все стадии, составляющие инновационный процесс. И хотя не существует унифицированных форм построения системы управления персоналом, и каждая система в отдельно взятой организации уникальна, можно выделить общие стадии и особенности инновации в системе управления персоналом.

Оценивая управление персоналом на предприятиях в современном мире, всё ещё рано говорить, что оно достигло идеального состояния. Но, в целом, положительные изменения в этом направлении весьма заметны и подход именно к системе эффективного управления персоналом, заметно продвинулся вперед. Оценивая

российские, современные предприятия, можно сделать вывод: в зависимости от требований, которые предъявляет рынок, необходима перестройка всей системы управления персоналом [3].

Есть несколько инновационных направлений для работы с кадрами:

- управление деловой карьерой;
- развитие персонала.

На сегодняшний день большинство организаций, функцию по обучению своих сотрудников, взяло на себя. Устанавливаются долговременные и постоянные связи с организациями, которые занимаются обучением, создаются и действуют на постоянной основе центры, специализирующиеся именно на обучении персонала. Руководство предприятий поняло, что для успешного движения их бизнеса и достижения нужных целей, просто необходим непрерывный процесс обучения персонала [4].

Что бы начать обучение, прежде всего необходимо выявить все несоответствия, между реальной компетентностью сотрудника и требуемым уровнем необходимой квалификации.

На основе этих данных и на основе потребностей, формируется бюджет, который необходим для обучения сотрудников. Обязательно нужно сформировать и критерии по которым можно оценить эффективность проводимого обучения.

Любая организация, рассматривает свои затраты на обучение, как выгодное вложение своего капитала в квалификацию сотрудников, поскольку в дальнейшем им хочется получить полную отдачу в виде повышения эффективности их работы. Здесь имеет место и оценка эффективности каждой программы, и интегральная оценка всего обучения.

Для разработки и реализации таких программ, организации могут привлекать специализированные компании, а могут осуществлять всё сами.

Создание необходимой атмосферы в компании – одна из инноваций в управлении персоналом. И что же такое инновации в кадровой работе в настоящее время?

Прежде всего, изменился подход к самому персоналу, это теперь инновационный подход. Каждый сотрудник – это теперь индивидуальность, а не просто серая масса, выполняющая свою работу. Это требование диктует нынешнее время и требует современный рынок. Мы уже упоминали, что далеко не все кадровые службы на предприятиях уже перестроились или перестраиваются в полном объёме, но всё же необходимо отметить что сдвиги и весьма ощутимые есть [5].

Современные менеджеры по персоналу, которые видят в каждом сотруднике индивидуальность, разрабатывают эффективные системы аттестации, занимаются разработкой системы мотивации работников, управляют деловой карьерой своих сотрудников и т.п. Но самое главное в компании – это умение создать особую инновационную атмосферу.

Об инновациях в управлении персоналом много пишут и говорят зарубежные специалисты из этой области. К необходимости введения подобных новшеств, пришли и российские управленцы, которые смогли по достоинству оценить всю эффективность системы управления.

Примером введения инноваций, может служить опыт компании «Sony»: её успех, во многом связан с тем, что управление обладает способностью к сотрудничеству. Компания уважительно относится к мнению своих сотрудников и это позволяет ей успешно развиваться и находить истину в спорных вопросах. Система поощрения, стимулирует работников и они стремятся вносить новые рационализаторские предложения. Цифры говорят сами за себя: на каждого работника фирмы приходится в среднем до 10 рационализаторских предложений. На фирме есть традиция – в конце каждой недели, молодая, нарядная и красивая сотрудница вручает работникам конверты с премиями за новаторские предложения. Следует заметить, что премии получают и те сотрудники, чьи предложения были отвергнуты. Это важнейшее звено системы мотивации компании – поощрять инновационное мышление персонала. На этом примере можно оценить всю эффективность системы управления персоналом [6].

Список литературы

1. Алехина О., Павлуцкий А. Служба персонала. // Управление персоналом. – 2010. - №11. – С. 56
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. Учеб.пособ. – СПб.: Изд-во ПИТЕР, 2009.
3. Баранчев В.П. Изучение инновационной активности компании как её конкурентной силы // Менеджмент сегодня. - 2010. - № 4.
4. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями (17-модульная программа для менеджеров, модуль 7) . - М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н.Новгород: НИМБ, 2009.
6. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. – СПб.: Питер", 2011.

7. Кибанов А.Я., Захаров Д.К. Формирование системы управления персоналом. – М.: ГАУ, 2010..
8. Комаров Н. Мотивация труда и повышение эффективности работы // Человек и труд. – 2009. - №10.
9. Лобанова Т.Н. Организация и персонал. – М.: Издательство «Городец», 2010

НОВЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕСОМ – КРЕАТИВНОСТЬ

Аргемьева П.В., Корж А.Д.

Пермский филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования
«Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г.Пермь

Сейчас многие государства перешли в стадию передовых технологий, развитых рыночных отношений, а соответственно в каждой сфере бизнеса представлено слишком много конкурирующих фирм, потому что организовать свой бизнес сейчас намного легче, главное определиться, в какую отрасль ты хочешь податься. Так как в каждой сфере представлено достаточно много компаний, то клиенту предоставляется шанс выбирать между товарами или услугами разных компаний – и если компанию будут выбирать чаще, то ее прибыль будет выше, компания будет развиваться, те же компании, спрос на которые будет недостаточно велик, будут постепенно беднеть и в итоге будут свергнуты с рынка. Остается узнать, как же надо действовать компании для того, чтобы максимизировать свою прибыль, чтобы обгонять своих соперников, расти и открывать филиалы в других городах, странах – в общем, в чем секрет успеха компании?

Логично, что если компании работают в одном секторе, то предлагают примерно одинаковые товары и услуги, поэтому клиенты могут выбирать либо компанию с наиболее выгодным ценообразованием, либо компанию, чьи товары клиентам будут нравиться больше по качеству. Возможно также, что выбраны будут товары или услуги, рекламная компания которых была проведена более успешна. Так же можно дифференцировать (даже условно) сами товары. Если взять в пример бытовую технику, то можно видеть, что существуют десятки различных фирм, но при этом они производят товары (холодильники, стиральные машины, микроволновки), которые могут различаться только значками бренда. Получается, что та марка бытовой техники, которая получает большую прибыль, смогла когда-то настолько разумно построить свой образ компании или когда-либо первой ввела что-то необычное, что сейчас уже сложился бренд – то, чему доверяют, и именно поэтому покупают Bosch, а не, например, Siemens. Также выигрывают сейчас те компании, которые создают нечто совершенно новое, за что еще никто не решился взяться – когда-то считалось, что «Лошадь навсегда, а автомобиль лишь баловство, увлечение», «Нет никаких причин для того, чтобы люди решили устанавливать компьютеры у себя дома», но сейчас улицы заполнены машинами и почти в каждой квартире есть компьютер, а иногда даже и не один. (Олсен, 1977) То есть те, кто когда-то рискнули и решили производить компьютеры и машины, оказались в большом выигрыше, потому что они смогли заполучить своих клиентов, а значит и свою прибыль.

Ключ к успеху – креативность. Проявляться она может как в рекламе, так и в производстве и продаже новых продуктов и услуг. Раньше также считалось, что для того, чтобы человек мог ездить на машине, он сначала должен был ее купить, но сейчас процветают рассрочки и кредиты. Почти все в этом мире когда-то казалось бессмыслицей, без которой можно прожить, но при внедрении оказывалось очень успешным. У каждой успешной компании есть свои секреты успеха – если взять в пример Ikea, то их секрет в простоте вещей. Они производят простую, можно даже сказать минималистическую мебель, которая удобна в использовании и при этом недорогая. Именно поэтому Ikea так знаменита во всем мире и у этой компании всегда будет своя прослойка потребителей. Это тоже креативность в некотором смысле – в то время, как им было доступно производство мебели класса люкс, которая могла бы быть продана по крайне высоким ценам, компания предпочла производить мебель, дизайн которой очень прост и лаконичен, и, выбрав такой путь развития, я думаю, компания не проиграла (чистая прибыль компании Ikea в 2013 году составила 3,3 млрд евро) [1].

По мнению В. М. Пурлика, экономический рост и экономическое развитие – совершенно разные понятия. Экономический рост может подразумевать под собой экстенсивный рост организации, в то время как экономическое развитие есть внутреннее изменение структуры компании, ее процессов. То есть, нанимая больше сотрудников на работу и увеличивая вместимость помещения и количество рабочих станков, мы сможем увеличить наш выпуск, а, следовательно, и прибыль, но это будет лишь экстенсивное развитие. Но если мы

придумаем новую технологию производства или новый продукт, который мы будем производить, то это поможет подняться компании на уровень выше и сделать скачок в развитии – вот это и будет интенсивным развитием.

Источником роста компаний выступает человеческий капитал, человеческие знания, умения. Креативность к ним и относится. Внутреннее развитие обеспечивают инновации, внедрение нового. Считается, что для того, чтобы выжить, фирма должна постоянно расти, потому что если не будет расти данная фирма, то будут расти ее конкуренты и будут постепенно вытеснять ее с рынка. Сейчас наступил информационный век: если раньше информацию добыть было сложно, то сейчас она доступна для всех. Все компании сейчас могут найти нужную для них информацию, иначе говоря выигрывает та компания, которая сможет адаптировать полученную информацию быстрее всех и сможет на этом нажиться. [3].

Примером такого быстрого реагирования на ситуацию может быть случай с защитными масками во время эпидемии гриппа или ОРВИ. По мере того, как заболевает большое количество человек, у населения начинается паника. Некоторые люди срочно начинают закупаться масками и противовирусными препаратами. Аптек в каждом городе сейчас огромное количество, их можно встретить буквально на каждом шагу. Для каждого человека есть почти всегда своя проверенная сеть аптек, куда он предпочитает ходить за лекарствами. С другой стороны, маркетологи компании (а именно сети аптек), которые отвечают за ценообразование, не проходят мимо образовавшейся ситуации, а используют свой креативный подход – делают цены на маски и противовирусные лекарства выше. Эта мгновенная реакция на ситуацию в городе приносит фирмам повышенную прибыль и люди, создавшие наиболее грамотную акцию, выигрывают.

К вопросу о лекарствах: существует мнение, что некоторые линейки лекарств представляют собой примерно одинаковый состав действующих активных веществ, а их стоимость дифференцируется только исходя из правильно построенной рекламной акции, продвижения товара, создания некоего образа покупателей в рекламе. Как говорится на сайтах, эффективность некоторых лекарств совсем недоказана, и его эффект можно сравнить с эффектом плацебо; другие же лекарства имеют аналоги, цена которых варьируется в значительно более низкой категории – например, средняя стоимость дифлюкана составляет 400 рублей, при этом цена флуконазола около 25 рублей (активное вещество в обоих препаратах – флуконазол, направленность тоже одна – системные поражения, включая менингит и сепсис). Из этого примера следует та же мнимая дифференциация товара, речь о которой шла выше. За счет красивой упаковки и правильно проведенной рекламной акции стоимость препарата, просто переименованного и произведенного другой компанией, выросла более, чем в 10 раз. Это пример удачного маркетинга, использующего креативность.

Если вернуться к тезису о том, что сейчас важнее интеллектуальный капитал, а не традиционные факторы производства, и посмотреть на это с точки зрения Мартина Роджера, то можно сделать вывод, что на тех рынках, где изменения предпочтений потребителей происходит крайне быстро – чуть ли не каждую секунду, обычная аналитика, сбор информации, проведение исследований оказываются неэффективными методами, потому что на момент получения обработанных результатов опроса предпочтения покупателей уже успевают измениться. Такая ситуация сейчас применима в сфере различных гаджетов. Их сейчас так много, что телефон (смартфон) успевает стать неактуальным менее, чем за год. Поэтому, по словам разработчиков таких товаров, как Apple, Samsung, Sony, они изобретают товары, о которых потребители еще даже не успели подумать [4]. Получается, что они не реагируют на сложившийся спрос, а создают предложение, они сами влияют на рынок, и именно поэтому находятся в выигрышной позиции. Также креативность – разработка совершенно нового подхода разработки товаров. И, как показывают прибыли данных компаний, такой подход вполне себя оправдывает. По некоторым данным, за последние 6 лет чистая операционная прибыль от продажи мобильных телефонов составила 215 миллиардов долларов, при этом примерно 62% заработанной суммы относится к компании Apple, а 26% - к компании Samsung [5]. Можно считать, что остальные многочисленные компании, производящие мобильные телефоны, занимают слишком маленькую нишу данного рынка – на их счет приходится чуть больше 12%. Это ли не успех креативности, почти что монополизация рынка двумя компаниями.

Тим Браун в своих идеях тоже говорит о необходимости креативности в бизнесе, только он дает креативности новое название – дизайн-мышление. Он говорит о том, что люди разрабатывают новые продукты, основываясь сразу на многих факторах – и опыте, и чутье, и человечности (иногда полезно представить себя в роли потребителя и понять самому, что бы ты хотел увидеть в новом товаре, чего еще не было раньше и какие стимулы нужно создать для тебя, как для потребителя, чтобы новый товар стал востребованным и покупаемым, чтобы фирма, придумавшая его, вырвалась вперед, стала лидером, обогнала остальных конкурентов). Как пример, автор приводит Великую западную дорогу в Англии, которая пользовалась и пользуется большим успехом и приносит большие прибыли.

А ключ успеха, опять же, как ни странно, лежит в креативности – в отличие от других возможных железных дорог, эта была не только тщательно сконструирована, но и наделена некоторыми приятными

мелочами для тех, кто является потребителями данной услуги. Кингдом Брюнель, инженер Великой западной железной дороги, подумал и о желаниях потребителей – он расписал свой проект таким образом, чтобы насыпь была как можно ниже, чтобы у потребителей создавалось впечатление, что они парят по полям; туннели, различные проезды, относящиеся к этой железной дороге, были сконструированы тоже не столько для технического удобства, сколько для комфорта проезжающих в этих поездах. Этот же инженер придумывал проекты транспорта, поездка на котором станет захватывающим приключением, а не просто обыденностью – интегрированная транспортная система, которая бы позволила потребителю услуги сесть на поезд в Лондоне, а сойти с парохода в Нью-Йорке [6]. Такой подход, по моему мнению, является очень успешным, потому что потребители будут всегда выбирать то, что как то отличается от всей остальной однородной массы идентичных товаров, нечто особенное всегда приведет к успеху. Как для того, чтобы человеку развиваться, ему нужно постоянно учиться, а значит осваивать что-то новое, так и для бизнеса ключ для успешного развития состоит в инновациях, в креативности – создании необычных конкурентных преимуществ перед другими компаниями, которые смогут привести к процветанию компании.

Возможно, именно поэтому многие компании сейчас имеют тенденцию нанимать молодых сотрудников на управляющие вакансии, ведь у молодых сотрудников, как правило, еще есть запал, настрой на изменение компании, силы на внедрение новых технологий. Не нужно забывать, конечно же, что креативность должны всегда быть критично оценена, ведь только таким образом можно не навредить компании. Притворяя в жизнь устройство Запада, в постсоветской России совершили множество ошибок, не адаптируя устройство под особенности именно нашей страны. Так же и креативность в бизнесе порой должна быть контролируема и сдерживаема в дозволенных границах.

Можно подвести итог, что креативность, по большей части, может быть достигнута тремя путями, как и было сказано раньше.

Первый путь, на мой взгляд, самый верный, потому что предполагает под собой создание и внедрение чего-то качественно нового, ранее не используемого – это создание новых продуктов, которые будут удовлетворять вкусы потребителей больше, чем то, что было раньше (внедрение конвейера, появление компьютера, телефона, сотовой связи как самой по себе). С другой же стороны, пик научно-технической революции уже прошел, а именно тогда был сделан огромный скачок в технологиях и изобретениях; поэтому, на первый взгляд может показаться, что сейчас уже изведаны все отрасли и все давно придумано – но нет, стоит только взглянуть пристальней в некоторую сферу, и сразу же можно заметить, что именно в ней оказывается недоработано или чего принципиально в ней не хватает, как тут же приходит в голову идея об усовершенствовании. Так как человеческая жизнь в XXI веке становится более насыщенной благодаря развитию технологий и глобализации стран, то появляется все больше областей, о которых можно задуматься.

Второй путь представляет собой мнимую дифференциацию продуктов – искусственное создание различий между товарами. Если вспомнить приведенный ранее пример с лекарствами, то можно увидеть, что секрет успеха этого метода кроется в правильно построенной рекламе, которая обращается к эмоциям человека-потребителя, реклама, оставляющая наиболее яркие, или же наоборот, спокойные эмоции вызывает желание приобрести товар. Получается, что этот способ, несмотря на то, что ничего нового создано не было, позволяет так же увеличить прибыль компании.

Третий же способ – это изменение самих методов разработки нового товара. В случае с Apple и Samsung, они просто решили опережать потребителей и создавать рынок самим, диктовать (навязывать) предпочтения потребителям. В случае с гениальным инженером железной дороги, он смог думать как потребитель, его цель заключалась не только в максимизации прибыли, но и в создании как можно более комфортных условий проезда, создании чуда из использования обычных вещей.

Креативность – свежий взгляд на проблему, который помогает фирмам процветать и, не без помощи конкуренции, как вечного двигателя прогресса, постоянно двигает рынок вперед, создавая огромный ассортимент товаров, поэтому сейчас, в эру интеллектуального капитала, компьютерных технологий, глобализации и развитых стран, креативность в бизнесе - скорее необходимость, а не дополнение.

Список литературы

1. <http://www.dp.ru/> Новостной портал [Электронный ресурс].
Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2014/01/28/CHistaja_pribil_IKEI_v_2/
2. Пурлик В.М. Экономическое развитие и формы его проявления: интерпретация старых идей в современном контексте// Вестник Московского университета. Серия 21. Управление (государство и общество), № 3, 2013, С. 3-21
3. Медоуз Д. Х. Азбука системного мышления. М., 2010

4. Мартин Роджер. Мышление в стиле И". Как мыслят успешные лидеры. М., 2009.
5. <http://4pda.ru/> Новостной портал [Электронный ресурс]. Режим доступа:<http://4pda.ru/2014/03/19/147919/>
6. Тим Браун. Дизайн-мышление в бизнесе. М., 2013

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ

Зундэ В.В.

Южно-Российский институт управления РАНХиГС
при Президенте Российской Федерации, г.Ростов-на-Дону

Базовыми компонентами глоболизируемых мирохозяйственных связей являются: транснациональное производство, глобальная финансовая система, система международной торговли, основанная на согласованных правилах и формирующая единое информационное пространство. Процесс вхождения России в мировую экономику, ее утверждение как полноценного участника международного разделения труда в настоящее время меняется. Современные характеристики масштаба и специфики товарной и пространственной структуры внешнеэкономического оборота Российской Федерации не способствуют формированию благоприятных условий для устойчивого экономического роста, а значит, не позволяет считать страну достаточно влиятельным и стабильным участником мирохозяйственных связей.

Особенное значение для характеристики новейших глобальных процессов имеет мировой финансово-экономический кризис, оказавший с одной стороны, депрессивное влияние на экономику промышленно развитых стран. Менее остро пережили первую фазу кризиса развивающиеся страны. Наиболее высокий уровень деловой активности в 2012-2013 гг. демонстрировали компании Китая, Германии, Великобритании, Бразилии, Индии, России и Ирландии. Однако в 2014 году по прогнозам национальных правительственных ведомств темпы экономического роста во всех странах мира замедлятся [2].

Российская Федерация, являясь экспортером энергоносителей, осуществляет переход к инновационной экономике, росту высокотехнологичных производств. Наиболее быстрыми темпами в России растет сектор услуг, в то время как, материальное производство испытывает значительные трудности в процессе переориентации на постиндустриальный тип хозяйствования, управления, инвестирования. Серьезным испытанием для конкурентоспособности российских товаропроизводителей является членство во Всемирной торговой организации. Участие Российской Федерации в мирохозяйственных связях характеризуется низкой степенью диверсификации экспорта, слабым использованием конкурентных преимуществ в экспорте услуг (транспортных, медицинских образовательных), продукции наукоемких отраслей. В связи с развитием Таможенного союза Россия-Белоруссия-Казахстан традиционный российский ограниченный объем трансграничного сотрудничества по обмену технологиями будет возрастать.

В различных группировках «крупнейших экономик мира» Россия по потенциалу развития занимает либо 1-е место (в G8), либо 7-е место (в G20). Объективные преимущества национальной конкурентоспособности Российской Федерации заключаются в следующих характеристиках:

- обеспеченность разнообразными и редкими природными ресурсами;
- значительное по численности и образовательному уровню экономически активное население;
- развитая традиция фундаментальной науки по многим направлениям, определенные достижения в разработке и производстве уникальных технологий – космических, информационных, нанотехнологий и т.д.

Современное правительство России ставит перед собой задачи укрепления и значительного повышения международной конкурентоспособности. В.В. Путин, представляя в октябре 2008 года «Концепцию

долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 г.», в качестве стратегического ориентира развития страны ставил восстановление Россией статуса ведущей мировой державы. Концепция предполагает три этапа: в 2008-2012 обеспечиваются реализация и расширение имеющихся конкурентных преимуществ – энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработка природных ресурсов; в 2013-2020 предполагается переход на новую технологическую базу – информационные, био- и нанотехнологии, улучшение качества человеческого капитала и социальной среды, происходит структурная диверсификация экономики; после 2020 достигается закрепление лидирующих позиций России в мировом хозяйстве и превращение инноваций в ведущий сектор экономического роста, формирование сбалансированной социальной структуры общества [3]. Принятие Концепции-2020 совпало с развертыванием мирового финансово-экономического кризиса, затруднившим выполнение государственных задач.

В «Докладе о глобальной конкурентоспособности» западных экономистов Всемирного экономического форума в Давосе 2012 года указывается, что снижение России в рейтинге с 66 на 67 место «отражает тот факт, что улучшение макроэкономической стабильности перевесила ухудшившаяся ситуация в качестве институтов, эффективности рынка труда, развитости бизнеса и инноваций» [4].

В «Докладе о конкурентоспособности России 2012» отечественных экспертов – Евразийского института конкурентоспособности в сотрудничестве со Сбербанком России и «Стратеджи Партнерс Групп» - акцент сделан на проблемах развития российских регионов: «Регионы на пути повышения производительности» [1]. Основным результатом Доклада Евразийского института является рейтинг международной конкурентоспособности тридцати российских регионов и детальный анализ составляющих конкурентоспособности каждого из них. В докладе выделены пять составляющих международной конкурентоспособности регионов: национальные факторы, базовые условия, портфель кластеров, бизнес-климат, эффективность и стратегический фокус администрации (по сути – модернизированная система факторов конкурентоспособности М.Портера). Позиции данного рейтинга: 1-е место: Новосибирская область; 2-е место: Свердловская область; 3-е место Москва; 4-е место: Краснодарский край; 5-е место: Челябинская область.

В первой десятке рейтинга – регионы Сибири, Урала, Юга Центральной России, Поволжья, Воронежская и Белгородская область. Оценка проводилась по методологии, сопоставимой с подходом Всемирного экономического форума к оценке конкурентоспособности стран. Рейтинг международной конкурентоспособности Евразийского института не измеряет уровень благосостояния, а показывает потенциал, который может быть использован для экономического развития.

Осуществляя комплексное исследование конкурентоспособности Российской Федерации, представляется возможным воспользоваться подходом мониторинга качественных факторов национальной экономики М.Портера. Рассматривалось накопление конкурентных преимуществ РФ в 2001-2012 гг. Данный временной промежуток нужно разделить на два этапа: первый этап 2001-2008 гг. – этап значительного рывка отечественной экономики, особенно – 2004-пер. пол. 2008 гг.; второй этап – 2009-2012 гг. – этап наступления последствий мирового финансово-экономического кризиса, рецессии мировой экономики, замедления темпов мирового экономического роста, снижения объемов экспорта, роста внутренней безработицы и т.д. Аналитики-государственные чиновники РФ утверждают, что 2009 – 2011 год стал периодом посткризисного восстановления экономики. Рост ВВП в 2001-2008 составил 106,6%, в 2009-2011 - 100,2%, в 2012 - 103,4 (оценка Росстата). Показатели 2012 года свидетельствуют о сокращении добычи полезных ископаемых, сельхозпроизводства, многих видов промышленного производства и т.д. Положительной остается динамика роста сектора розничной торговли и платных услуг.

Оценивая международную конкурентоспособность факторных условий в России, отметим, что страна в высокой степени обладает факторами производства, превосходя большинство стран мира по данной детерминанте. Наиболее серьезными проблемами остаются: слабость производственной инфраструктуры, снижение уровня образованности и квалифицированности трудовых ресурсов. Несмотря на глубокие традиции фундаментальной науки, Российская Федерация имеет незначительные достижения в доведении до массового производства результатов НИОКР, недостаточные показатели притока иностранного капитала в отечественный сектор исследований и разработок. По количеству открытых в России исследовательских центров зарубежных ТНК Россия значительно уступает Китаю, Индии и ряду других развивающихся стран.

По детерминанте международной конкурентоспособности «условия спроса» особенностями российского спроса в потребительском секторе является медленное увеличение количества потребителей молодого возраста (25+), стремящихся к повышению личных доходов и предъявляющих повышенный спрос на традиционные и технологичные продукты. Для промышленного спроса нарастает географическая диверсификация отраслевых и межотраслевых цепочек добавленной стоимости, формирующая возможности для ускоренного развития процессов прямого иностранного инвестирования. При этом наблюдается увеличение доли прямых инвестиций,

направляемых в сектор услуг. Общим заключением по анализу международной конкурентоспособности России по условиям спроса является то, что хотя и имеет место замедление темпов внутреннего спроса в 2011-2013 гг. (за исключением отдельных секторов и федеральных проектов), однако, по сравнению с большей частью стран мира и развитых, и развивающихся (за исключением Китая) в России сильные позиции по данной детерминанте.

Мониторинг детерминанты «родственные и поддерживающие отрасли» РФ показывает, что отечественные производители испытывают значительные проблемы в бизнес-процессах, связанных с поставками (комплектующих, полуфабрикатов и пр.), общей логистикой, взаимодействия со смежными отраслями и сферами деятельности. Традиционные экономические связи советского периода в основном утрачены (их восстановление, в том числе – в рамках Таможенного союза с Казахстаном и Белоруссией, транзита энергоресурсов через Прибалтику ограничено). Новые хозяйственные связи, которые во многом обусловлены интернационализацией спроса, развиваются в том числе усилиям по развитию кластеров.

По детерминанте международной конкурентоспособности «структура фирм, ее цели и конкуренция» возможности России следует назвать недостаточными, сдерживающими отечественный производственный потенциал. В структуре собственности доминирует госсобственность. Имеет место значительная монополизация в отраслях: от добычи энергоресурсов до телекоммуникаций. Слабое развитие до сих пор имеет институт защиты собственности, что значительно сокращает инвестиционную привлекательность и конкурентные начала российских фирм.

Список литературы

1. Евроазиатский институт конкурентоспособности в сотрудничестве со Сбербанком России и компанией Стратеджи Партнерс Групп // Режим доступа: http://www.wto-center.ru/conferences/conference-08-02-2013/materials/presentations/04_Lozinskiy.pdf
2. Николаев Я. Состояние российской экономики начинает улучшаться // Российская газета. 26.05.2014 // Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/05/26/vvp-site.html>
3. Путин утвердил Концепцию развития России до 2020 года. ИнЭСП. 25.11.2008 // Режим доступа: http://www.inesp.ru/directions/general/news/news_detail.php?ID=985
4. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Гичиева М.Н., Гичиев Н.С.

Институт социально-экономических исследований
Дагестанского научного центра РАН, г.Махачкала

На современном этапе экономического реформирования и интеграции российских регионов в мировую хозяйственную систему концептуальное значение приобретает выработка ясной инвестиционной стратегии экономического роста и определение приоритетных направлений в совершенствовании механизма привлечения и трансформации сбережений в инвестиции, которые в равной степени будут соответствовать государственным интересам и целям инвесторов.

В этой связи следует отметить активизацию научного интереса к проблеме влияния прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на экономический рост. В экономической литературе выделяют три типа вторичных эффектов от ПИИ: 1) внешние эффекты производительности [2]; 2) расширение доступа отечественных компаний на международные рынки [4]; 3) внешние эффекты в виде увеличения дохода отечественных фирм [7].

В силу неоднозначности полученных эмпирических данных наибольший интерес среди экономистов вызвал внешний эффект роста производительности труда от ПИИ: Javorcik, B.S. и Kugler, M. [10; 12] обнаружили положительную связь ПИИ с ростом производительности, но Aitken, B.J., Blalock, G. и др.[2; 3] пришли к противоположным результатам. Таким образом, взаимосвязь ПИИ с ростом производительности остается дискуссионной и не решенной проблемой.

Некоторые исследователи утверждают, что чем шире технологический разрыв между формами – реципиентами и донорами ПИИ, тем большие последствия ощущаются от их влияния [8].

В то же время технологический разрыв не должен быть слишком большим, т.к. с точки зрения Wang, J.W. и Blomstrom, M. [14] слишком широкий технологический разрыв ограничивает способность отечественных фирм к ассимиляции новых технологий [6].

Представляют научный интерес различные подходы к классификации ПИИ. ПИИ могут быть разделены на две категории: горизонтальные и вертикальные. При этом горизонтальные ПИИ (ГПИИ) являются одними из наиболее распространенных видов инвестиций, которые работают в тех же отраслях страны – реципиента ПИИ, что и на родине инвестора, насыщая внутренний рынок без экспорта продукции за рубеж [13;9]. ГПИИ широко используются японскими инвесторами в их транснациональной экспансии, потому что они считают, что данная модель способствует снижению риска и дает им возможность распространения накопленного опыта [5].

Исследования Kentor, J. [11] показали, что страны с относительно высокой зависимостью от иностранного капитала демонстрируют медленный экономический рост относительно менее зависимых стран. Кроме того было установлено, что ПИИ оказывают положительное влияние на экономический рост лишь на начальных этапах инвестирования, но в долгосрочной перспективе проявляется их негативное влияние на экономическое развитие, так как происходит увеличение безработицы и неравенства доходов.

Отмеченные аспекты очень важны для российских регионов с невысокой динамикой социально-экономического развития, к числу которых можно отнести и Республику Дагестан.

Основной причиной слабого притока иностранного капитала в Республику Дагестан является низкий рейтинг ее инвестиционного климата. Так по данным рейтингового агентства «Эксперт РА» [1] в 2012 г. индекс инвестиционного риска Республики Дагестан составил 0.480, а индекс инвестиционного потенциала - 0.964, что соответствует категории интегрального значения инвестиционного климата 3С1 - пониженный потенциал и высокий риск. По этому важнейшему инвестиционному индикатору Дагестан существенно отстает от многих субъектов Северо-Кавказского федерального округа - Ставропольского края (3В1), Кабардино-Балкарской республики (3В2).

Падение темпов роста инвестиций в 1 кв. 2013 г. в СКФО оказалось самым значительным среди всех федеральных округов. При этом объем привлеченных российских инвестиций в СКФО (34,2 млрд. руб.) практически в 6 раз был ниже, чем в соседнем ЮФО (206,9 млрд. руб.). Отмеченная тенденция в инвестиционной сфере подтверждает необходимость активизации работы по улучшению инвестиционного климата в СКФО в целом и, в его отдельных субъектах, в частности.

В этой связи следует отметить, что наиболее чувствительными к неблагоприятному инвестиционному климату оказались иностранные инвестиции (Рис.1). В квартале 2013 г. уровень притока иностранного капитала в СКФО был существенно ниже объема привлеченных российских инвестиций.

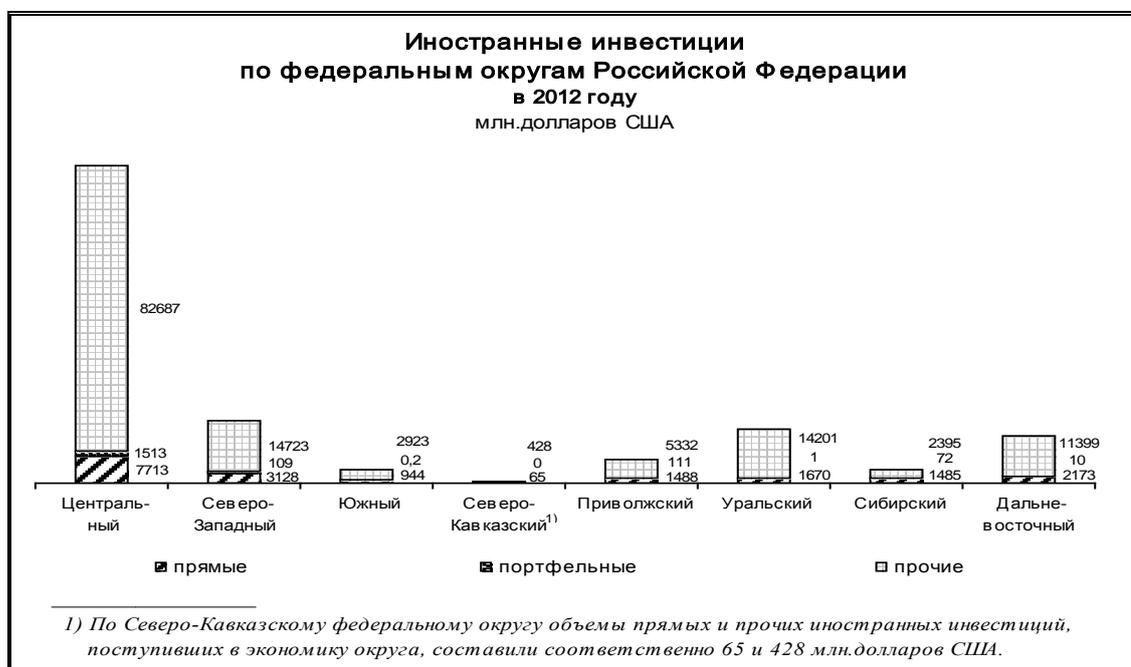


Рис.1. Иностранные инвестиции в основной капитал по федеральным округам Российской Федерации в 1 кв. 2013 г.

Размах дифференциация объема привлеченных прямых иностранных инвестиций в СКФО (65 млн.\$) и ЮФО (944 млн.\$) превысил аналогичный среднероссийский показатель примерно в 2 раза. Исходя из этого, можно сделать предварительный вывод о необходимости формирования более благоприятных условий для

привлечения иностранного инвестиций в Дагестан, Ингушетию; Кабардино-Балкарскую Республику; Карачаево-Черкесскую Республику; Республику Северная Осетия – Алания; Чеченскую Республику, в которые иностранные инвестиции в 1 квартале 2013 года не поступили вообще или их темп роста был нулевым (Табл.1).

Таблица 1

Иностранные инвестиции в 2012 году, тыс. долларов США

	Поступило всего	в % к итогу	В том числе по видам		
			Прямые инвестиции	портфельные инвестиции	Прочие инвестиции
РФ млн. \$	154570	100	18666	1816	134088
СКФО	493207	0,3	64960	23	428224
РД	28895	0,0	28451	-	444
РИ	-	-	-	-	-
КБР	-	-	-	-	-
КЧР	-	-	-	-	-
РСО	-	-	-	-	-
ЧР	-	-	-	-	-
СК	464312	0,3	36509	23	427780

Источник: Статистический сборник Регионы России

Примечание: РФ - Российская Федерация; РД - Республика Дагестан; РИ - Республика Ингушетия; КБР - Кабардино-Балкарская Республика; КЧР - Карачаево-Черкесская Республика; РСО - Республика Северная Осетия – Алания; ЧР - Чеченская Республика; СК - Ставропольский край; СКФО - Северо-Кавказский федеральный округ. *По данным организаций, предоставивших статистическую отчетность, без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих банков, включая рублевые поступления, пересчитанные в доллары США.

Таким образом, можно сформулировать предварительный вывод: основными негативными факторами, снижающими инвестиционную привлекательность Республики Дагестан, являются неразвитость ее инфраструктуры и сложная криминогенная обстановка.

Список литературы

1. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». <http://www.raexpert.ru/>
2. Aitken, B.J., & Harrison, A.E.(1999). Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela. *The American Economic Review*, 89(3), 605–618.
3. Blalock, G., & Gertler, P.J.(2008). Welfare gain from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), 402–421.
4. Blomstrom, M., & Kokko, A.(1998). Multinational corporation and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, 12(2), 247–277.
5. Botrić, V., & Škuflić, L. (2006). Main Determinants of Foreign Direct Investment in the Southeast European Countries. *Transition Studies Review*, 13(2), 359–377.
6. Glass, A., & Saggi, K.(1998). International technology transfer and the technology gap. *Journal of Development Economics*, 55(2), 369–398.
7. Gorg, H., & Greenaway, D.(2004). Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?. *The World Bank Research Observer*, 19(2), 171–197.
8. Griffith, R., Redding, S., & Simpson, H.(2002). Productivity Convergence and Foreign Ownership at the Establishment Level. *Institute Fiscal Studies Working Paper 22*, London/
9. Haile, G. A., & Assefa, H. (2006). Determinants of Foreign Direct Investment in Ethiopia: A time-series analysis. In 4th International Conference on the Ethiopian Economy, 10-12 Jun (pp. 1–26). Addis Ababa, Ethiopia.
10. Javorcik, B.S.(2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review*, 94(3), 605–627.
11. Kentor, J. (1998). The Long-Term Effects of Foreign Investment Dependence on Economic Growth, 1940-1990. *American Journal of Sociology*, 103(4), 1024–1046.
12. Kugler, M.(2006). Spillovers from foreign direct investment: Within or between industries? *Journal of Development Economics*, 80(2), 444–477.

13. Maskus, K. E. (2002). Intellectual property rights and foreign direct investment. Journal of International Economics. Australia.
14. Wang, J.W., & Blomstrom, M. (1992). Foreign investment and technology transfer: A simple model. European Economic Review, 36(1), 137–155.

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ АПК

Жемухов А.Х., Хамурзов З.Г.

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
им. В.М. Кокова, г. Нальчик

Несмотря на внимание к проблемам функционирования маркетингового потенциала предприятия АПК, ряд вопросов теоретического и практического характера, связанных именно с развитием маркетингового потенциала, остается нерешенным и требует дальнейшего исследования. Существует нечеткая характеристика понятия «маркетинговый потенциал», что не позволяет решать задачи его эффективной оценки и использования в виде обобщенного критерия развития маркетинговой деятельности.

Таким образом, необходимость исследования маркетингового потенциала организации АПК становится актуальной, важной научной задачей, потому как понимание его основных составляющих (структуры) и уровня их развития у конкретного предприятия АПК определит будущие направления развития маркетинговой деятельности. Совершенствуя процессы управления маркетингом, акцентируя при этом внимание на факторах, определяющих опережающее развитие маркетингового потенциала предприятия АПК, возможно повысить и эффективность всей его хозяйственной деятельности.

Под маркетинговым потенциалом понимается совокупность материальных и нематериальных ресурсов, внутренних и внешних возможностей их использования для маркетингового развития, показатели которых определяются для текущего и прогнозного (целевого) состояния. Это позволяет выделить в маркетинговом потенциале: совокупность маркетинговых ресурсов и активов, параметры которых дополнены прогнозными темпами роста на период развития; внутренние и рыночные возможности преобразования ресурсов в потребительские ценности.

Все это вместе позволяет осуществлять маркетинговые функции, соответствующие приоритетным направлениям формирования и укрепления конкурентных позиций.

Следовательно, маркетинговый потенциал, как важный инструмент экономического развития, определяет результаты маркетинговой деятельности, конкурентные преимущества и эффективность деятельности предприятия АПК.

Для организации процесса развития маркетингового потенциала необходимо выделить систему факторов, отражающих влияние, как ресурсных составляющих, так и возможностей их эффективного использования. В этой связи в качестве вариативных признаков следует выделить:

- 1) группы факторов развития маркетинговой деятельности (внутренние и внешние (рыночные));
- 2) внутри каждой группы - факторы маркетинговой деятельности, характеризующие отдельные аспекты маркетингового потенциала (маркетинговые ресурсы, система управления маркетингом, коммуникационные и сбытовые возможности, рыночная структура, конкуренты и пр.);
- 3) по каждому фактору - комплекс взаимосвязанных показателей, отражающих уровень отдельного элемента маркетингового потенциала и характеризующих уровень влияния показателя на состояние маркетингового потенциала.

Систематизация научных взглядов показывает, что в большинстве случаев маркетинговый потенциал отражает существующий уровень маркетинговых ресурсов предприятия АПК, не учитывая возможности их приращения и преобразования при различных рыночных состояниях среды. Это вызвало необходимость разработки методики анализа и оценки маркетингового потенциала предприятия АПК, учитывающей параметры позволяющие выявлять перспективные и негативные направления маркетинговой деятельности, а также прогнозировать факторы, обеспечивающие целевое состояние маркетинговой среды.

Для реализации методики оценки маркетингового потенциала необходимо сформировать его обобщенную модель (MP), включающую маркетинговые ресурсы организации АПК (материальные и нематериальные ресурсы) ($F(P_j)$) и рыночные возможности (факторы внешней среды, делового окружения, рыночной конъюнктуры и пр.) $R(Pt^I)$, которую можно представить в виде обобщенной функции:

$$MP = \{ F(P_1), F(P_2), \dots, F(P_n), R(Pt^I) \} \quad (1)$$

где $F(P_j)$ - ресурсные факторы формирования потенциала;

$R(Pt^I)$ - рыночные возможности реализации фактора.



Рис.1. Структура маркетинговых ресурсов и возможностей, определяющих маркетинговый потенциал предприятия АПК

Модель (1) отражает влияние факторов и рыночных возможностей, дает оценку развития каждого отдельного направления маркетинговой деятельности организации АПК и позволяет структурировать маркетинговые ресурсы и рыночные возможности, определяющие маркетинговый потенциал (рисунок 1).

Внутренняя маркетинговая среда отражает маркетинговые материальные и нематериальные ресурсы и возможности внутреннего развития предприятия АПК; внешняя - ресурсы внешнего развития и их рыночные возможности.

Таким образом, основной целью развития маркетингового потенциала с учетом ресурсов и возможностей предприятия АПК и рынка потребителей является формирование рынка потенциальных потребителей товаров и услуг организации АПК и обеспечение воспроизводства спроса на эти товары и услуги с помощью развития конкурентных преимуществ.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА В АПК КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ситников Н.П.

ФГБОУ ВПО Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

После вступления Российской Федерации в ВТО важнейшей задачей агропромышленного комплекса страны стало использование ключевых факторов успеха национального сельского хозяйства, и в первую очередь разнообразия природно-климатических условий. Для этого важно также осуществление перехода региональных агропромышленных комплексов на инновационный путь развития и модернизацию всех подотраслей аграрной экономики на основе новейших научных достижений и современной технологической базе, изменения традиционных моделей осуществления хозяйственной деятельности.

Эти задачи важны и актуальны для агропромышленного комплекса Кировской области.

В Кировской 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].

Однако эффективность молочного скотоводства не стабильна в разные периоды, а рентабельность производства молока колеблется в разные годы от 10 до 30 %. В 2013 году 308 сельхозорганизаций области были прибыльными, рентабельность производства сырого молока составила 17% (с учётом господдержки) [3]. Это не позволяет многим сельхозтоваропроизводителям активно переходить на современные технологии, проводить перевооружение производства, приобретать новую технику.

Важнейшими направлениями развития в отрасли животноводства в соответствии с соглашением, заключённым между Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и Правительством Кировской области, являются рост поголовья крупного рогатого скота, увеличение валового производства молока и продуктивности животных .

В 2013 году поголовье скота составило 246,0 тыс. голов, в том числе коров 94,1 тыс. голов. По сравнению с 2012 годом произошло сокращение крупного рогатого скота на 9,9 тыс. голов и коров на 4,5 тыс. голов. Валовое производство молока в 2013 году сократилось на 9,8 тыс. тонн и составило 525 тыс. тонн. Вместе с тем в сельскохозяйственных организациях области производство молока незначительно увеличилось и составило 454,3 тыс. тонн. Надой молока на 1 корову в сельскохозяйственных организациях составил 5642 кг, рост по сравнению с прошлым годом – 135 кг. При этом 10 из 40 районов области получили надой от одной коровы свыше 6000 кг, а два района более 7000 кг.

Полученные результаты свидетельствуют о масштабной работе специалистов отрасли в повышении производительности и эффективности производственной деятельности. Вместе с тем, выполнение контрольных показателей, установленных в соглашении с Министерством сельского хозяйства, сдерживается по ряду причин.

Основной причиной спада поголовья коров в сельхозорганизациях области является проведение мероприятий по оздоровлению дойного стада, в том числе от лейкоза. По этой причине было выбраковано 3,3 тыс. голов.

Не менее важной причиной спада поголовья является снижение выхода телят. В 2013 году он составил 78 телят на 100 коров, это меньше чем в 2012 году на 2 головы.

Кроме этого снизилось продуктивное долголетие животных. Впервые оно перешло рубеж 3 лактаций и составило 2,81. Это серьёзно повлияло не только на снижение поголовья, но и на экономическую эффективность молочного животноводства [2].

В 2013 году от падежа молодняка до 6–ти месячного возраста, акушерско - генетических заболеваний, потери приплода, удлиненного сервис – периода, отбраковки маститного молока, снижения продуктивности вследствие переболевания клинической формой мастита сельскохозяйственные организации области не получили 574 млн. рублей прибыли.

В связи с переходом на беспривязное содержание животных и автоматизацией доения коров, растёт выбраковка коров из-за технологического мастита и повышения соматических клеток в молоке. Причина этого является человеческий фактор, невыполнение регламентов работы с оборудованием.

Нарушение воспроизводительной функции у маточного поголовья крупного рогатого скота, как правило, носит вторичный характер. Поэтому для роста продуктивного долголетия и нормальной плодовитости необходимо обеспечить строгое соблюдение всех регламентов в работе с животными, создание требуемых гигиенических параметров содержания животных, направленное выращивание ремонтных тёлочек.

В основе выявленных проблем лежит нарушения регламентов и принципов операционной деятельности в животноводстве. Переход на привязное содержание животных, отказ от пастбищного содержания, отсутствие важнейшего компонента в организации содержания животных – ежедневного моциона, нарушают протекание естественных биологических процессов у животных.

Остановить негативное влияние выявленных тенденций на животноводство агропромышленного комплекса возможно при изменении операционной деятельности, внедрении принципов бережливого производства, реинжиниринга отдельных процессов и внедрении коллективных форм мотивации персонала.

Другим, не менее важным направлением, обеспечивающим решение обозначенных проблем, является организация современного кормопроизводства, полноценное и адаптированное к разным физиологическим состояниям кормление животных.

Для организации биологически полноценного кормления высокопродуктивных коров необходимы следующие условия:

- формирование устойчивой кормовой базы, на основе кормов собственного производства, адаптированных к региональным природно-климатическим условиям кормовых культур и в первую очередь рапса, вики и люпина;
- применение новой высокопроизводительной кормоуборочной техники, современных технологий производства, хранения и раздачи кормовых смесей с использованием кормосмесителей;
- регулярный анализ и балансировка рационов для молочных коров по 20-25 показателям с использованием компьютерных программ;
- применение комплекса современных кормовых добавок, регуляторов обмена веществ и профилактических препаратов [1].

Ключевым фактором в кормопроизводстве является селекция и семеноводство кормовых культур. Здесь велика роль прикладных исследований региональной сельскохозяйственной науки, внедрения её современных достижений. От того, какие семена, культуры и их сорта используются при производстве кормов, зависит продуктивность, устойчивость к погодным условиям, технологичность при обработке и уборке.

Эффективное развитие кормопроизводства определяется разумным использованием многолетних трав. Их повсеместное использование является важнейшим конкурентным преимуществом отечественного скотоводства. Роль многолетних трав на пашне, лугопастбищном хозяйстве в современных условиях, при серьёзном ограничении в финансовых средствах, всё более возрастает. Поэтому необходимо максимально использовать луга и пастбища в животноводстве, расширять их долю в сельскохозяйственных угодьях.

Таким образом, развитие животноводства на современном этапе возможно при использовании современного операционного менеджмента, за счёт глубокой интеграции с кормопроизводством, расширении приоритетных прикладных исследований и стимулирования трансферта инноваций по всем направлениям деятельности, соблюдения технологической дисциплины и агрокультуры. Всё это позволит в ближайшей перспективе нарастить объёмы сельскохозяйственного производства, снизить затраты в животноводстве, повысить рентабельность продукции животноводства, его конкурентоспособность.

Список литературы

1. Ситников Н.П. Проблемы кормопроизводства в стратегии развития АПК // АПК: Экономика и управление. 2012. №1. С. 75-78.
2. Ситников Н.П. Региональные аспекты кормопроизводства. Многофункциональное адаптивное кормопроизводство / под редакцией члена-корреспондента Россельхозакадемии В.М. Косолапова, Н.И. Георгиади. – М.: Угрешская типография, 2013. С. 142-146.
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.

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сухова О.А.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, г.Казань

Опыт ведущих зарубежных стран доказывает, что малое предпринимательство является неотъемлемой частью социально-экономического развития страны. Понимая важность развития данного сектора, в России государство с каждым годом уделяет все большее внимание образованию благоприятных условий для развития малого бизнеса.

Для наиболее полного освещения данной тематики вначале рассмотрим теоретическую основу малого бизнеса и его специфику, а также тенденции его развития в России.

Малый бизнес – это вид предпринимательской деятельности, осуществляемой субъектами рыночной экономики при определенных критериях, установленных законом. К основным показателям, характеризующим бизнес как малый, принято относить среднюю численность работников на предприятии, размер уставного капитала, объем оборота (дохода, прибыли), величину активов.

Наиболее распространенным критерием отнесения предприятия к малому является средняя численность работников за отчетный период, которая не должна превышать следующих предельных уровней:

- 100 человек включительно для малых предприятий;
- 15 человек для микро предприятий.

Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать: -400 млн. рублей для малых предприятий;

- 60 млн. рублей для микро предприятий.

К субъектам малого предпринимательства относятся также и физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Чрезвычайно высокими темпами предпринимательство на территории РФ начало развиваться в первой половине 1990-х гг. (число малых предприятий в 1990-1995 гг. увеличилось более чем в 7 раз). Это было обусловлено либерализацией и созданием рыночных институтов, изменением политики государства в отношении предпринимательства в целом, и, как следствие, принятием ряда законодательно-нормативных актов, направленных на развитие в России малого бизнеса. В 1995-1998 гг. темпы развития малого предпринимательства начали снижаться (число малых предприятий за 1995–1998 гг. увеличилось в 1,5 раза). В 1999–2004 гг. количество предприятий возросло незначительно — лишь на 2,6 %. Замедление темпов роста связано, в первую очередь, с тем, что большинство рыночных ниш уже было занято, и конкуренция, как следствие, усилилась.

К 2010 году начала прослеживаться отрицательная динамика: количество предприятий малого бизнеса уменьшилось на 63 тыс. по сравнению с 2008 годом. Основными причинами данного спада являлись резкое сужение границ в высокодоходных сферах деятельности, слабый инвестиционный климат, экономическая нестабильность и т.д.

На сегодняшний день значимость малого предпринимательства в социально-экономическом развитии страны не вызывает никаких сомнений. Оно оказывает существенное влияние не только на уровень занятости населения, но и способствует ускорению рыночных преобразований, поддержке конкурентной среды,

увеличению налоговых поступлений в бюджет, более быстрой реакции на потребности общества, снижению уровня дифференциации и т.д. В западных странах малый бизнес считается основой среднего класса, который, в свою очередь, является фактором благосостояния общества и уровня развития экономики и государства в целом. Более того, малое предпринимательство более гибко в отношении потребительского спроса: непосредственная связь с потребителем, узкая специализация на рынке труда, оперативное реагирование на локальном рынке определяют закономерности развития малого бизнеса. Сектор малого предпринимательства несет в себе огромный инновационный потенциал: он имеет наибольшую гибкость и адаптивность к экономическим и технологическим изменениям, именно он осваивает новые виды продукции, занимая новые ниши на рынке, развивает неприглядные для крупных компаний отрасли. Словом, инновации позволяют предприятию выделиться из серой массы конкурирующих компаний, одновременно способствуя социально-экономическому прогрессу страны.

В России малое предпринимательство развивается уже более 10 лет, государство принимает различные меры по его поддержке и стимулированию его развития. Однако мы наблюдаем, что сегодня малый бизнес в России претерпевает не самые лучшие времена – многие предприятия не выдерживают конкуренции, а для некоторых имеющиеся условия ведения бизнеса на рынке кажутся непривлекательными или даже непосильными.

Таблица 1

Показатели деятельности малых предприятий (без микро предприятий) за 2011-2013гг.

Год	Количество предприятий	Средняя численность работников, человек	Оборот предприятий (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей), тыс.руб.
2011	242677	7126016	15584817305
2012	243069	6984334	15116297261
2013 (данные на сентябрь 2013 г.)	234508	6451606	10933732048

По данным таблицы видно, что количество малых предприятий в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличилось совсем незначительно – лишь на 392 ед. В 2013 году по сравнению с предыдущим годом количество предприятий и вовсе уменьшилось на 8561 ед. Из приведенных статистических данных мы также видим, что вместе с уменьшением количества малых предприятий снизились такие показатели, как средняя численность работников и оборот предприятий.

Среди главных проблем, препятствующих развитию малого бизнеса, выделяют:

- высокая налоговая нагрузка;
- низкая доступность финансовых ресурсов и слишком высокие ставки по кредитам;
- трудности с приобретением и арендой земельных участков и производственных помещений;
- труднодоступность энергетической инфраструктуры (для большинства компаний новые подключения к энергосети недоступны, а тарифы на электроэнергию слишком высоки);
- коррупция;
- кадровые проблемы (недостаток высококвалифицированных кадров);
- ущемление прав малых предприятий в сфере государственных заказов со стороны естественных монополий и госкорпораций.

Проблема привлечения инвестиций стоит особенно остро. Это связано, в первую очередь, с непрозрачностью малого бизнеса и отсутствием надежных залогов, и, как следствие, с недоверием кредиторов к малому предпринимательству. Также представители малых предприятий отмечают трудности, связанные с оформлением документации на получение финансирования и длительные сроки рассмотрения заявок.

Как было сказано выше, малый бизнес является источником увеличения налоговых поступлений в бюджет. Однако чрезмерно высокая налоговая нагрузка, в частности увеличение размеров страховых взносов, привела к негативной тенденции развития малого бизнеса в России. Более того, высокое налоговое бремя провоцирует малый бизнес на выдачу заработной платы в конвертах, что негативно сказывается как на государственном бюджете, так и на работодателях и работниках малых предприятий.

Эти и некоторые другие проблемы являются основным препятствием в развитии малого бизнеса в России. Государство за последние годы приняло ряд законопроектов, осуществляющих государственную поддержку

малому бизнесу. На территории России открылись бизнес-инкубаторы, оказывающие помощь в реализации бизнес идей. Однако эти условия явно недостаточны для того, чтобы малый бизнес в нашей стране развивался более уверенно и динамично.

Список литературы

1. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса// Сайт Национального института развития современной идеологии. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.nirsi.ru>.
2. Проблемы малого бизнеса: результаты исследований от объединения предпринимателей ОПОРА России. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2014/05/13/brechalov.html>.
3. Ромашова Л. О. Тенденции развития малого предпринимательства в России // Знание. Понимание. Умение. 2011. № 2. С. 94–99.
4. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – URL: <http://www.gks.ru>.
5. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013 N 396-ФЗ).

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА В ПОЛИТИКЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ

Курбатова И.А., Пермякова Н.П.

Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург

Дифференциация доходов в России, ставшая острой проблемой с начала трансформации экономической системы, до сих пор не утратила актуальности. По результатам исследования Росстата, разрыв между доходами крайних децильных групп населения составляет 16-кратную разницу, коэффициент Джини 0,42, по данным же экспертов Credit Suisse, этот показатель достигает 0,84, означая крайне высокую позицию страны по уровню социального неравенства. При общей положительной динамике реальных доходов в России сохраняется тенденция существенного расслоения общества, что противоречит понятию социального государства, препятствует развитию внутреннего рынка, повышению трудовой и предпринимательской активности, формированию среднего класса, создает политическую напряженность в обществе, т.е. становится дестабилизирующим фактором социально-экономического прогресса.

Неравенство и бедность населения в нашей стране при высоком ресурсном потенциале, в том числе в части трудовых ресурсов, обусловлены механизмом распределения и перераспределения доходов, который закрепляет социальные диспропорции. Низкая результативность политики в области доходов делает очевидной необходимость принципиальных изменений в ее средствах и методах. Среди прочих важным может стать введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц.

Прогрессивная система подоходного налогообложения применяется в большинстве развитых стран для преодоления чрезмерного неравенства. Верхний и нижний уровни налога отличаются там, как правило, в 2-8 раз. Например, максимальный подоходный налог в Японии, Франции, Бразилии, Финляндии составляет соответственно 50, 40, 27,5 и 30,5% и применяется к доходам свыше 10 тысяч долларов США в месяц.

Дифференцированные налоговые ставки применяются и в странах ближнего зарубежья. Например, в Казахстане с 2011г. используется прогрессивная шкала подоходного налога по ставкам 10, 15 и 20%: к 2016г. поэтапно будет введено всеобщее декларирование доходов. Коэффициент фондов за период с 1997 по 2012 годы сократился в 1,8 раза и составил 5,7.

В России с 2001г. прогрессивное налогообложение доходов (с верхней ставкой 30%) заменено пропорциональным налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) по ставке 13%, являющейся одной из самых низких в мире. При этом установленный в нашей стране необлагаемый налогом доход (стандартный налоговый вычет) 400 руб./мес. в 50 раз меньше среднего по Европе. Для сравнения, в Германии необлагаемый подоходным налогом ежемесячный доход равен 638 евро (около 30 000 рублей), а максимальный налог (45%) берется с дохода, превышающего 4 346 евро (примерно 204 000 рублей) в месяц.

Как известно, переход на пропорциональное налогообложение в России был направлен на ослабление налоговой нагрузки, выведение высоких доходов из «тени» и тем самым увеличение суммы сборов НДФЛ. В

частности, по отчетным данным, в Уральском регионе только за первые два года использования пропорционального налога соответствующие поступления увеличились в четыре раза. В то же время в органах власти неоднократно обсуждался вопрос о введении прогрессивных ставок НДФЛ.

Рациональность сохранения существующей налоговой системы или же установления прогрессивных налогов неоднозначно оценивается как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Концептуальным аргументом сторонников прогрессивных налогов является довод о том, что прогрессивная шкала в большей мере соответствует принципу справедливости, чем пропорциональный налог. Социальная направленность налога предполагает перераспределение части доходов тех, кто имеет высокие доходы, вследствие чего для них ценность (предельная полезность) денежной единицы относительно невысока, в пользу малообеспеченных и бедных. Пропорциональный же налог по своей природе антисоциален, поскольку относительно одинаковое бремя несут и налогоплательщики с доходом ниже прожиточного минимума, и с доходом в сотни, тысячи раз превышающим прожиточный минимум. (Уровень прожиточного минимума, который, согласно данным Минэкономразвития, в 2014 г. составит 8200 рублей, является отдельной «болевым точкой» социальной политики).

Общественный сектор в целом и налоговая система в частности решают две группы задач: экономической эффективности и социальной справедливости. В краткосрочном периоде еще можно допустить акцентирование одной из групп задач государства в экономике. Однако, в долгосрочном периоде это может стать серьезной угрозой стабильности и экономическому развитию. Кризис на Украине весной 2014 года наглядно подтверждает неприемлемость для большинства населения гигантского неравенства в распределении доходов и отсутствия внятной политики его преодоления.

Контрдовод сторонников пропорционального налога заключается в том, что именно налог по единой ставке отражает идею равенства и справедливости, так как для всех уровней дохода устанавливается одинаковая пропорция налогового изъятия. При этом абсолютная сумма налога с высоких доходов больше, чем с низких.

На практике применение пропорционального налога нарушает принцип равенства и, тем более, справедливости. Структура денежных доходов по источникам (заработная плата, социальные трансферты, рента, дивиденды, процент) не одинакова для разных социальных групп. Заработная плата выступает основной, а часто и единственной составляющей дохода для большей части населения страны, т.е. для лиц с невысокими доходами. Заработная плата облагается налогом дважды: сначала с фонда оплаты труда снимается единый социальный налог (или страховые взносы), уровень которого в 2013 г. составил 30%, а затем подоходный налог с заработной платы - 13%. Таким образом, реальная налоговая нагрузка на работника превышает 40%.

А с таких источников дохода, как дивиденды, предпринимательский доход, банковский процент или аренда собственности налоги составляют 6% - 13%. Вклад под проценты Центробанка вообще не облагается налогом. Но именно у наиболее обеспеченной части населения названные формы дохода преобладают, достигая 70-75% общих денежных поступлений. В результате доходы богатых получают меньшую налоговую нагрузку, по значительно более низкой ставке, чем заработная плата. Таким образом, в реальной экономической практике больше ущемляются доходы от активной трудовой деятельности по сравнению с рентными, процентными и другими доходами. Налоговый механизм «работает» не на сокращение неравенства, что является его социальной функцией, а, напротив, усиливает неравномерность в распределении доходов.

Сторонники сохранения пропорционального налога предполагают негативные последствия введения прогрессивных налоговых ставок, такие, как противодействие со стороны получателей высоких доходов и поиск возможных вариантов уклонения от выплаты налогов, рост зарплат «в конвертах», отток финансовых средств иностранцев, работающих в России и предпочитающих получать здесь доходы с относительно льготным налоговым вычетом. Отмечается также опасность так называемой «ловушки бедности», вполне возможной при использовании системы прогрессивного налогообложения, т.е. ситуации, при которой повышение дохода фактически нивелируется повышением налога, что ослабляет стимулы к зарабатыванию денег, снижает трудовую, творческую активность.

Нам представляется, что отмеченные недостатки связаны не с системой прогрессивного налогообложения как таковой, а с условиями ее практической реализации. Налоги должны как можно полнее осуществлять свои функции, в том числе перераспределительную, а не выступать дестабилизирующим фактором экономики. Налог - не наказание, и налогообложение не должно носить конфискационный характер. Необходимо взвешенно определить шаги прогрессии и шкалу налога, исключая резкие изменения уровня налоговых ставок. Более приемлемой в этом плане будет сложная прогрессивная шкала, с повышением ставки налога для суммы, превышающей установленную. В этом случае остающиеся после уплаты налога денежные средства будут возрастать пропорционально доходу. Сумма, облагаемая по данной ставке, должна периодически корректироваться, учитывая рост доходов населения.

Экономически и социально оправданными представляются разные условия прогрессивного налогообложения доходов от активной экономической деятельности, прежде всего трудовой, и доходов, полученных не в результате личной активности граждан. К таким доходам, например, относятся поступления от сдачи в аренду жилья, процентов по вкладам, лотерейных выигрышей и т.п.

Следует, наконец, применять прогрессивные ставки НДФЛ к сверхвысоким доходам, определяемым как безусловно чрезмерные. В связи с этим еще более насущной станет проблема декларирования не только доходов, но и расходов богатых граждан.

Таким образом, прогрессивная система налогообложения доходов физических лиц в принципе представляется как адекватная социально ориентированному хозяйству, способная смягчить дифференциацию доходов в обществе, реализовать идею справедливости. Но действительно эффективной она станет при всестороннем учете ожидаемых позитивных и негативных последствий, «плюсов» и «минусов» перехода к новой системе, обеспечении гибкого, отчасти компромиссного подхода в разработке конкретных технических и правовых параметров налогообложения.

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ОСНОВАНИЯ ВВЕДЕНИЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАННОСТЕЙ НАЛОГОВОГО АГЕНТА

Величко Н.Ю., Гладуша Б.В., Гоцадзе Э.И.

Международный инновационный университет, г.Сочи

В 2003 г. УК РФ был дополнен новой ст. 199.1, которой предусматривается ответственность за неисполнение обязанностей налогового агента. До появления данной статьи налоговые агенты были практически неуязвимы для уголовного закона [3]. Формально запретить нормами публичного права можно любой комплекс действий (актов). Однако очевидно, что образуемые этими действиями деяния должны быть материально опасными еще до их легального признания. Они должны иметь свойства, позволяющие законодательно их запретить и применять жесткое принуждение (наказание) в случае нарушения запрета. Сущностные черты таких поведенческих актов, прежде всего, выявляет нарушаемое благо. Как известно, уголовный закон считает своей задачей охрану определенных интересов человека и гражданина, а также общества, государства и человечества от преступных посягательств (ст. 2 УК РФ). В теории уголовного права считается, что статьи Особенной части УК РФ берут под охрану те общественные отношения (получившие определение «объекта преступления»), в которых они воплощаются. [2]

«Охраняемые интересы - отмечает крупнейший представитель науки уголовного права дореволюционного периода Н.С. Таганцев, – могут иметь реальный характер – жизнь, здоровье, неприкосновенность владения, или идеальный – честь, религиозное чувство, благопристойность и т. д. Эти интересы могут принадлежать отдельному лицу, физическому или юридическому, или отдельным общностям, существующим в государстве, или всей совокупности общественных факторов, всему обществу, или, наконец, государству как юридически организованному целому». [6]

Как подчеркнул Пленум Верховного Суда РФ в Постановлении от 28 декабря 2006 г. № 64 «О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления», общественная опасность этих деяний заключается в умышленном невыполнении конституционной обязанности каждого платить законно установленные налоги и сборы (ст. 57 Конституции РФ), что влечет непоступление денежных средств в бюджетную систему Российской Федерации.

Итак, на вопрос о том, какие причины побуждают законодателя включить в систему налоговых преступлений неисполнение обязанностей налогового агента, законодатель отвечает тем, что это вызвано стремлением государства заполнить пробел в системе уголовно-правовой охраны налоговых отношений, а также высокой степенью общественной опасности неисполнения обязанностей налогового агента, выражающейся в способности причинения данным преступлением существенного материального ущерба бюджетной системе Российской Федерации путем осуществления умышленного невыполнения конституционной обязанности граждан или организаций платить законно установленные налоги и сборы и непоступления в нее положенных

денежных средств; в нарушении функционирования налоговой системы России, а вместе с ней и системы перераспределения национального дохода; в нарушении принципа добросовестной конкуренции как основы рыночной экономики; в подрыве доверия к системе государственной власти, порождающем правовой нигилизм со стороны законопослушных налогоплательщиков и населения [4]. Механизм уплаты налогов и сборов включает в себя ряд действий, которые могут быть выполнены не только налогоплательщиками. Одной из основных категорий лиц, осуществляющих содействие уплате налогов, являются налоговые агенты.

Российское налоговое законодательство дает определение налоговых агентов через их функции. В соответствии со ст. 24 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) налоговыми агентами признаются лица, на которых в соответствии с налоговым законодательством возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщика и перечислению в соответствующий бюджет (внебюджетный фонд) налогов. [5]

В целом можно говорить о том, что налоговые агенты выполняют в налоговых правоотношениях две функции: представителя налогоплательщика, но одновременно – лица, содействующего государству в сборе налогов. Содействие это существенно, т.к. налоговые агенты обязаны: правильно и своевременно исчислять, удерживать из средств, выплачиваемых налогоплательщикам, и перечислять в бюджет (внебюджетные фонды) соответствующие налоги; вести учет выплачиваемых налогоплательщиками доходов, удерживаемых и перечисляемых в бюджеты (внебюджетные фонды) налогов; представлять в налоговый орган по месту жительства налогоплательщика. В Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации нет ни одного состава, который был бы основанием ответственности просто за действие или бездействие. Все они посягают на определенный объект, охраняемый уголовным законом.

Обратимся к определению объекта неисполнения обязанностей налогового агента как охраняемых законом социально значимых ценностей, интересов и благ, на которые посягает соответствующее преступление. [7]

Здесь можно выделить два основных подхода. Чаще всего в литературе отмечается, что объектом рассматриваемого преступления выступают общественные отношения, возникающие в сфере налоговой системы. Подобные деяния, действительно, посягают на отношения по поводу выплаты налогов, ведь согласно ст. 45 НК РФ, в случае, когда обязанность по исчислению и удержанию налога возложена в соответствии с законодательством на налогового агента, то обязанность налогоплательщика по уплате налога считается выполненной с момента удержания налога налоговым агентом. Бездействие налогового агента препятствует неисполнению налогоплательщиками конституционной обязанности по уплате установленных налогов, то есть нарушает общие принципы осуществления экономической деятельности. Сообразно данному обстоятельству рассматриваемое преступление относится к группе посягательств на общественные отношения, основанные на принципе добропорядочности субъектов экономической деятельности. Недостаток этой квалификации, на наш взгляд, состоит, прежде всего, в том, что сама суть общественных отношений, основанных на соответствующем принципе не раскрывается. Между тем общественные отношения, основанные на принципе добропорядочности субъектов экономической деятельности, весьма разнообразны.

В развитие первого подхода, ряд авторов подчеркивает, что деяние налогового агента, прежде всего, посягает на установленный порядок налогообложения и причиняет, соответственно, существенный вред системе налогового администрирования. [1] Сила этой позиции в следующем: защищенное благо (объект) должно быть описано так, чтобы можно было понять, в чем оно состоит в существующей системе законоположений. Отношения, возникающие в сфере налоговой системы, выступают вовне как властные отношения по взиманию налогов и сборов в Российской Федерации (ст. 2 НК РФ). Слабость – в том, что далеко не все действия в рамках ненадлежащего осуществления налогового администрирования дают основания для уголовно-правовой оценки: нарушение установленного порядка налогового администрирования (порядка реализации механизма налогообложения через налогового агента) само по себе обладает степенью опасности, достаточной для применения налоговой (административной) ответственности. Эти действия содержат уголовно наказуемое деяние по факту наличия и величине ущерба вследствие неуплаты (неисчисления, неудержания или неперечисления) законно установленного налога (сбора).

Исходные начала противоправности преступного неисполнения обязанностей налогового агента определяются следующими соображениями:

1. Содержание признака противоправности данного преступления, описанного бланкетной диспозицией, основано на признании необходимости выхода за пределы уголовного закона и оценки деяния с помощью действующего массива налогового законодательства.

2. Неправомерные действия налогового агента объявлены вследствие их запрещенности и вне уголовного закона. Практический смысл данного вывода состоит в необходимости обращения правоприменителя к предписаниям налогового права об ответственности налогового агента за неисполнение своих обязанностей.

3. Выражение уголовной противоправности неисполнения обязанностей налогового агента требует указания предметно проявляющихся признаков деяния. Только это создает условия для того, чтобы правоприменительная практика была очищена от решений, фактически меняющих предполагаемый смысл уголовного закона.

Список литературы

1. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / Отв. Ред. Жалинский А.Э. – М.: Городец, 2010. – С. 606.
2. Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации преступлений. – М.: Инфра, 2011. – С.130.
3. Лопашенко Н.А. Преступления в сфере экономики. Авторский комментарий к уголовному закону. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – С. 623.
4. Меженин В.А. Уголовная ответственность за неисполнение обязанностей налогового агента. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Ставрополь, 2009. – С.8.
5. Соловьев И.Н. Преступные налоговые схемы и их выявления. Учебное пособие. – М.: Проспект, 2010. – С. 39.
6. Таганцев Н.С. Русское уголовное право: Лекции. Часть общая. – М.: Проспект, 1994. – С. 58.
7. Уголовное право России / Под ред. А.В. Бриллиантова. – М.: Проспект, 2010. – С. 140.

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Купцова Е.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г.Москва

Утвержденная Указом Президента РФ «Доктрина продовольственной безопасности РФ» от 30 января 2010 года¹⁰ включает в себя направления по обеспечению населения продуктами питания, развитие и поддержку отечественного агропромышленного комплекса, повышение скорости реагирования на изменение экономической ситуации продовольственного рынка, в том числе налаживание эффективных международных связей между предприятиями отрасли в глобальном масштабе. Поставлены так же основные задачи, которые должна решать Доктрина, в частности, «устойчивое развитие отечественного производства продовольствия и сырья, достаточное для обеспечения продовольственной независимости страны».

Решение поставленных задач необходимо осуществлять в комплексе, должны быть задействованы все необходимые внутренние и внешние структуры и источники. Повышение уровня продуктовой конкурентоспособности должно включать в себя разработку мер по решению таких вопросов, как:

- повышение уровня материально-технического обеспечения производств;
- разработка, внедрение и контроль стандартов качества сырья и производимой продукции;
- развитие транспортной инфраструктуры, с целью создания условий для равномерного распределения продуктовой обеспеченности населения;
- повышение уровня жизни и платежеспособности населения;
- создание условий для увеличения числа объектов инфраструктуры в населенных пунктах;
- разработка мер по поддержке малого и среднего предпринимательства, фермерства;
- поддержка инновационной и инвестиционной активности;
- повышение уровня квалификации кадров, создание системы подготовки специалистов соответствующего уровня для реализации инновационных моделей;
- разработка новых технологий комплексной и качественной переработки сырья, производства продуктов, хранения и транспортировки;
- разработка инструментов регулирования рынка, направленных на повышение эффективности государственной поддержки;

¹⁰ <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1049708>

-разработка и внедрение защитных мер от растущего импорта: таможенно-тарифное регулирование, все виды и уровни контроля с учетом международных стандартов, формирование устойчивости отечественного производителя и качественного производства отечественной продукции, снижение зависимости от импортной продукции.

Важной составляющей является необходимость разработки системы показателей, определяющих уровень доступности продуктов для всех слоев населения. В частности, разработка унифицированных требований, предъявляемых к системам контроля пищевых производств, должна быть осуществлена с учетом международных систем оценки качества, рекомендациями международных организаций¹¹. Повышение уровня экономических межотраслевых взаимоотношений, способствующих развитию потенциала и привлечению инвестиций, стимулирование интеграции и кооперации в сфере производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции и сырья, что позволит предприятиям повысить эффективность и качество продукции через сосредоточении усилий на определенном участке товаропроводящей цепи. Все это должно осуществляться как со стороны Правительства РФ, так и самих предприятий, которые так же ориентированы на получение прибыльности через повышение уровня реализации продукции.

Правительством РФ уже разработаны и внедрены Программы, направленные на решение вышеуказанных вопросов, определены бюджеты и необходимые меры. Согласно ежегодному Докладу Правительства РФ¹², несмотря на неблагоприятные природные условия в 6 субъектах Российской Федерации индекс производства продукции сельского хозяйства составил 106,2%, из которых растениеводство составило – 112,3%, а продукты животноводства – 100,5%. Негативную динамику, оказавшую влияние на показатели величины индекса производства продукции животноводства, показали такие категории, как производство молока и яиц. Одной из причин является сокращение поголовья КРС и закрытие пяти птицефабрик. Фермеры закрывают нерентабельные производства вследствие роста цен на комбикорма, отсутствие общего языка с переработчиками сырья и торговыми сетями. Незначительный рост отмечен в производстве цельномолочной продукции (2,1%), масла и масляных паст (2,9%), кисломолочных продуктов, обогащенных (21,5%). Снижение производства произошло в таких категориях как молоко и сливки в твердых формах (8,5%), сыр и творог (2,2%).

Поскольку данные продукты входят в продуктовую корзину россиянина, спрос на них является относительно стабильным, а учитывая положительную динамику прироста населения, можно судить об его увеличении. Недостающая разница покрывается импортным, ввозимым товаром. Согласно данным ФТС и статистике стран Таможенного союза, первое полугодие 2013 года отметило темп прироста ввозимой импортной молочной продукции на уровне 20% к 2012 году. Большая часть ввозимой продукции приходится на сыр и творог (более 35%)¹³. Основные поставщики: Германия, Украина и Белоруссия. Другой стороной дефицита отечественного молочного сырья является появление на рынке все большего фальсификата, который на текущий момент составляет более 10% объема потребления молока (4 млн. тонн молока). Это свидетельствует о неисполнении, поставленных Доктриной продуктовой безопасности, задач, в частности повышение зависимости от импортной молочной продукции и снижение уровня качества молочных продуктов питания.

Сложившаяся ситуация требует срочную разработку и внедрение мер поддержки фермеров со стороны Правительства РФ, которые будут включать не только субсидирование, а как говорилось выше, комплексное решение текущей проблемы. Необходимыми шагами должны стать: разработка системы субсидирования малых и средних форм предпринимательства, технологии взаимодействия и построения взаимоотношений между субъектами рынка (в т.ч. внедрение информационных систем для создание общего информационного поля), разработка и внедрение требований и стандартов к сырью и продукции молочного животноводства, развитие транспортной и торговой инфраструктуры и системы хранения и пунктов сбора сырья, повышение уровня квалификации субъектов рынка на всех этапах товаропроводящей цепи, государственное ценовое регулирование и разработка системы защиты от демпинга импортного товара.

Таким образом, не смотря на то, что были утверждены Программы Правительства РФ, полученные результаты свидетельствуют о недостаточности только лишь субсидирования данной отрасли, требуется создание системы, включающей не только самих субъектов рынка, но и базу знаний для обмена информацией и передовым опытом между ними, в т.ч. налаживание всех взаимосвязей.

¹¹ Доктрина продовольственной безопасности, п.18: <http://graph.document.kremlin.ru/page.aspx?1049708>

¹² Доклад Правительства РФ «О состоянии продовольственной безопасности РФ в 2013 году и прогнозе обеспечения продовольственной безопасности на 2014 год»: http://government.ru/dep_news/12151

¹³ http://www.kazakh-zerno.kz/index.php?option=com_content&task=view&id=86151&Itemid=109

Список литературы

1. Доклад Правительства Российской Федерации «О состоянии продовольственной безопасности Российской Федерации в 2013 году и прогнозе обеспечения продовольственной безопасности в 2014 году». Web: http://government.ru/dep_news/12151
2. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». Web: <http://ptica-ru.ru/zakon/707-gosprogramma-ark.html>

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АГРОБИЗНЕСА И ОХРАНА ТРУДА

Лапшин Ю.А., Лапшина Г.В.

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина», г.Ульяновск

В отличие от отраслей промышленности в агробизнесе социальная ответственность перед работниками предприятий как общественное явление находится только в начале пути. Идея социально-ответственного предприятия синтезирует в себе понятия и экономически-ориентированной организации, и организации, реагирующей на социальные запросы персонала, в том числе на обеспечение безопасности. Безопасность персонала и производства включается в стратегию новых подходов путем развития и учреждения программ «общего контроля потерь». Уменьшение этих затрат и потерь часто более эффективно и выгодно, чем увеличение производства.

В настоящее время управление безопасностью уже рассматривается как механизм уменьшения потерь и оптимизации внутренней политики, предполагающей учет и социальных потерь, связанных с отсутствием комфортных условий труда. Однако у большей части руководителей еще нет четкого понимания того, как увязать систему управления безопасностью с менеджментом организации в связи с низкой культурой безопасности труда в сфере агропромышленного комплекса (АПК).

Поэтому с целью изучения условий и факторов, определяющих участие сельскохозяйственных организаций Ульяновской области в социальном развитии коллектива, было проведено социологическое исследование. Для проведения социологических исследований по изучению вопросов корпоративной социальной ответственности (КСО) агробизнеса наиболее применима методика, базирующаяся на использовании тестового (анкетного) опроса работников. [1]

Для проведения социологического исследования разработана методика анкетного опроса, включающая две анкеты. Первая анкета, содержащая 21 вопрос, предназначена для руководителей сельскохозяйственных организаций. Вторая анкета, включающая в себя 12 вопросов, разработана для остальных работников (служащих, рабочих) исследуемых организаций. Согласно этому методу на первом этапе из 21 сельскохозяйственного района области методом случайной выборки выбрано предварительно 12 районов. На втором этапе в этих районах также методом случайной выборки определены организации АПК, в которых работает в общей сложности необходимое число подлежащих тестированию респондентов. В ходе анкетирования было опрошено 873 респондента, в том числе 850 работников и 23 руководителя сельскохозяйственных организаций, из них 63% мужчин и 38 % женщин.

Как показывают проведенные исследования, основным видам внутренней социальной ответственности респонденты относят стабильность заработной платы (69,6%) и безопасность труда (48%). [2]

Понимание внешней социальной ответственности руководителями сельскохозяйственных предприятий представлено на Рисунке 1.

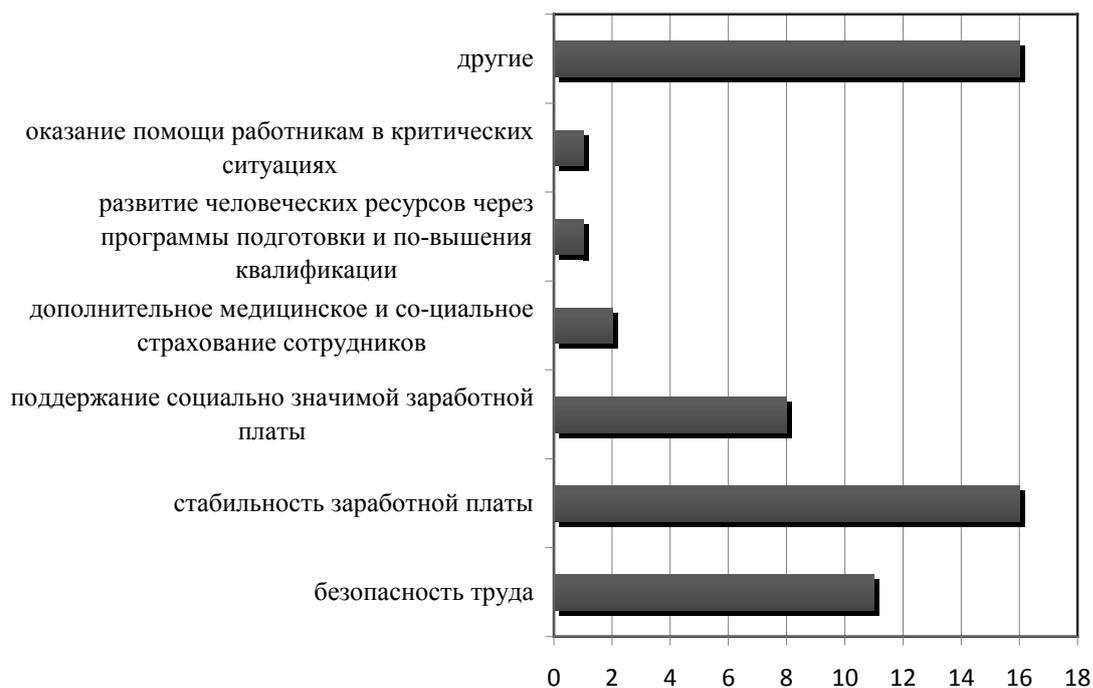


Рис.1. Понимание внешней социальной ответственности в АПК

Однако этого недостаточно для нормального развития трудового коллектива. Сегодня наша страна нуждается в разработке методов развития корпоративной социальной ответственности как отдельно взятой организации, так и делового сообщества в целом. На предприятиях АПК практически отсутствует дополнительное медицинское и социальное страхование, в критических ситуациях работодатели не считают себя обязанными оказывать работникам поддержку, не считают важным вкладывать ресурсы в развитие персонала (поддержка учебы, повышение квалификации).[3]

Необходимо понимать, что низкая мотивация труда не может привести к высокой социальной активности организации. [4]

В современной практике КСО используются два вида оценочного измерителя социальной активности организации, включая сферу безопасности труда:

- по уровню активности участия организации в осуществлении социальной ответственности на основе разнообразных форм и направлений социальной ответственности;
- по уровню капиталоемкости осуществления мер социального регулирования на основе общей или удельной величины затрат из расчета на одного работающего в организации.

При определении уровня социальной активности и ответственности деятельности организации по каждому из направлений в сфере безопасности нами предлагается учитывать их относительную значимость (Таблица 1), которую можно определить установленными коэффициентами, предназначенными для дифференциации влияния данного показателя на общую оценку.

Оценка проводится в целях повышения социальной эффективности работы по культуре производства и охране труда в организациях, снижения количества и тяжести профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве, исходя из главного принципа государственной политики в области охраны труда – обеспечение приоритета сохранения жизни и здоровья работников.[5]

Таблица 1

Уровень социальной активности по направлению «Охрана труда и здоровья персонала»

/п	Показатели	Цифровой показатель	Количество баллов
	Израсходовано средств на выполнение мероприятий по		

	улучшению условий и охраны труда на одного работающего (руб.): 500 руб. – 1 балл и за увеличение данной суммы на каждые 200 руб., добавляется по 0,5 балла;		
	Сокращение доли работников (%), занятых в условиях, не отвечающих требованиям норм, по сравнению с предыдущим годом: - за каждый процент сокращения доли работников, занятых в условиях, не отвечающих требованиям норм – 5 баллов		
	Количество рабочих мест, аттестованных по условиям труда: - свыше 95% - 10 баллов; - от 85 до 95% - 8 баллов; - от 75 до 84% - 6 баллов; - от 65 до 74% - 4 балла; - от 50 до 64% - 2 балла.		
	Снижение коэффициента частоты травматизма по сравнению с предыдущим годом: - на каждые 0,1 – 1 балл; - на 1 и более – 10 баллов		
	Снижение коэффициента тяжести по сравнению с предыдущим годом: - на каждую 1 – 1 балл; - на 5 и более – 5 баллов		
	Снижение уровня профессиональной заболеваемости: - на каждые 0,2 – 1 балл - на 1 и больше – 5 баллов.		

Динамика предлагаемых измерителей социальной активности организации дает возможность выполнить ее анализ (рост, причины изменений) в сопоставлении с доходами самого предприятия и разработать мероприятия по дальнейшему его развитию.

Список литературы

1. Лапшина, Г.В. Методика исследований социальной ответственности агробизнеса. /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 55-60.
2. Лапшина, Г.В. Результаты исследований социальной ответственности агробизнеса Ульяновского региона /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Столыпинские чтения. Агробизнес в устойчивом развитии сельской местности. 70 лет УГСХА»: сборник научных трудов. – Ульяновск: УГСХА им. П.А.Столыпина, 2013. - С. 60-63.
3. Лапшин, Ю.А. Опыт реализации социальной ответственности агробизнеса в Ульяновской области /Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №4. – С. 28-31.
4. Лапшина, Г.В. Мотивация персонала и его особенности в агропромышленном производстве /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы II-ой Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения»: сборник научных трудов. Том III. – Ульяновск: УГСХА, 2012. – С. 132-138.
5. Лапшин Ю.А., Зотов Б.И. Охрана труда. Учебное пособие. Ульяновск: «Ульяновский Дом печати», 2006. - 312 с.

СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИИ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Белова С.А.

Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия имени П.А. Столыпина, г.Ульяновск

Качественный подбор персонала это актуальная и серьезная задача на сегодняшний день. В настоящее время качество персонала стало основным фактором определяющим выживание и экономическое положение региональных организаций. Отбор кадров, который не только призван обеспечить режим нормального функционирования компании, но и закладывает фундамент будущего успеха организации.

В Ульяновской области подготовкой специалистов высшего профессионального образования занимаются как государственные так и негосударственные учреждения (Рисунок 1).

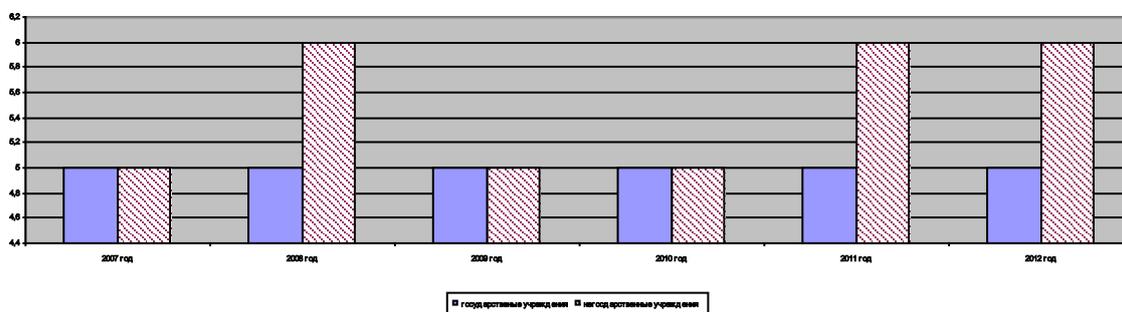


Рис.1. Динамика государственных и негосударственных учреждений ВПО Ульяновской области за 2007 - 2012 годы, ед.

Таблица 1

Динамика приема абитуриентов и выпуск специалистов Высшими профессиональными учреждениями за 2007-2012 годы, чел.

	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Прием абитуриентов	12859	13059	12199	11317	9431	8831
Выпуск молодых специалистов	8662	9063	9952	10184	9427	9800

По данным Табл.1 мы можем судить, что прием и выпуск специалистов в регионе имеет не стабильную тенденцию. Структура персонала предприятий региона является неудовлетворительной, поскольку основную долю персонала составляют работники в возрасте от 30 до 50 лет. Следовательно, в перспективе численность персонала предприятий региона уменьшится, что повлечет снижение производительности труда. Поэтому первоначальной и основной задачей предприятий области является использование современных инновационных мероприятий при подборе персонала.

Современные тенденции подбора кадров обусловили превращение рынка кандидатов на рабочие места в рынок работодателей. При этом у компаний появилась возможность выбора, и право диктовать свои условия кандидатам на рабочие места и в связи с этим ужесточили критерии отбора кандидатов.

Таким образом, актуальность использования инновационных приемов привлечения выпускников в компании имеет большое значение на современном этапе развития рынка труда. Поэтому представленные ниже инновационные методы привлечения выпускников, позволят работодателям качественно отобрать своих будущих специалистов.

Одним из старейших способов привлечения специалистов является процедура «осаживания». Молодым специалистам выплачивается стипендия во время обучения, по окончании ВУЗа предоставляется рабочее место, жилье или иные льготы.

К современным методам привлечения персонала можно отнести рекрутинг – это поиск и подбор персонала среднего и низшего звена.

Event-рекрутинг - это комплекс мероприятий, ориентированный на создание условий для заполнения вакансий у компании-заказчика компетентными специалистами. Данный прием применяется для привлечения молодых специалистов, не имеющих опыта и преимущественно, на те рабочие места, которые не являются привлекательными для опытных сотрудников. Можно выделить следующие PR-методы привлечения персонала в рамках event-рекрутинга [1]:

- Дни открытых дверей, они ориентированы на выпускников ВУЗов или студентов старших курсов, и являются отправной точкой в определении с местом работы и их стажировки в компании;
- Ярмарки вакансий и дни карьеры - остаются самым популярным типом мероприятий, направленных на повышение интереса молодых специалистов к компании;
- Создание внешнего сайта компании, с помощью которого можно получить не только общую информацию о предприятии, но и о корпоративной культуре, перспективах развития организации и, о возможностях собственного роста;
- Презентации при помощи, которых можно заинтересовать потенциальных соискателей работать именно в данной компании. Они могут быть представлены в виде слайд-шоу и фильмов, демонстрирует информацию о компании: историю, структуру, сферу деятельности, корпоративную культуру фирмы, а также могут представлять собой наглядное знакомство с организацией.
- Семинары. Интерактивная форма общения работодателя с соискателями. Особенностью такой формы общения является то, что работодатель в процессе обсуждения может оценить на первоначальном уровне знания и навыки выпускников.

Ощутимым достоинством event-рекрутинга является экономия человеческих ресурсов, времени и средств на подбор персонала.

Следующий метод привлечения персонала Headhunting или по другому Exclusive search (эксклюзивный поиск) - прямой целенаправленный поиск и подбор персонала высшего управленческого звена и редких специалистов. Этот метод используют, если необходимо найти людей, оказывающих большое влияние на бизнес компании, как правило, это управленческие кадры. Head hunting - разновидность прямого поиска, при котором ведутся своего рода "охота" за конкретным специалистом и его "переманивание" в компанию.

HR-брендинг - это прежде всего формирование имиджа компании как стабильного заинтересованного в своих сотрудниках работодателя. На формирование данного имиджа могут способствовать все перечисленные выше мероприятия, но не только это, сюда так же относится и корпоративная культура организации, система мотивации персонала, социальная активность компании. Престижность HR-бренда гарантирует не только отсутствие недостатка в соискателях на любую позицию, но и лояльность существующего персонала.

Существует два основных принципа брендинга во - первых это работа над восприятием бренда. Суть данного принципа заключается в том, что компания предлагает взаимовыгодные предложения сотруднику: состоит оно из функциональных выгод, зарплаты, карьеры, условий работы, офиса, а также эмоциональные выгоды: репутация, уважение среди коллег, корпоративная культура в целом взамен на то, что вы даете компании. Во - вторых – вовлечение сотрудника, подразумевающее, что человек готов пройти «дополнительный километр». То есть заканчивается рабочий день, а сотрудник по собственной инициативе остается доделать работу.

Preliminarying (прелиминаринг) - привлечение к работе посредством производственной практики и стажировки перспективных молодых специалистов, которые станут залогом успеха компании в будущем. Стажировка - это хороший способ познакомиться поближе с будущим работодателем, набраться опыта, «присмотреться», закрепиться в будущем коллективе. Этот процесс весьма трудоемкий, т. к. мы получаем не готового специалиста со сложившимся опытом и навыками, а новичка, которого необходимо обучать и контролировать. Но если в организации качественно выстроена система адаптации и обучения, прелиминаринг - это хороший способ подыскать лояльных молодых сотрудников, которые обновят устоявшийся коллектив.

Комплектование кадров является одним из ключевых элементов работы по подбору персонала любой организации, так как от качества отобранных кадров зависит эффективность деятельности организации в целом. Подбор хороших работников является удачным вложением денег и представляет собой скрытую функцию, осуществляемую компанией для выявления из списка кандидатов, наилучшим образом подходящих для вакантной должности.

Из выше рассмотренных методов поиска кандидатов, используемые при подборе персонала в компанию. Следует отметить, что существуют как эффективные (прелиминаринг, HR-брендинг и т.д.), так и менее

эффективные (программы привлечения выпускников и т.д.) методы отбора персонала. Поэтому для формирования более качественного кадрового состава каждый работодатель вправе выбрать те средства и методы, которые отвечают целям и интересам компании. Использование инновационных мероприятий при подборе персонала позволит предприятиям региона обновить и улучшить качественный состав персонала региона

Список литературы

1. З. Карапетян Подбор персонала: тесты при приеме на работу. По материалам журнала «Консультант», 2012 г. [Электронный ресурс]. URL: //http://hrliga.com

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ БАНКА

**Логвинова Е.П., к.э.н., доцент зав. ФЭД,
Юсин А.С., магистрант направление «Прикладная экономика»**

Филиал ТюмГУ в г.Новый Уренгой

Эффективное управление персоналом коммерческого банка предполагает гармоничное сочетание стимулов, мотивации и удовлетворения потребностей работников, посредством воздействия на содержание различных этапов (элементов) процесса мотивации. На протяжении последних лет перед российскими банками стоит одна и та же задача: где найти хороших специалистов и как сделать так, чтобы их удержать в условиях жесткой конкуренции. Однако сделать это в нынешней ситуации крайне сложно. Руководители финансово-кредитных структур открыто сетуют на то, что они зачастую вынуждены "переплачивать" своим сотрудникам, вводя всевозможные годовые, полугодовые, ежеквартальные и прочие премии, а также различные надбавки, приуроченные к сдаче отчетности и т.д. В сложившихся условиях для обеспечения функционирования и развития банков актуальной проблемой является совершенствование системы мотивации персонала.

Для компании одинаково важно как удержание "старых" сотрудников - потенциальных лидеров с опытом работы в данной структуре, так и привлечение "свежей крови", особенно, в условиях роста рынка. Для понимания текущего состояния атмосферы в коллективе и определения дальнейших направлений совершенствования работы с персоналом эффективным является проведение периодических опросов сотрудников [1, С.117-118]. Это дает столь необходимую обратную связь в виде конкретных данных, которые впоследствии анализируются.

Выявление ключевого мотива выбора места работы способно привлечь в коммерческий банк наиболее перспективных сотрудников. Для молодежи и выпускников вузов чаще всего данным мотивом выступает возможность дополнительного послевузовского специализированного обучения, наличие хорошего наставника, карьерная перспектива. Для сотрудников среднего звена, которые уже успели обзавестись семьями, в дополнение к заработной плате, как правило, выступает социальный пакет, содержащий страховку, выплаты на детей, дополнительные "подъемные" к отпускам, поручительства по ипотечным кредитам, пенсионные планы и т.п. Сложнее обстоит дело с мотивацией топ-менеджмента коммерческого банка. Как правило, это уже состоявшиеся профессионалы, к которым нужен индивидуальный подход.

Изучение существующих подходов к оценке персонала банка позволило определить ряд проблем, требующих разрешения. Одной из них является изучение трудовой мотивации персонала банка и самооценка работниками ее содержания, действенности. Для этого необходимо учитывать все особенности работы персонала коммерческого банка, напрямую влияющие на мотивацию труда и связанные с ней косвенно: коллективный характер труда, постоянное усложнение и автоматизация проводимых операций, высокая ответственность за принятые решения, качество обслуживания клиентов, высокий уровень внутрибанковской специализации, квалифицированный интеллектуальный труд [2, С.21-23].

Гарантии длительной занятости и своевременной выплаты достаточно высокой заработной платы делают банки весьма привлекательными для наемных работников. Многие банковские руководители считают, что повышение заработной платы и выплата премии достаточно стимулируют работников к труду с наибольшей отдачей. Таким образом, не учитывается в практике стимулирования труда множество других (в т.ч. нематериальных) мотивов трудовой деятельности. Задействовав их, можно было бы повысить не только эффективность труда, но и сделать более содержательной работу, улучшить социально-психологический климат в коллективе [6, С.71-72].

Некоторые региональные коммерческие банки при расчете премий исходят строго из выполнения доведенных планов, не учитывая при этом обстоятельства, объективно мешающие полноценной работе

сотрудников: сбой программного обеспечения, экономико-политические процессы в стране и/или за рубежом и другое. Кризис банковской ликвидности, имевший место в конце 2007 года, не позволил большинству банков реализовать планы по объемам кредитования. Данное обстоятельство послужило поводом к невыплате премий сотрудникам кредитных отделов некоторых банков, несмотря на прилагавшиеся усилия кредитных работников, направленные на сохранение партнеров и минимизацию негатива среди клиентов банка. Экономия части финансовых ресурсов за счет сотрудников в сложный для банков момент повлекла резкое снижение уровня мотивации персонала, что не позволило оперативно мобилизовать кадровые ресурсы в целях стабилизации ситуации, и вызвало значительный отток клиентов.

Несовершенство используемых в практике региональных банков подходов к мотивации нередко заключается в несправедливом распределении бонусов. Это проявляется обычно в наличии программ материального мотивирования только в бизнес-подразделениях банков. При этом упускается из внимания роль подразделений сопровождения бизнес-процессов в конечном результате работы банка. Примером может быть премирование по результатам выполнения плана по кредитованию населения только сотрудников отдела продаж кредитных продуктов. Сотрудники операционного блока, оформляющие сделку, дополнительного вознаграждения не получают, внося при этом свой вклад в выполнение показателей бизнес-плана. Таким образом демотивируется определенный сегмент сотрудников, участвующих в осуществлении одного бизнес-процесса, что может вызвать замедление в технологической цепочке и отрицательно сказаться на конечном результате деятельности банка.

Проведенный анализ позволил нам сформулировать основные принципы эффективного материального стимулирования персонала региональных банков.

1. Выплаты мотивационного характера, должны производиться при достижении сотрудником определенного успеха. Показатели, которых необходимо достичь, должны быть установлены до начала расчетного периода, за который планируется выплатить премию. Данные показатели должны быть увязаны с деятельностью мотивируемого сотрудника и в понятной форме разъяснены ему. Только в этом случае работник сможет выстроить для себя логическую цепочку: что мне надо сделать, чтоб достичь поставленной задачи. Выплата премии до достижения поставленной задачи лишает процесс мотивации всякого смысла.

2. При расчете премии должны учитываться как результаты работы банка и его подразделений в целом, так и результаты труда каждого премируемого сотрудника. Пренебрежение данным принципом может привести к неполной занятости некоторых сотрудников, которые будут получать вознаграждение за труды своих коллег, не прилагая при этом должных усилий. Подобное явление, может привести к развитию деструктивного конфликта в коллективе и демотивации сотрудников, работающих с максимальной отдачей. Как следствие этого - существенное снижение работоспособности коллектива и ущерб общей деятельности банка.

3. Премируемый сотрудник должен иметь полную информацию о достижениях, которые позволили ему получить дополнительный доход. Работник банка должен четко понимать насколько он выполнил индивидуальные плановые показатели, поскольку это позволит ему рассчитать свои будущие доходы и усилия, необходимые для их получения. Если сотрудник получает премию за несколько видов деятельности, то он должен четко понимать какой доход он получил и может получить за каждый вид деятельности. В противном случае это может негативно отразиться на наиболее трудно выполняемом процессе.

В случае, если сотрудник не получает ожидаемую премию, он также должен быть извещен о причинах, по которым он не получит ожидаемый доход. Пренебрежение данным принципом способно привести к демотивации работника банка и снижению лояльности по отношению к работодателю, поскольку может возникнуть подозрение в стремлении банка сэкономить на заслуженном вознаграждении.

4. При расчете материального вознаграждения должны использоваться единые прозрачные правила, регулирующие разницу доходов различных групп и категорий сотрудников. Каждому мотивируемому сотруднику должен быть разъяснен алгоритм расчета премиального вознаграждения исходя из измеримых результатов его труда. Формула расчета премии должна быть проста и известна каждому мотивируемому сотруднику. Иначе работник не сможет для себя рассчитать ожидаемое вознаграждение и усилия, которые необходимо приложить для его получения.

5. Материальное вознаграждение должно стимулировать сотрудника к постоянному самосовершенствованию. Для этого рекомендуется постоянное увеличение индивидуальных плановых показателей участвующих в расчете дополнительного вознаграждения, которые при этом должны оставаться объективно выполнимыми.

6. Установленные индивидуальные планы должны быть достижимыми. При этом для сотрудников показателем достижимости планов является их выполнение хотя бы одним членом коллектива при условии равного распределения. Практика показывает, что если в отделе продаж кредитных продуктов банка, где

установленные планы распределяются среди сотрудников равными частями, ни один член коллектива не выполняет установленный план на протяжении 2 месяцев, то уровень мотивации и производительность труда сотрудников значительно снижаются. Также снижается лояльность работников к банку, поскольку большинство сотрудников считают установление невыполнимых планов инструментом экономии на выплате заработной платы.

7. Материальное вознаграждение должно быть значимым и соответствовать ожиданиям сотрудников. Ожидаемое дополнительное вознаграждение за достижение установленных показателей должно побудить мотивируемого сотрудника приложить максимум усилий для выполнения поставленных задач. В практике некоторых крупных банков, успешно использующих систему материального стимулирования, запланировано соотношение должностного оклада и возможных премий в пропорции 1:2. Таким образом, мотивируемый сотрудник данного банка при успешной работе сможет получить в 3 раза больше гарантированного оклада труда, что, как показывает практика, является достаточно значимым вознаграждением. Нарушение данного принципа влечет снижение результативности труда персонала банка и может привести к оттоку инициативных специалистов.

Материальное вознаграждение как часть системы мотивации персонала играет серьезную роль, однако в компаниях с комфортной внутренней средой оно является уже не единственным фактором, удерживающим персонал. Если же в компании существуют проблемы с корпоративной культурой, плохой внутренней средой, то деньгами и различными льготами сотрудников не удержишь. Они могут перейти в другую организацию даже с понижением заработной платы, лишь бы сменить окружение и рабочую среду. Необходимо, прежде всего, выявить те корпоративные ценности, которые компания считает своим достоинством или преимуществом как работодателя и учесть их при построении системы мотивации.

Использование на практике данных принципов при построении или реформировании системы мотивации позволит повысить эффективность управления персоналом региональных коммерческих банков и обеспечить стабильность и конкурентоспособность в современных условиях.

Список литературы

1. Веснин В.Р. Основы менеджмента / В.Р. Веснин. - М.: Триада, ЛТД, 2011. - С. 117-118.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент. Банки и биржи / И.Н. Герчиков. - М.: ЮНИТИ, 2010. - С. 21-23.
3. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации: Учеб. пособие. - М.: Кнорус, 2010.
4. Меренков А.В. Социология стереотипов. - Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та., 2001.
5. Некоторые проблемы системы мотивации персонала региональных коммерческих банков и пути их решения / С.В. Кульков // Управление персоналом. – 2012. – № 7.
6. Розанова В.А. Психология управления / В.А. Розанова. - М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2012. - С. 71-72.
7. Шаталова Н. Познание трудового потенциала работника как проблема инновационной экономики / Н. Шаталова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2012. – № 7

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

РАЗВИТИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Гергаева А. К.

Владикавказского института управления, г.Владикавказ

Местное самоуправление, как известно, является одной из предусмотренных Конституцией РФ форм народовластия. Для эффективной работы института местной публичной власти муниципалитеты должны быть обеспечены материальными и финансовыми средствами, необходимыми для решения органами местного самоуправления вопросов местного значения. Автор разделяет позицию тех экономистов, которые считают, что

долгосрочную сбалансированность и самостоятельность бюджетов необходимо обеспечивать, прежде всего, налоговыми методами, а не путем оказания финансовой помощи.

Новая концепция развития муниципального самоуправления, с нашей точки зрения, должна предполагать повышение обеспеченности региональных и местных бюджетов собственными налоговыми источниками доходов, а соответственно, и расширение налоговых полномочий органов местного самоуправления в рамках единого налогового пространства. Соответственно, новый формат организации и функционирования местного самоуправления в современных условиях должен предопределять и новые подходы к установлению местных налогов.

В первую очередь нужно усовершенствовать распределение налоговых полномочий между уровнями власти. Существующая в настоящее время централизация налоговых полномочий проявляется, прежде всего, в преобладании в налоговой системе (как в количественном, так и в суммарном отношении) федеральных налогов. Вызванные подобной централизацией огромные встречные потоки не способствуют повышению заинтересованности региональных и местных властей в развитии производства и расширении налогового потенциала соответствующей территории, а порождают экономическое иждивенчество.

Налоговая централизация характеризуется также и несовершенством управления налогами на региональном и местном уровнях. Речь идет не только о федеральных налогах, доходы от которых зачисляются в соответствующие бюджеты. Региональные и муниципальные органы в значительной мере ограничены также и при установлении многих элементов по закрепленным за ними Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ) региональным и местным налогам.

В настоящее время региональные и муниципальные органы власти имеют право при введении соответствующего налога устанавливать по нему налоговые ставки, порядок, сроки уплаты, а также и налоговые льготы, основания и порядок их применения только в пределах, предусмотренных НК РФ. Кроме этого, указанный законодательный акт закрепляет положения, сужающие возможности этих органов в управлении региональными и местными налогами. В Кодексе, в частности, по этим налогам установлены не только налогоплательщики и объекты налогообложения (что является вполне справедливым), но и многочисленные исключения из этих положений.

Представляется необходимым существенно расширить полномочия региональных и местных органов по установлению обязательных элементов соответствующих налогов, сократив полномочия в этой области федеральных органов. В этих целях следовало бы исключить из соответствующих глав Налогового кодекса предусмотренные в них льготы по региональным и местным налогам, а также пункты, касающиеся исключения из налогообложения конкретных налогоплательщиков и объектов налогообложения.

В частности, следует расширить права муниципальных органов в части налогов, уплачиваемых в связи с применением специальных режимов налогообложения, поскольку в настоящее время именно они, в большинстве случаев, являются одним из основных источников доходов местных бюджетов.

Рассмотрим это сначала на примере единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД). Согласно бюджетному законодательству доходы от него полностью зачисляются в бюджеты муниципальных районов и городских округов. Устанавливается данный налог и вводится в действие решениями представительных органов соответствующих муниципалитетов. Исходя из положений НК РФ, фактически этот налог является местным. Между тем права местных органов по управлению им резко сужены. Представительные органы муниципальных образований не могут самостоятельно устанавливать основной элемент данного налога - размер базовой доходности. Соответственно, влияние муниципальных органов на формирование вмененного дохода резко ограничено. Власти указанных территорий могут оказывать влияние на размер вмененного дохода и соответственно единого налога только путем утверждения корректирующего коэффициента К₂, учитывающего местные условия деятельности малого бизнеса. Но здесь их права также ограничены, поскольку этот коэффициент является понижающим и не может превышать единицы. Виды предпринимательской деятельности, в отношении которых вводится ЕНВД, прописаны в Налоговом кодексе, и местные органы не могут его расширять. Кроме того, установление сроков уплаты данного налога также является прерогативой федерального законодательства.

Аналогичная ситуация наблюдается по единому налогу в связи с применением упрощенной системы налогообложения. Он полностью зачисляется в местный бюджет, но все элементы налога, включая и виды предпринимательской деятельности, дающие право на его применение, установлены НК РФ. Что касается упрощенной системы налогообложения на основе патента, то здесь сделано одно исключение - размер потенциально возможного к получению годового дохода ежегодно устанавливается законом соответствующего субъекта РФ.

Между тем на местах лучше известны условия работы предприятий малого бизнеса, и его развитие невозможно без расширения прав органов местного самоуправления в установлении и управлении этими налогами.

Развитие налогового потенциала местных бюджетов должно происходить, прежде всего, за счет создания благоприятных условий для расширения и развития негосударственного сектора экономики.

Мы разделяем позицию тех экономистов, которые считают, что единый налог при применении УСН, так же как и ЕНВД, должен стать не только фактически, но и юридически местным и зачисляться в местные бюджеты. Соответственно, вопросы налогового регулирования единого налога на вмененный доход и единого налога, уплачиваемого при упрощенной системе налогообложения, целесообразно передать в ведение муниципальных органов с предоставлением им широких прав по установлению основных показателей (базовая доходность, размер потенциально возможного к получению годового дохода, размер корректирующего коэффициента, характеризующего особенности предпринимательской деятельности и др.). Кроме того, доходные источники местных бюджетов следовало бы расширить за счет увеличения норматива отчислений в них по единому сельскохозяйственному налогу.

Реализация указанных мер позволит укрепить финансовую базу муниципальных органов, будет способствовать наращиванию налогового потенциала территорий и росту налоговых поступлений в местные бюджеты. У муниципалитетов появится большая экономическая заинтересованность в развитии производства на подведомственной территории.

При этом нельзя забывать, что при совершенствовании налогообложения на местах должны соблюдаться выработанные наукой и практикой принципы налогообложения. К основным условиям, которым должны отвечать местные налоги, относятся:

- установление местных налогов (основных элементов налогообложения) нормативными правовыми актами представительных органов власти;
- высокая эффективность и низкие затраты на администрирование местных налогов;
- равномерное распределение налогового бремени, возникающего в связи с установлением местных налогов, в зависимости от возможностей налогоплательщиков, объема и качества местных услуг, предоставляемых муниципалитетами;
- прогрессия в налогообложении, в зависимости от роста доходов и увеличения стоимости имущества;
- незначительное расхождение между ставками местных налогов в однотипных по уровню развития муниципальных образованиях;
- прозрачность системы установления налогов для налогоплательщиков;
- недопустимость установления индивидуальных налогов и налоговых льгот для отдельных плательщиков или конкретного круга плательщиков;
- недопустимость отмены федеральными или региональными законодательными актами законно установленных местных налогов;
- определение статуса налогов (федеральные, региональные, местные) по уровню органа власти, устанавливающего эти налоги;
- неизменность базисных принципов формирования на длительный период.

Список литературы

1. Дорджиева О.Б. Проблемы финансовой независимости местных бюджетов в современных условиях //Финансы и кредит/ - 2013.- март. - № 9(537).
2. Куракова А.Д. Методологические подходы классификации субъектов РФ по уровню социально-экономического развития//Вестник Академии 2012. -№ 2.- с.49-54.
3. Позднякова Т. А., Байматова З. К. Налоговые доходы местных бюджетов Российской Федерации/Материалы II МНПК «Актуальные вопросы развития современного общества: Сборник научных трудов (20 апреля 2012 год). – Курск: Изд-во ЮЗГУ. – 2013.

СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ

Левченко А.А., аспирант кафедры экономической теории

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Кластерный подход в активизации экономического развития территории продолжает во многом преобладать и в XXI в. в ряде Западноевропейских государств [2]. Можно отметить также определенное продуктивное воздействие на развитие деловой активности от внедрения кластерного подхода в государствах Юго-Восточной Азии [3]. В этой связи можно отметить, что развитие региональной экономики на основании кластерного подхода оправдано в национальных российских реалиях на фоне анонсированной модернизации и стремления к инновационному росту отечественного народнохозяйственного комплекса.

В настоящее время опубликовано большое число научных и практически ориентированных работ, посвященных вопросам позитивного развития кластеров в территориальных границах регионов [1, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 13].

Для областей и регионов Российской Федерации применение кластерного подхода в активизации развития территорий представляется, во многом, выбором образующим вариантом действий, прежде всего в том смысле, что позволяет объединить организационно-экономические усилия управляющих элит в регионе, бизнес-сообщества и интересы населения, задействованного в работе предприятий и научно-исследовательских организаций, а также потребляющего региональную продукцию, на особо значимых ключевых направлениях, в которых имеются определенные резервы роста или на тех, которые необходимо модернизировать в первую очередь в интересах всего региона и, в конечном итоге, в интересах национального образования.

Как правило, в каждом территориальном образовании существуют отрасли – «локомотивы», которые выступают в роли ведущих в этом процессе, и отрасли, которые выступают ведомыми и «подтягиваются» за ними, способствуя выводу экономики территории на новый качественный уровень.

Одной из главенствующих установок развития бизнеса на основе формирования кластеров в регионе принято относить формирование условий благоприятной для бизнеса конкуренции, подразумевающей под собой сочетание с эффективной кооперацией, нередко обеспечивающей синергетический эффект.

Следует отметить, что сущность кластера, в наибольшей степени характеризует данное М. Портером определение: «... это группа географически сопряженных друг с другом взаимосвязанных компаний, подразумевая под ними поставщиков, производителей и посредников, а также связанных с ними научно-исследовательских организаций и инфраструктурных подразделений, находящихся в постоянной хозяйственной зависимости и задействованных в определенной сфере» [8].

На основании сложившихся подходов в научной литературе по проблематике кластеризации экономики территорий последние принято разделять на следующие основные типы [6]:

1. ориентированный на развитие инфраструктуры: нацелен на технологические и продуктовые инновации, который формируется вокруг системы потребления продукции в регионе. В его рамках задействуется ранее созданная, в том числе для других целей инфраструктура, но применяются новые технологические решения, инновации в производстве и процессе организации труда.

2. ориентированный на инновации территориальный кластер, который создается на основании внедрения новой инновационной структуры, ранее не существующей и не эксплуатируемой в данном регионе. Создание такого кластера требует больших инвестиций и государственных гарантий для развивающего его бизнеса, поскольку инновационный продукт, производимый в кластере, может не иметь аналогов на рынке и, соответственно, не иметь гарантированного сбыта в краткосрочной перспективе. Представляется, что срок окупаемости подобных вложений и организационных усилий оправдает себя в среднесрочной перспективе и в долгосрочном плане. Такие кластеры способствуют нацеленности на инновационное развитие всей экономики государства.

3. Ориентированный на преобразования существующей промышленности (метапромышленный) кластер создается на базе преобразования в соответствии со сложившимися современными реалиями существующей промышленности в регионе. Как правило, развитию подлежит передовая технология, в рамках нацеленности на

которую группируются в виде хозяйственной системы группы предприятий, объединенных циклом производства и распределения продукции.

4. Ориентированный на творческое заимствование положительного зарубежного опыта. Технологии и структура взаимодействия приобретает и разрабатываются на территории размещения кластера. Такая схема активно применяется и, во многом оправдала себя, в Японии и других странах Юго-Восточной Азии.

В основе практические всех кластеров, независимо от типа, лежит общая методология, что подразумевает, что в основе построения территориальных кластеров взаимодействуют следующие субъекты:

- научно-исследовательские организации и лаборатории, продуцирующие и в тестовом режиме исследующие новые технологии и материалы;

- специально организуемые производственные мощности для тестирования образцов товаров и апробации технологий в производственном цикле;

- группы предприятий, которые организуют и проводят серийное производство новых товаров и организуют мероприятия по комплексному продвижению новой продукции на новые и существующие рынки;

- управленческие структуры, регулирующие работы кластерного образования и решают вопросы его финансирования и дальнейшей возможной трансформации [7].

Принятие во внимание позитивного зарубежного опыта построения региональных кластеров позволяет сконцентрировать внимание на трех наиболее часто встречающихся вариантах их организации с учетом решающих инициатив в вопросе формирования такой структуры:

-«сверху вниз», когда инициативу проявляют органы региональной власти, выстраивая приоритеты и выделяя ресурсы, а также формируя совет, призванный найти консенсусный компромисс между инвесторами, бизнесом, аппаратом управления, научными организациями и населением;

-«снизу вверх», когда инициативу проявляют бизнес-сообщества территории в вопросах ведения проектов и участия в программах.

- смешанный вариант, когда в кластерообразовании в качестве инициаторов задействованы две упомянутые стороны [4].

Можно подытожить, что заключительный вариант того или иного пути организации территориального кластера зависит от сложившихся в определенном регионе условий существования бизнеса.

Тем не менее, следует иметь в виду, что отечественные реалии таковы, что бизнес не мотивирован к проявлению самостоятельных инициатив, равно как искать консенсус во взаимодействии с населением территории на добровольной основе. Эти обстоятельства подразумевают определенную роль региональных властей в вопросе формирования территориальных кластеров для активизации сбалансированного регионального развития.

Список литературы

1. Абашина М.А. Кластеры как форма хозяйственной деятельности в инновационной экономике //Экономические науки. 2011. № 5.
2. Банников А. Оценка развития химических кластеров в Германии // Проблемы современной экономики. 2013. №3(47).
3. Дворцов В.И. Пространственное развитие территории на основе кластерных технологий // 2008. №2.
4. Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. 2007. № 4.
5. Ляховский Д. Кластерный подход: [Электронный ресурс]. www.metalinfo.ru
6. Маркушина Е.В. Кластеры и кластерные стратегии в развитии экономики региона // Проблемы современной экономики. 2010. №2.
7. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. 2008. № 3.
8. Портер Майкл Э. Конкуренция. — М: Изд. дом «Вильямс», 2005.
9. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт /авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008;
10. Семенова Н. Кластеризация — новое явление в мировой экономике и политике // www.nikst.ru
11. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003; № 5.
12. Шильченко Т.Н. Кластерный элемент при формировании экономики регионов России //Вестник Таганрогского института управления и экономики. № 1. 2009.
13. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием: [Электронный ресурс]. www.subcontract.ru.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Курнева М.В.

Финансово-экономический институт Северо-Восточного
федерального университета им. М.К.Аммосова, г. Якутск

В связи с тем, что в настоящее время заметно возросла роль бизнеса в общественном развитии, повысились требования к его открытости и прозрачности. Тема социальной ответственности бизнеса в настоящее время является одной из самых обсуждаемых в деловом мире. С помощью корпоративной социальной ответственности бизнес имеет возможность быть ближе к обществу, показывая, что их деятельность не ограничивается только получением прибыли. Бизнес должен быть направлен на оказание помощи народу в решении социальных, экологических, экономических проблем для устойчивого развития государства.

Мотивы социальной ответственности бизнеса:

1. Развитие собственного персонала позволяет не только избежать текучести кадров, но и привлекать лучших специалистов на рынке.
2. Рост производительности труда в компании.
3. Улучшение имиджа компании, рост репутации.
4. Реклама товара или услуги.
5. Освещение деятельности компании в СМИ.
6. Стабильность и устойчивость развития компании в долгосрочной перспективе.
7. Возможность привлечения инвестиционного капитала для социально-ответственных компаний выше, чем для других компаний.
8. Сохранение социальной стабильности в обществе в целом.
9. Налоговые льготы.

Ведение социальной ответственности дает конкурентное преимущество бизнесу за лучшие и выгодные условия в своей деятельности. Социальная ответственность компании заключается в реализации социально значимых программ.

Для России характерны значительные различия в уровнях социального и экономического развития ее субъектов, что связано как с огромными масштабами территории страны и разнообразием ее природно-климатических зон, так и с неравномерным распределением производственных сил, историческими, национальными и другими особенностями развития ее регионов.

Это обуславливает значительные региональные различия в потребностях субъектов в средствах финансирования, налоговом потенциале, структуре бюджетных доходов и расходов, в качестве жизни их населения, обеспеченности жителей регионов различного рода социальными услугами и так далее.

Республика Саха (Якутия) один из важнейших в экономическом отношении субъектов Российской Федерации, входит в состав Дальневосточного федерального округа.

Важнейшим фактором развития муниципальных образований является занятость населения. В Республике Саха (Якутия) основной деятельностью является горнодобывающая промышленность. Относительное экономическое благополучие Республики Саха (Якутия) в значительной степени обеспечивается группой АЛРОСА, добывающей практически все российские алмазы. Развитие алмазно-бриллиантового комплекса на территории Якутии привело к тому, что занятость населения, где ведется добыча алмазов, намного превышает уровень развития остальных районов.

Предприятия алмазной отрасли являются бюджетообразующими компаниями в Республике Саха (Якутия). Алмазодобывающий комплекс РС (Я) представлена компанией ОАО АК «АЛРОСА» и ее дочерними предприятиями ОАО «АЛРОСА-Нюрба», ОАО «Алмазы Анабара», ОАО «Нижне-Ленское».

В этих компаниях рассматриваются такие направления социальной ответственности, как ответственность по отношению к персоналу и местным сообществам, потребителям и деловым партнерам, ответственность за охрану окружающей среды и природопользование, промышленную безопасность и охрану труда.

По данным Министерства финансов Республики Саха (Якутия), до 60% поступлений доходов консолидированного бюджета 2013 года будет обеспечено за счет налогов и платежей крупных предприятий.

Ежегодно во все уровни бюджета перечисляется 33435,96 млн. руб. в качестве налогов.

Таблица 1

Налоги алмазодобывающих компаний за 2012 г., млн. руб.

АЛРОСА	АЛРОСА-Нюрба	Алмазы Анабара	Нижне-Ленское	Всего
25 530,10	5736,897	1544,167	624,795	33435,96

Источник [1]

По мимо этого алмазодобывающие компании отчисляют денежные средства на благотворительную помощь и на социально-экономическое развитие муниципальных образований и республики в целом.

Таблица 2

Финансовые выплаты на социально-экономическое развитие республики за 2012 г., млн. руб.

	АЛРОСА	АЛРОСА-Нюрба	Алмазы Анабара
Спонсорская помощь	1026	245,2	69,9
Социальные выплаты	29519,0	5858,9	3112,1

Источник [1].

В Республике Саха (Якутия) алмазодобывающая отрасль и в настоящее время является стержневой и бюджетообразующей отраслью экономики. Для этого достаточно сравнить основные экономические показатели Республики Саха (Якутия) и ведущей компании «АЛРОСА» (табл. 3).

В настоящее время удельный вес АК «АЛРОСА» в общем объеме валового регионального продукта составляет 25%. Она производит 40% промышленного производства республики и обеспечивает около трети налоговых поступлений в ее консолидированный бюджет.

Таблица 3

Роль ОАО АК «АЛРОСА» в экономике Республики Саха (Якутия) в 2009-2012 гг.

Наименование	2009	2010	2011	2012
ВРП РС (Я), млн. руб.	328202	384726	411000*	530000*
Промпроизводство РС (Я), млн. руб.	154951*	221029*	260814**	336330**
Доходы бюджета РС (Я), млн. руб.	83525	86051	97153	124 823
Выручка «АЛРОСА» от реализации продукции, млн. руб.	63849	96820	117784	150880
Реализация основной продукции «АЛРОСА», млн. руб.	53006	82179	101004	136417
Налоги «АЛРОСА», млн. руб.	10500	13953	28000	30202
Доля «АЛРОСА» в ВРП РС (Я), %	19,5	25,2	28,7	28,5
Доля «АЛРОСА» в промпроизводстве РС (Я), %	34,2	37,2	45,2	44,9
Доля «АЛРОСА» в налоговых доходах РС (Я), % **	30	33	36	35,2

Таблица построена по данным ФСГС РФ, ТО ФСГС по РС (Я), отчетов и материалов ОАО АК «АЛРОСА» за 2009-2012 гг.

* По данным МЭР РС (Я); ** оценка НИ ИРЭС

В компании работает более 30 тыс. человек, а с учетом всей обслуживающей инфраструктуры и социальной сферы – более 60 тыс. человек, или почти 12% всего занятого трудом населения республики.

Отсюда понятно, что существует жизненно важная необходимость сохранения государственного управления и контроля над деятельностью АК «АЛРОСА» со стороны Республики Саха (Якутия).

Между правительством РС (Я) и ОАО АК «АЛРОСА» существует договор о социально-экономическом развитии Республики Саха (Якутия). Предметом договора являются условия сотрудничества сторон в области развития республики при осуществлении компанией права пользования недрами на территории. Развитие долгосрочного партнерства будет осуществляться путем участия ОАО АК «АЛРОСА» в реализации программ и проектов социально-экономического развития республики, взаимодействия сторон по мобилизации материальных и интеллектуальных ресурсов [2].

Договор о сотрудничестве не изменяется независимо от изменения организационно-правовой формы компании и состава акционеров. Компания обязуется ежегодно оказывать финансовую помощь в строительстве объектов социального назначения.

Кроме того, правительство республики и компания сотрудничают в сферах занятости населения, экологической безопасности, подготовки кадров. Отдельным пунктом в договоре говорится и об экономии средств компании, в частности, о передаче в муниципальную собственность жилищного фонда и объектов благоустройства в Мирнинском районе находящихся пока на обслуживании и в собственности компании.

Помимо основного производства алмазодобывающие компании РС (Я) активно участвуют в поддержке непрофильного производства, а также ОАО АК «АЛРОСА» создало ряд предприятий для вспомогательного производства, такие как МАП, АЛРОСА-Газ, коммерческие банки и многие другие. Однако с связи с недавней приватизацией акций компания передало владение муниципальным образованиям.

Задача компании – не только зарабатывать денег, но и развитие социальной инфраструктуры, создание новых рабочих мест, обеспечение большего комфорта с точки зрения медицинского обслуживания работников компании, народного образования. Основные условия данного документа – сохранение и установление новых хозяйственных, экономических отношений на весь период деятельности ОАО АК «АЛРОСА» на территории республики с учетом приоритетов ее социально-экономического развития, стратегических приоритетов производственной деятельности компании. Документ позволит и правительству, и компании эффективно использовать собственные ресурсы.

Список литературы

1. Годовые отчеты алмазодобывающих компаний ОАО АК «АЛРОСА», ОАО «АЛРОСА-Нюрба», ОАО «Алмазы Анабара», ОАО «Нижне-Ленское», за 2008-2012 гг.
2. Официальный сайт ОАО АК «АЛРОСА» URL: <http://www.alrosa.ru/>

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Ломовцева Н.Н., Балдина С.Г.

Ульяновский государственный университет, г.Ульяновск

В настоящее время вопросы планирования экономики каждого региона России становятся все более актуальными. Постепенно приходит понимание необходимости создания новых подходов в планировании – системы стратегического экономического развития субъекта на долгосрочный период.

Стратегическое развитие экономики субъекта РФ – это единство социальных, экономических, научно-технических, экологических и институциональных факторов и условий, обоснованное при выборе стратегических приоритетов и направленное на устойчивое и эффективное развитие экономики региона.

Для эффективного социально-экономического развития региона необходимо формирование системы стратегического управления развитием региона, что подразумевает выделение ряда новых функциональных блоков стратегического управления и совершенствование работы уже имеющихся путём придания им дополнительных функций и включения в системные связи с вновь создаваемыми элементами.

Как правило, система стратегического управления развитием субъекта включает три функциональных блока:

1. Стратегический блок, который содержит утвержденную Стратегию социально-экономического развития региона, схему его территориального планирования, нормативные, организационные и информационные условия реализации Стратегии социально-экономического развития;
2. Программный блок, где находят отражение целевые программы развития региона, и которые являются инструментами реализации Стратегии социально-экономического развития региона;
3. Систему мониторинга реализации Стратегии социально-экономического развития региона и управления изменениями, т.е. отслеживание отклонений от принятых целевых значений показателей и оперативное реагирование на эти отклонения.

Реализация поставленных стратегических целей и стратегических задач должна осуществляться как с применением уже существующих, так и с помощью новых, эффективных инструментов.

Одним из основных направлений стратегического социально-экономического развития регионов в России является разработка документов территориального планирования. С введением в действие Градостроительного

кодекса РФ в 2004 году эти документы стали обязательным инструментом стратегического развития экономики муниципальных образований, субъектов РФ и Российской Федерации.

Цель территориального планирования – планирование развития территорий, в том числе для установления функциональных зон, определения планируемого размещения объектов федерального, регионального и местного значения.

Территориальное планирование направлено на определение в этих документах назначения территорий в совокупности социальных, экономических, экологических и иных факторов для их устойчивого развития, развития инженерной, транспортной и социальной инфраструктур, обеспечения учёта интересов граждан, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [1].

В схемах территориального планирования заложены основные векторы экономического развития каждого региона: план расселения, транспортная составляющая, инженерная инфраструктура, объекты энергетики, возможности сырьевого потенциала, развитие систем водоснабжения, наиболее эффективное размещение производительных сил.

Следует особо подчеркнуть тот факт, что согласно Градостроительному кодексу Российской Федерации, документы территориального планирования являются обязательными для органов государственной власти и органов местного самоуправления при принятии решений о резервировании земель, об их изъятии, в том числе путем выкупа, для государственных нужд, о переводе земель из одной категории в другую [1].

Таким образом, в современных условиях документы территориального планирования относятся к одним из основных документов, регулирующих процессы реализации эффективной региональной политики.

Работа по разработке и принятию территориальных документов в России ведется, начиная с 2004 года. Вместе с тем в настоящее время многие документы не утверждены, особенно на уровне сельских и городских поселений.

Например, по состоянию на 1 июля 2013 года система территориального планирования в РФ выглядит следующим образом:

- из 83 субъектов утверждено 82 схемы территориального планирования (98,8 %);
- из 1818 схем территориального планирования муниципальных районов утверждено 1509 (83,0 %), разработано – 248;
- из 18 714 генеральных планов сельских поселений 8 738 утверждено документов (69,0 %), 2 703 разработано, по 4 167 представительными органами местного самоуправления принято решение об отсутствии необходимости разработки генеральных планов поселений;
- из 1 700 генеральных планов городских поселений утверждено 1 239 документов (72,9 %), разработано – 311;
- из 516 генеральных планов городских округов утверждено 454 документов (88,0 %), разработано – 49 [4].

В соответствии с федеральным законодательством срок утверждения схем территориального планирования субъектов и муниципальных районов был установлен до 31 декабря 2012 года, генеральных планов городских поселений и городских округов – до 31 марта 2013 года, генеральных планов сельских поселений – до 31 декабря 2013 года [9].

Следовательно, требования Градостроительного кодекса РФ не выполнены, что непосредственно влияет на дальнейшее социально-экономическое развитие территорий этих субъектов.

Главной причиной отсутствия утверждённых документов территориального планирования в регионах является финансовая составляющая, т.е. недостаток денежных средств на эти цели в соответствующих бюджетах. Разработка генерального плана – это дорогой процесс. Например, чтобы разработать генплан поселения необходимо около 1 млн. рублей, схему территориального планирования муниципального района – 2,5 млн. рублей, схему территориального планирования субъекта – 17 млн. рублей.

Рассматривая систему территориального планирования в Ульяновской области, можно сделать следующие выводы: все 168 необходимых к принятию документов территориального планирования Ульяновской области утверждены, в том числе:

- 1 схема территориального планирования Ульяновской области,
- 21 схема территориального планирования муниципальных районов,
- 3 генеральных плана городских округов,
- 112 генеральных плана сельских поселений,
- 31 генеральных плана городских поселений.

Как мы отмечали выше, комплексное управление долгосрочным развитием территории Ульяновской области сегодня должно осуществляться на основе стратегии социально-экономического развития региона и схемы территориального планирования. Насколько эти документы взаимосвязаны между собой, можно рассмотреть на примере развития строительного комплекса в Ульяновском регионе.

Анализируя документы стратегического развития любого региона РФ, очень важно видеть их взаимосвязь с основными положениями долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Например, в сфере строительства Ульяновской области можно рассмотреть следующие основные стратегические документы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [3].

Согласно Концепции одной из стратегических целей государства является жилищная политика, т.е. обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствие объема комфортного жилищного фонда потребностям населения.

Предполагается, что вследствие развития массового жилищного строительства потребуется развитие промышленной базы стройиндустрии и промышленности строительных материалов, стимулирования применения новых технологий в строительстве и новых строительных материалов, развития свободной конкуренции между частными коммерческими и некоммерческими застройщиками.

2. Стратегия социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года [5].

В соответствии с данным документом одним из основных конкурентных преимуществ Ульяновской области является наличие сырья для производства строительных материалов и, соответственно, основными стратегическими приоритетами социально-экономического развития Ульяновской области можно считать развитие кластера строительных материалов. Имеющийся на территории региона ресурсный потенциал полезных ископаемых дает возможность экономического подъема субъекта, роста жилищного строительства, способствует повышению уровня социально-экономического развития.

3. Стратегия социально-экономического развития Ульяновской области на период до 2020 года [6].

В данном документе оговаривается возможность формирования в Ульяновской области цементного и стекольного кластеров. Основными задачами развития указанных направлений являются модернизация существующих и строительство новых производств по выпуску строительных материалов, а также развитие ресурсно-эффективных технологий.

4. Стратегия развития строительного комплекса Ульяновской области до 2025 года [7].

В соответствии со Стратегией к одному из перспективных инвестиционных проектов, способных положительно повлиять на развитие экономики региона, относится цементное производство. Документом предусмотрено строительство трёх и модернизация одного цементных заводов на базе месторождений.

5. Схема территориального планирования Ульяновской области [8].

Схема территориального планирования является основой для разработки комплекса проектной и правовой документации, регулирующей и регламентирующей градостроительную деятельность, а также обеспечивающей устойчивое функционирование территории области. Изучая Схему, мы видим, что в соответствии со Стратегией в этом документе даны предложения по развитию отраслей строительной индустрии, в том числе существенного увеличения объёмов жилищного строительства.

6. Государственная программа Ульяновской области «Развитие строительства и архитектуры в Ульяновской области на 2014-2018 годы» [2].

Программой предусмотрено, что строительная отрасль играет особую роль в реализации стратегических задач развития области, обеспечивая более высокое качество жизни населения и инвестиционную привлекательность региона. Программа позволяет реализовать государственную жилищную политику на территории Ульяновской области, формируя рынок доступного жилья экономического класса.

Краткая выдержка из вышеперечисленных документов показывает, что все они направлены на решение определенной цели – развитие строительной отрасли в Ульяновской области для решения основных социально-экономических задач. Таким образом, казалось бы, существует взаимосвязь документов, играющих большую роль в стратегическом развитии экономики региона.

Однако, как показывает практика, в этой системе стратегического планирования есть серьезные недостатки, которые могут явиться причиной замедления или не реализации принятых планов.

Основной проблемой при реализации вышеуказанных планов развития строительной индустрии в Ульяновской области является несогласованность принятых документов на разных уровнях власти.

Например, документы по развитию цементного кластера на региональном уровне не соответствуют документам муниципального уровня. Согласно Стратегии развития строительного комплекса в Ульяновской области предполагается строительство трех цементных заводов на базе месторождений в таких муниципальных образованиях как г. Сенгилей, с. Солдатская Ташла и п. Николаевка. При этом только генеральным планом муниципального образования «Николаевское городское поселение» предусматривается строительство цементного завода, а в других образованиях данные проекты отсутствуют.

Рассматривая Схему территориального планирования Ульяновской области, можно увидеть, что в этом документе в отличие от Стратегии развития отражено строительство двух цементных заводов в других муниципальных образованиях – г. Инза и п.г.т. Майна. В то же время Генеральными планами этих муниципальных образований данные мероприятия по строительству новых цементных заводов, как и в первом случае, не предусмотрены.

Таким образом, мы видим несоответствие генеральных планов муниципальных образований Схеме территориального планирования Ульяновской области и Стратегии развития строительного комплекса Ульяновской области до 2025 года, что не позволит реализовать принятые в этих документах планы по строительству заводов. Для их реализации согласно Градостроительному кодексу РФ необходимо внесение изменений в генеральные планы поселений, так как выдача разрешения на строительство объекта осуществляется только в том случае, если документами территориального планирования предусмотрено размещение такого объекта.

Данный процесс займёт достаточно длительный период (практически не менее одного года) и приведёт к существенным экономическим потерям. Кроме того, внесение изменений в документы не всегда подкреплено муниципальными финансами, что может отложить данные мероприятия на неопределенный срок.

На взгляд авторов, эту сложную ситуацию можно решить следующим образом:

1. в случае необходимости внесения изменений в документы территориального планирования при реализации тех или иных инвестиционных проектов, выполнять их за счёт инвестора по аналогу процедуры разработки и утверждения проекта планировки территории, предусмотренной Градостроительным кодексом РФ.
2. так как проблема дефицита денежных средств присутствует практически во всех муниципалитетах, необходимо рассмотреть возможность выделения субсидий на эти цели за счет федеральных или региональных источников.
3. в целях сокращения сроков утверждения документов территориального планирования, в том числе и при внесении в них изменений, необходимо упростить процедуру их согласования путем сокращения списка согласующих органов государственной и муниципальной власти, ограничив его только теми, интересы которых при этом непосредственно затрагиваются.

Сегодня, рассматривая законодательство, регулирующее разработку документов стратегического развития и территориального планирования территорий, можно сделать вывод, что вопросы согласованности этих документов не доработаны.

В соответствии со статьями 9 и 26 Градостроительного кодекса РФ разработка документов территориального планирования осуществляется на основании стратегий развития отдельных отраслей экономики и программ социально-экономического развития субъектов РФ [1].

При этом из статьи 10, 14 и некоторых других статей закона следует, что документы территориального планирования содержат сведения о вышеперечисленных документах, но при их наличии.

Отсюда вытекает, что наличие перечисленных выше стратегий, программ и планов, а также их непосредственной увязки с документами территориального планирования не обязательно.

Авторы считают, что в сегодняшней ситуации перехода России на долгосрочное и среднесрочное планирование социально-экономических показателей, необходимо четко определить приоритеты этих документов, в том числе и их согласованности.

Для этого требуется проработать механизм процедуры разработки и утверждения вышеперечисленных документов. Последовательность их утверждения понятна: Стратегия социально-экономического развития территории является первоочередным документом, на основании которой разрабатываются схема территориального планирования и программы развития отраслей региона, которые в свою очередь, должны являться инструментом реализации документов стратегического и территориального развития.

Утвержденный порядок разработки основных стратегических документов, их согласованность друг с другом позволят реализовывать принятые планы развития территорий в соответствии с утвержденными сроками и финансовыми ресурсами.

Список литературы

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации.
2. Государственная программа Ульяновской области «Развитие строительства и архитектуры в Ульяновской области на 2014-2018 годы».
3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждённая распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р.
4. Официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации.
5. Стратегия социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 года, утверждённая распоряжением Правительства РФ от 07.02.2011 № 165-р.
6. Стратегия социально-экономического развития Ульяновской области на период до 2020 года, утверждённая распоряжением Правительства Ульяновской области от 07.10.2008 № 522-пр.
7. Стратегия развития строительного комплекса Ульяновской области до 2025 года, утверждённой приказом Министерства строительства Ульяновской области от 25.12.2008 № 159-од.
8. Схема территориального планирования Ульяновской области, утверждённая постановлением Правительства Ульяновской области от 30.11.2012 № 564-П.
9. Федеральный закон от 29.12.2004 № 191 – ФЗ «О введении в действие Градостроительного кодекса РФ».

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

ОЦЕНКА ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Студенникова Н.С.

ВНИИ социального развития села федерального государственного бюджетного образовательного учреждения «Орловский государственный аграрный Университет», г.Орел

Федеральной целевой программой «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года», утвержденной постановлением Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598, предусматривается ежегодное проведение мониторинга развития сельских территорий, который позволит устанавливать уровень устойчивости развития и эффективность действия муниципальных и региональных Программ устойчивого развития. Оценка демографического потенциала сельских территорий является составной частью оценки уровня развития территории и позволяет выявить динамику и дифференциацию демографического развития, необходимых для определения уровня устойчивости развития территории, обоснования приоритетных направлений социально-экономического развития территории.

Проблемы определения уровня устойчивости развития в настоящее время очень актуальны. Международными организациями (ООН, ОЭСР, Всемирный банк и другие) и отдельными странами проводятся исследования и предлагаются критерии и индикаторы устойчивого развития, содержащие сложную систему показателей, при этом чаще всего речь идет об устойчивом экологическом развитии [1,2,3].

Тем не менее, данные мониторинга демографической ситуации на основании официальной статистики позволяют провести оценку демографического потенциала и типологизацию федеральных округов по уровню развития демографической ситуации на их сельских территориях.

Типологизация проводилась по следующим базовым показателям: доля сельского населения в общей численности населения федерального округа, общий коэффициент рождаемости, общий коэффициент смертности, коэффициент младенческой смертности, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, суммарный коэффициент рождаемости, коэффициент миграционного прироста, демографическая нагрузка на трудоспособное население лицами моложе трудоспособного возраста, демографическая нагрузка на трудоспособное население лицами старше трудоспособного возраста. Статистические показатели используются

в большинстве международных и отечественных разработок при расчете различных индексов и индикаторов, поскольку данные статистики отвечают основным требованиям, предъявляемым к индикаторам состояния экономических, экологических, социальных и других процессов, так как, они имеют однозначную интерпретацию, количественное выражение, возможность оценки во временной динамике, доступны и достоверны [4].

Для возможности сравнения показатели преобразовывались в индексы со шкалой от 0 до 1. За основу при расчете индексов была принята методика, используемая при определении индекса развития человеческого потенциала [5].

$$HDI = \sum_{j=1}^4 \alpha_j \frac{X_j - m_j}{M_j - m_j},$$

где M_j и m_j обозначают соответственно максимальные и минимальные границы изменения j -го показателя, X обозначает величину j -го показателя, а вес α_j – вес для j -го показателя.

Максимальные значения определялись по фактическим максимальным значениям во временном ряду с 2007 по 2012 годы, а минимальные значения принимались как минимально известные за этот же период времени величины. Максимальные и минимальные значения показателей приведены в Табл.1.

Таблица 1

Минимальные и максимальные значения базовых показателей для расчета индекса демографического развития

Показатель	Максимальное значение	Минимальное значение
Доля сельского населения	51%	16%
Общий коэффициент рождаемости	20,0	10,0
Общий коэффициент смертности	21,5	8,0
Коэффициент младенческой смертности	15,0	6,0
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	75,0	25,0
Суммарный коэффициент рождаемости	2,5	1,5
Коэффициент миграционного прироста	50,0	-150,0
Демографическая нагрузка лицами моложе трудоспособного возраста	500	250
Демографическая нагрузка на лицами старше трудоспособного возраста	480	240

При расчете интегрального показателя демографического развития значения всех показателей учитывались с одинаковым весом, принимая равную значимость этих показателей. Показатели суммировались таким образом, чтобы учесть вклад каждого показателя в уровень демографического развития сельской территории. При суммировании значения подиндексов учитывались как положительные, если они усиливали демографическую устойчивость, и как отрицательные, если они ее ослабляли. Так, подиндекс показателя «общий коэффициент смертности» учитывался как отрицательный, а «общий коэффициент рождаемости» учитывался как положительный. В таблице 2 приведены подиндексы показателей.

Таблица 2

Расчетные значения подиндексов показателей состояния демографической ситуации на сельских территориях федеральных округов РФ

Федеральные округа РФ	Подиндексы показателей:								
	доля сельского населения	общий коэффициент рождаемости	общий коэффициент смертности	коэффициент младенческой смертности	ожидаемая продолжительность жизни при рождении	суммарный коэффициент рождаемости	коэффициент миграционного прироста	демографическая нагрузка лицами моложе трудоспособного возраста	демографическая нагрузка на лица старше трудоспособного возраста
Центральный	0,1	0,1	0,6	1,0	0,6	0,2	0,9	0,1	0,0
Северо-Западный	0,0	0,2	0,6	1,0	0,4	0,4	0,9	0,2	0,2
Южный	0,8	0,2	0,6	0,9	0,8	0,3	0,7	0,5	0,3
Северо-Кавказский	1,0	0,7	1,0	0,2	1,0	0,9	0,5	0,6	1,0
Приволжский	0,4	0,3	0,6	0,9	0,5	0,6	0,4	0,5	0,3
Уральский	0,1	0,5	0,7	0,7	0,4	0,9	0,4	0,8	0,4
Сибирский	0,3	0,5	0,6	0,7	0,3	1,0	0,3	1,0	0,5
Дальневосточный	0,3	0,4	0,6	0,5	0,2	0,8	0,0	0,9	0,7

В соответствии с расчетными значениями индексов была проведена типологизация сельских территорий по уровню демографического развития. Как видно из таблицы 3, благоприятная демографическая ситуация сложилась в трех федеральных округах: Южном, Северо-Кавказском и Сибирском, в других, несмотря на положительные тренды в области рождаемости, смертности, продолжительности жизни сельского населения, изменений, значительно улучшающих демографическую ситуацию, пока не произошло.

Таблица 3

Типология федеральных округов по уровню развития демографической ситуации на 1 января 2013 года

Федеральные округа РФ	Индекс демографического развития	Уровень развития демографической ситуации
Центральный	0,4	низкий
Северо-Западный	0,4	низкий
Южный	0,6	средний
Северо-Кавказский	0,7	средний
Приволжский	0,5	низкий
Уральский	0,5	низкий
Сибирский	0,6	средний
Дальневосточный	0,5	низкий

В целом по РФ наблюдается позитивная тенденция увеличения доли детей и подростков в общей численности сельского населения, одновременно наблюдается негативная тенденция, обусловленная сокращением доли населения в трудоспособном возрасте. Такие изменения возрастной структуры населения характерны для большинства федеральных округов РФ (Северо-Западного, Уральского, Сибирского и Дальневосточного).

Увеличивается ожидаемая продолжительность жизни сельского населения. Однако мужчины в сельской местности живут на 2 года меньше, чем в городе, женщины – на 1,6 года. Наблюдается устойчивая тенденция увеличения уровня рождаемости и снижения уровня смертности в городской и сельской местности, при этом рождаемость на селе растет более быстрыми темпами, чем в городе.

На 1 января 2013 года численность населения РФ составила 143 347,1 тыс. человек, увеличившись, по сравнению с предыдущим годом на 188,2 тыс. человек или на 0,13%, однако увеличение произошло за счет прироста численности городского населения, численность же сельского населения сократилась на 42,8 тыс. человек или на 0,03%.

Тенденция сокращения численности сельского населения сохраняется в Северо – Западном, Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах РФ.

Ежегодный прирост сельского населения наблюдается в Южном федеральном округе и колеблется в пределах от 0,2 % до 0,8 %.

Сокращение численности сельского населения произошло в 65 субъектах РФ, из них за счет естественной убыли и миграционного оттока сократилась численность сельского населения в 33 субъектах.

В 8 субъектах РФ сокращение численности сельского населения произошло за счет превышения естественной убыли населения над миграционным приростом: в Белгородской, Калужской, Рязанской, Смоленской, Тверской, Новгородской, Псковской и Самарской области.

За счет превышения миграционного оттока сельского населения над естественным приростом произошло сокращение численности населения в 24 субъектах РФ.

Увеличение сельского населения произошло только в 17 субъектах РФ, из них только в двух наблюдался естественный и миграционный прирост сельского населения: в Калининградской области и Республике Адыгея.

За счет превышения естественного прироста над миграционным оттоком произошло увеличение численности сельского населения в 6 субъектах РФ: Республике Дагестан, Республике Ингушетия, Кабардино-Балкарской Республике, Чеченской Республике, Республике Алтай, Иркутской области.

В 6 субъектах РФ сельское население увеличилось за счет превышения миграционного прироста над естественной убылью: в Московской, Тульской, Ярославской и Ленинградской области, г. Москва и Краснодарском крае.

В трех субъектах РФ увеличение сельского населения произошло в результате преобразований городских населенных пунктов в сельские.

Увеличение численности сельского населения за счет естественного прироста произошло только в 4 субъектах Северо – Кавказского ФО: Республике Дагестан, Республике Ингушетия, Кабардино-Балкарской Республике и Чеченской Республике и в двух субъектах Сибирского ФО: Республике Алтай и Иркутской области.

Список литературы

1. Повестка дня на XXI век. Принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3-14 июня 1992 года. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901894820>.
2. World Development Indicators (WDI). URL: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/04/11/release-of-world-development-indicators-2014>
3. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке/ Под редакцией А.Г. Гранберга, В.И. Данилова-Данильяна, М.М. Циканова, Е.С. Шопхоева.- М.: ЗАО «Издательство «Экономика».2002.-414с.
4. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты). / Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеевко – М.: ЦПРП, 2001. – 220 с.
5. Программа развития Организации Объединенных Наций. Доклад о развитии человека за 2010 год. URL:<http://www.unfpa.org>

СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД

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 **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития»**, 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 (раздел «Экономика и менеджмент»).



ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции**

**г. Казань
2014 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 09.06.2014.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 19,0.
Тираж 550 экз. Заказ № 1192.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58