

электронное периодическое издание

# ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 5(18)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ  
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ  
**«Экономика и социум»**  
<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

**ISSN 2225-1545**

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

***Редакционный совет:***

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

**Отв. ред. А.А. Зарайский**

Выпуск № 5(18) (ноябрь, 2015) Часть 1. Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

## **THE ROLE OF IMPORT SUBSTITUTION IN ENSURING FOOD SECURITY**

*Annotation:* The article defines the role of import substitution in food security. The author noted that several of Russian regions at a given time is ready to expand the volume of agricultural production to replace food imports, gives concrete examples of regions of Russia, who activated the work in this direction. Finally it concluded that the formation and development of import substitution of food products in Russia due to the objective and is the most important factor in achieving food security.

*Key words:* food security, import substitution, Russia, Vologda region.

The formation and development of import substitution of food products in Russia due to the objective and is the most important factor in achieving food security.

One of the distinguishing features of the Russian food sector is, on the one hand, a greater potential due to geographical and natural factors, on the other – «underdeveloped» in terms of processing technologies and price competitiveness. These factors led to growth in the share of imported foodstuffs in the structure of total imports of goods (Table 1). For example, in 2013 the volume of imports of foodstuffs and agricultural raw materials as a whole in Russia totaled 43,1 billion. USD, and in the dynamics of the last decade has increased by almost 6 times.

**Table 1 – Imports of certain food products in Russia, thous. USD**

| Name of product                                | 2004      | 2010      | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      |
|------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Cocoa beans                                    | 125598,9  | 211717,6  | 219 468,2 | 202492,6  | 186401,0  | 213151,3  |
| Potatoes, fresh or chilled                     | -         | -         | -         | 233028,8  | 233489,2  | 381853,5  |
| Coffee                                         | 45 769,8  | 333032,7  | 516 949,7 | 517925,2  | 517818,5  | 571560,6  |
| Pasta                                          | -         | -         | -         | 135092,7  | 135159,5  | 144364    |
| Sunflower oil                                  | 125712,4  | 119596,1  | 125935,4  | 23618,2   | 23652,1   | 11029,2   |
| Butter                                         | -         | -         | -         | 54 272,6  | 562639,7  | 601293,5  |
| Milk and cream not concentrated nor containing | -         | -         | -         | 273288,1  | 277550,5  | 291538,5  |
| Milk and cream, concentrated                   | 187 107,1 | 650581,7  | 499434,4  | 764038,1  | 788972,1  | 627437,9  |
| dry milk                                       | -         | -         | -         | 625763,9  | 649300,3  | 520186,5  |
| Like fresh poultry meat                        | 683843,4  | 939148,1  | 749628,5  | 839337,5  | 847977,7  | 798295,3  |
| like fresh meat                                | 1445246,1 | 4703031,1 | 5284109,4 | 5455729,4 | -         | -         |
| Alcoholic                                      | 1171190,2 | 2264135,4 | 2764348,2 | 3408683,4 | 3407412,8 | 3065700,1 |

| Name of product                                                                                                                                                                       | 2004     | 2010       | 2011       | 2012      | 2013      | 2014      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| beverages and soft drinks                                                                                                                                                             |          |            |            |           |           |           |
| Fish, fresh frozen                                                                                                                                                                    | 568871,8 | 1689981,7  | 1891110,2  | 1952582,2 | -         | -         |
| Sugar white                                                                                                                                                                           | 250819,3 | 212710,8   | 206308,1   | 47633,7   | 47796,5   | 178856,1  |
| Cigarettes and cigars                                                                                                                                                                 | 53615,5  | 127 799,01 | 103576,2   | 117301,7  | 117301,7  | 119265,9  |
| Citrus                                                                                                                                                                                | 348488,2 | 1280399,82 | 1571553,94 | 1677044,2 | 1677989,6 | 1485966,8 |
| Tea                                                                                                                                                                                   | 292617,5 | 563181,74  | 626660,78  | 683967,4  | 657075,9  | 645482,3  |
| Chocolate and other foods containing cocoa                                                                                                                                            | 254004,3 | 634820,5   | 802158,11  | 777720,2  | 778987,7  | 629394,8  |
| Fresh apples                                                                                                                                                                          | -        | -          | -          | 787 942,2 | 789 444,3 | 617816,7  |
| <i>Source: official statistics of the interagency statistical information system (EMISS) [Electronic resource]. – Access mode:: <a href="http://fedstat.ru">http://fedstat.ru</a></i> |          |            |            |           |           |           |

In the Vologda region the share of food imports in 2013 amounted to 7% of the total volume of imported goods (in 2009 – 3,1%; Table 2).

**Table 2 – The volume of imports and exports of food Vologda region**

| Name of product                                                                                                                                                                       | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b><i>Food imports</i></b>                                                                                                                                                            |        |        |        |        |        |
| Imports, total, mln. USD, including                                                                                                                                                   | 428,4  | 362,6  | 792,0  | 651,3  | 674,0  |
| - food products and raw materials for their production                                                                                                                                | 13,3   | 25,6   | 38,8   | 38,7   | 47,5   |
| Import all,%, including                                                                                                                                                               | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| - food products and raw materials for their production                                                                                                                                | 3,1    | 7,0    | 4,9    | 5,9    | 7,0    |
| <b><i>Food exports</i></b>                                                                                                                                                            |        |        |        |        |        |
| Exports, total, mln. USD, including                                                                                                                                                   | 2522,0 | 3941,4 | 4860,0 | 4456,9 | 4103,1 |
| - food products and raw materials for their production                                                                                                                                | 8,3    | 11,8   | 11,3   | 13,3   | 18,8   |
| Exports, total,%, including                                                                                                                                                           | 100    | 100    | 100    | 100    | 100    |
| - food products and raw materials for their production                                                                                                                                | 0,3    | 0,3    | 0,2    | 0,3    | 0,4    |
| <i>Source: official statistics of the interagency statistical information system (EMISS) [Electronic resource]. – Access mode:: <a href="http://fedstat.ru">http://fedstat.ru</a></i> |        |        |        |        |        |

Thus the need for formation and development of the system of import of food products is objectively determined and is a crucial factor for achieving food security.

Special urgency the problem in question has acquired due to the introduction by the President of the Russian Federation Decree of August 6, 2014 №560 «On the application of certain special economic measures in order to ensure the security of the Russian Federation». The list of prohibited for import to Russia of agricultural products, raw materials and foodstuffs originating in the United



States, European Union, Canada, Australia and the Kingdom of Norway for a period of one year, banned in Russia came the meat and its derivatives from cattle, pork birds, fish, crustaceans, molluscs and other invertebrates. In addition, it includes milk, dairy products, vegetables, edible roots and tubers, fruits and nuts. Yet the prohibition also included cheese, cottage cheese and milk-based products of vegetable fats [3, 5].

One of the criteria for compiling this list is to have the resources to import. In this regard, the Government of the Russian Federation on the basis of the analysis of the markets of agricultural products, raw materials and food, including based on the lack of domestic production or insufficient number of Russian analogs on August 20, amended the list of prohibited for import to Russia of agricultural products, raw materials and food. So it was excluded some headings: fingerlings, seed, lactose-free dairy products, vitamin-mineral complexes, etc. The heading also were excluded to reduce damage to Russian manufacturers of the ban.

In order to ensure the substitution of imports from countries which have got under the Russian retaliatory sanctions, Rosselkhoz nadzor has opened access to the Russian market for many suppliers from Latin America and the BRICS. Close domestic demand for dairy products in the country in the short term will Belarusian producers.

Despite the introduction of the food embargo, the question remains open about the possibilities of the Russian agro-industrial complex promptly reimburse the amount of the banned import of agricultural products, raw materials and food (pork, vegetables, fruits, etc.).

It is assumed that the agro-industrial complex of Russia should move to the accelerated import substitution regime, as currently the country's agro-industrial complex can not provide all of the domestic food market their own production, as government support for the industry are extremely inadequate and worn out fixed assets and an acute shortage of qualified personnel. At the same time, Russia's WTO accession "discovered" the domestic market for more powerful competitors. Accordingly, the risk of bankruptcy of the agricultural organizations and the industry in which public support is provided in small volumes or not provided at all.

It should be noted that some regions of Russia is ready to expand the volume of agricultural production to replace food imports. Which regions include the Kirov region, the Orenburg Region, Volgograd Region, Krasnodar and others. According to their governing bodies, the area received a "strong incentive to use their potential and together with manufacturers from other Russian regions provide a complete food import substitution in the country [5].

The Government of the Rostov region is organizing for large retail chains purchase special session, which is presented further potential local suppliers. The governor of Krasnodar region Alexander Tkachev announced the preparation of a new boundary integrated program of development of agribusiness, which will increase the volume of state support and, in particular, tasked to bring in the next

few years, the area of the greenhouses from the current 100 hectares to 500 hectares, increase the area of the gardens, to introduce a system of drip irrigation, 4-5 to build logistics centers. Stavropol promptly submitted to the federal Ministry of Agriculture programs, six «regional agricultural breakthrough». In the area of agricultural production region predicts 30% increase in agricultural production over the next two years – compared to the current pace of economic development in general, stated the speaker is really impressive [5].

Note that this is the southern agricultural regions may have the most to take advantage of the opportunities in the field of food import.

The Vologda region government has also intensified work on import substitution and have begun to promote the project branded «Genuine Vologda Product». «A year ago we launched a program of import substitution. The region has the possibility of self-sufficient in eggs, milk and potatoes. We are 46% can provide themselves with vegetables and 40% meat products», – said the regional governor Oleg Kuvshinnikov [2].

For this purpose increased state support for the agricultural sector. «If in the past year from the regional budget has been allocated 1 billion rubles, in the current year agrarians will receive 1,5 billion rubles regional subsidies» [3].

According to the federal program in the Vologda region is implemented as regional programs aimed at ensuring food security in the region. New direction – development strategy increasing the volume of the finished meat, dairy and vegetable products of high quality. The regional government intends to consider and support projects of agricultural and food industry organizations aimed at import substitution and ensuring food security in the region.

It should be noted that the food market of the Vologda region the share of imported food and raw materials for their production is about 35% (as in Russia as a whole). The main imported products are: meat and meat raw materials for industrial processing, fish, canned vegetables, cheese, coffee, tea, cocoa, fruits, nuts, branded spirits, confectionery (Table 3). In the region of 100% imported sugar, vegetable oil and cereals, about 90% of the fish and sweets, more than 80% of cheese and flour, 50% of meat for the production of sausages.

**Table 3 – Imports of certain types of food products in the Vologda region, tons**

| Name of product                                                                                                                                                                                                             | 2009 | 2010 | 2011  | 2012 | 2013  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|-------|------|-------|
| Frozen pork                                                                                                                                                                                                                 | 260  | 96   | -     | -    | -     |
| Fresh fruits, dried                                                                                                                                                                                                         | 2596 | 3572 | 606   | 251  | 393   |
| Fresh vegetables, including                                                                                                                                                                                                 | 72   | 140  | 80    | 211  | 321   |
| - potatoes                                                                                                                                                                                                                  | 60   | 140  | 80    | 100  | 186   |
| Flour and cereal products, including                                                                                                                                                                                        | 5384 | 7970 | 5945  | 3653 | 4339  |
| - flour                                                                                                                                                                                                                     | 2739 | 2798 | 2421  | -    | 3594  |
| Sugar white                                                                                                                                                                                                                 | 255  | 1743 | 12500 | 5763 | 11662 |
| Confectionery                                                                                                                                                                                                               | 0,9  | 0,6  | -     | -    | -     |
| Stewed fruit, juices                                                                                                                                                                                                        | 23   | 21   | -     | 8    | 42    |
| <i>Source:</i> Official statistics authority of the Territorial Service of State Statistics of the Vologda region [Electronic resource]. – Access mode: <a href="http://vologdastat.gks.ru/">http://vologdastat.gks.ru/</a> |      |      |       |      |       |

In general, it is expected that the entry of agricultural products from the regions to the domestic market will also contribute to the cooperation agreement concluded with the Ministry of Industry and Trade of Russia.

On implementation of an accelerated program of import substitution and said many agricultural holdings, one of which is ABH «Miratorg». At full capacity, high-tech plant for the slaughtering and processing of cattle «Korocho» in the Belgorod region, pork production will increase by 14%, providing 10% of the needs of the Russian market in the form of meat. Large Russian trade networks (such as the Dixie example, Metro Cash & Carry) are also ready to support domestic producers and to place their products [5].

If you do not consider a ban on the import of foodstuffs in a political context, in general, it meets Russia's state policy on the development of their own agricultural production. *The Russian Government has begun development programs on import substitution of food to ensure food security. In our opinion, it is advisable to develop a similar program at the regional level.*

As part of the development of a «road map» plan provides for import substitution of import substitution, calculated for several years and provides, inter alia, more efficient use of farmland, strengthen control over production and the creation of an automated system of alert in relation to the sanitary products. As a result of all these measures, the Government intends to increase the share of domestic meat market to 92,3%, vegetables – to 89,9%, dairy products – up to 83,4%. Note that the index of the volume of meat production was higher than in April approved the State program of agricultural development and regulation of agricultural products, raw materials and food for 2013-2020 (hereinafter – the State program; 88,9%), but the plans for milk It was more modest (previously expected 90,2%). It is also tasked, under the doctrine of food security, reduce Russia's dependence on the import of milk and 30%, meat – 30%, potatoes – to zero, grapes – up to 50%».

In addition to the legislative and institutional support, in the field of agriculture is planned to increase funding. «Despite the difficult and very tight budget, we were still able to find and additional funds that will be spent on the development of agro-industrial complex» – D.A. Medvedev [5, 6]. The April edition of the State program involves the allocation to agriculture 165.7 billion. Rub. in 2015, but only until 2020 – 1,525 trillion rub. After the embargo, Russian Ministry of Agriculture proposes to increase the cash infusion to 252,7 billion rub. in 2015, a total of 2020 – up to 1,797 trillion rub. [6].

Thus, the need for the formation and development of import substitution of food products in Russia is objectively determined and is a crucial factor in achieving food security. Thus, the question remains open about the possibilities of the Russian agro-industrial complex promptly reimburse the amount of the banned import of agricultural products, raw materials and food (pork, vegetables, fruits, etc.).

### **The sources used:**

1. Anischenko, A.N. Evaluation of food security in the region / A.N. Anischenko // Problems of development of the territories. – 2013. – №4 (66). – P. 30-39.
2. The course – on import substitution [Electronic resource]. – Access mode: <http://premier.region35.ru/gazeta/np881/s16.html>
3. Real import substitution from Vologda [Electronic resource]. – Access mode: <http://expert.ru/northwest/2015/11/nastoyashee-vologodskoe-importozameschenie/>
4. Approval of the Action Plan ("roadmap") to facilitate import substitution in agriculture for 2014-2015 [Electronic resource]. – Access mode: <http://government.ru/docs/15135/>
5. Russian farmers are ready to provide full food import substitution [Electronic resource]. – Access mode: <http://fishretail.ru/news/rossiyskie-agrarii-gotovi-obespechit-polnoe-prodovolstvennoe-328763>
6. Russia: Government approved a plan to import food [Electronic resource]. – Access mode: <http://ukrprod.dp.ua/2014/10/12/rossiya-pravitelstvo-utverdilo-plan-importozamesheniya-prodovolstviya.html>

**N.V. Vorobieva**

**Ph. D. in Economics, Docent of Department  
of Entrepreneurship and the global economics department  
Stavropol State Agrarian University**

### **THE DEVELOPMENT OF EXTERNAL ECONOMIC INTERESTS BETWEEN RUSSIA AND TURKEY**

**Annotation.** The article is devoted to the questions of the development of external economic interests between Russia and Turkey. The main emphasis is placed on foreign trade relations between the countries. The list of the imported and exported production is submitted. Also in the article considered the relationship between Turkey and Stavropol Krai.

**Key words:** foreign trade, Russia, Turkey, export, import, investments.

Much attention, which is paid recently to the international division of labor, expansion of the economic relations between the countries, strengthening of economic integration of the countries causes a question of further development of foreign economic activity of regions of Russia with foreign countries. The importance of the foreign trade activity is defined by a great influence on the national income, ensuring growth of efficiency of social activities, equips and leads to providing a national economy with necessary means and objects of the labor, promotes concentration and specialization of the opportunities of the country in the field of scientific researches, production, etc.

Turkey is one of the main foreign trade partners of Russia. In 2013 the volume of bilateral trade amounted 32,7 billion dollars, at the same time the presidents of two countries expressed the intention to triple commodity turnover

and bring it to 100 billion dollars. The anti-Russian sanctions from the EU and the USA and Russian embargo on import of a number of foodstuff of the Western countries became a good incentive to the development of trade relations of the Russian Federation and Turkey which didn't join the sanctions.

So, for the last months the volume of supplies of agricultural products from Turkey to Russia has increased almost six times. So, the attention to Turkey as to one of the leading suppliers of certain types of food and agricultural goods seriously increased. The trade mission together with the Ministry of Economic Development of the Russian Federation is in continuous contact with the Russian grocery networks and promotes them in search of new suppliers of seasonal vegetables, fruit, meat, meat production, and also fish and seafood.

Nowadays the Turkish investments into Russia is mainly directed to the textile, food, chemical, woodworking, electronic and electrotechnical industry, production of construction and finishing materials, automotive industry and production of autocomponents, services, trade, tourism, the banking sector.

At the present time the feature of investment activity of the Turkish companies is the transfer of investments from large megalopolises to regions, in particular from Moscow to Moscow area, Tatarstan, the Vladimir and Penza regions

Considerable attention Turkish business shows to the development of investment cooperation with the subjects of the Southern Federal District of Russia, as well as to the investing in special economic zones.

Turkey – the important trade partner of Russia. In general Russia takes the second (after the European Union countries) place among the foreign trade partners of Turkey, Turkey – the eighth trade partner of Russia. Following the results of ten months 2014 Turkey takes the seventh place among the leading trade partners of Russia, including the fifth – on export and the 13th – on import. The share of Turkey in a foreign trade turnover of Russia is 3,9%.

The main share of supply in the structure of the Russian export to Turkey accounts for mineral products – 65,1% and metals and products from them – 19%. The structure of import is formed by the following commodity groups: cars, the equipment and vehicles - 33%, foodstuff and agricultural raw materials – 27%, textiles, products from it, footwear - 16,3%, production of chemical industry – 10,6%.

Despite balance in favor of Russia in a size of 16,1 billion dollars following the results of 2013, an imbalance in commodity turnover the Turkish side in a certain degree manages to compensate by the income from tourism, "shuttle" trade, money transfers from the citizens, and also the Turkish civil engineering and other firms working in Russia (by expert estimates – about 10 billion dollars annually).

Such directions of cooperation as power, the industry, agriculture, bank cooperation and tourism are considered as key spheres first of all.

Investment cooperation is an important component of economic relations between the countries. However, the potential of this type of cooperation isn't



settled at all. According to official Russian statistics, in 2013 from Russia to Turkey came investments for the sum of 953,9 million US dollars, from Turkey to Russia - 526,4 million dollars.

It is considered that the Turkish investors will present more actively in the Russian market of capital investments taking into account the opening new opportunities.

Besides, in view of Turkey's existing obligations to the European Union (since 1996 Turkey is the member of the Customs union of the EU) now it is impossible. Concerning all industrial goods and a so-called industrial component of the processed agricultural goods Turkey is compelled to observe a trade policy, uniform with the EU.

The Russian side also has a number of restrictions under preferential agreements in trade with the third countries in the form of obligations to other State Parties of the Customs union - Belarus, Armenia, Kyrgyzstan and Kazakhstan. However the parties consider that it is necessary to develop these communications in all ways which are available at our disposal.

Turkey is the large trade partner of Stavropol Krai, taking in its foreign trade turnover the third place after China and the USA, and the second place among the countries of Asia.

Now the share of Turkey in the total amount of foreign trade of Stavropol Krai is about 7,5%. Since 1996 a basis of the Stavropol export to Turkey, as well as in previous years, fertilizers mineral and chemical made, acids acyclic. About 50% of volume of the Stavropol export is the share of this commodity group. The leading position in group are mineral fertilizers which deliveries in 2013 made nearly 70 mln. dollars. The second for value commodity group is plastic and products from them.

Turkey also buys ferrous metals, cereals, cars and the equipment in Stavropol Krai. In 2007 considerable specific weight was occupied by scrap and ferrous metals.

In recent years, in connection with access to the Turkish market a large number of Russian commercial structures took place the diversification of supply of goods from the Stavropol Krai in Turkey.

Stavropol Krai imports from Turkey mainly cars, the equipment and vehicles, textile products, products from plastic and ferrous metals.

For several years the production of mechanical engineering from Turkey traditionally is the main point in import of Stavropol Krai. So, import of this production in 2013 increased in comparison with previous year by 13 mln. dollars. In 2013 about 51,5% of all production delivered to the region were the share of these goods.

In Turkey they buy consumer goods (especially "shuttles") (sewing, knitted, leather and fur products, footwear, furniture, carpets, toys, etc.).

In 2013 the specific weight of products made of ferrous metals was 7,2%. The share of sewing, knitted, leather and fur products equaled 20,1%.

For Stavropol Krai the considerable inflow of the Turkish import goods

turns into the factor, which constraining development of Russian light, shoe and other industries. Increase of the import customs duties won't solve this problem. The integrated approach including improvement of the taxation, and also a solution of the problem of increase in inflow of the Turkish investments into the Russian economy is necessary.

It is obviously necessary to strengthen work on involvement of the Turkish producers of textiles for placement of productions in the Stavropol areas and the large cities.

At the same time Turkish side continues to lobby the advance of the production on the Russian market, both on a bilateral basis, and by the attempts of creation of free trade zones, customs warehouses and terminals, the logistic centers in the Russian territory, and in a format of multilateral cooperation, seeking for creation of a free trade zone of member countries.

*Shevchenko NV, Ph.D.  
Ph.D. NIU "BSU" Russia, Belgorod;  
Dubrovin II, undergraduate  
NIU "BSU" Russia, Belgorod*

#### **CURRENT PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE OF STATE AUDIT IN RUSSIA**

The article is devoted to actual problems of theory and practice of public audit in the Russian Federation. We examined the problems of improving the audit.

Keywords (state audit, audit activities, financial accounting reports, budget institutions).

The relevance of the study is that the task of auditing activity - express an opinion on the financial (accounting) statements of the audited entities and compliance of accounting in general, the legislation of the Russian Federation. This will ensure that the head of the institution in a truthful and timely information for management decision-making in order to increase revenues and reduce costs, and help internal users to make more informed decisions. The study aims to study the theoretical and methodological problems of state audit institution in the budget of the Russian Federation, and developing solutions.

The objective of the study is to determine the theoretical and methodological aspects of the problems of state audit of public institutions.

The object of research is the process of harmonization of state audit of public institutions.

The subject of the study is a set of theoretical and methodological aspects of the organization of the state audit.

In accordance with federal law, it found that audit services can be provided in the form of audits and related examinations and consultations on accounting, reporting, taxation and other business activities of businesses and individuals [1]. Recently, a great demand for services as the auditors for the transformation of statements in accordance with International Accounting Standards, the analysis of

financial and economic activities and other. It is connected with the development of international cooperation and business.

In addition, according to Art. 8 of the Federal Law of 06.12.2011 N 402-FZ (ed. By 04.11.2014) "On Accounting" [2], the company chooses the form of organization of accounting - independently from a centralized accounting, accountant or an individual on a contractual basis with the help of auditing firm. That is, the auditor can not only verify the accounting records of the enterprise, but also to provide services to its jurisdiction.

However, the main activities of any accounting firm is auditing, which refers to checks of financial statements, accounting, primary documents and other information on financial and economic activity of the enterprise to determine their authenticity and compliance with current legislation.

In modern conditions of managing audit activity plays a very important role. This audit provides assurance to the financial statements, and guarantee the reliability of its compilation. Therefore, the aim of the study is to determine the problematic issues of audit activity in the Russian Federation and their daily decisions.

One of the first issues of public audit of the Russian Federation, is the quality of the audit, not only in our country but around the world. This is due to the need to improve the methodological and organizational aspects of the audit and the need to introduce audit firms quality control system. The main criteria of good quality in the audit believe, first of all, the performance requirements of auditors of international auditing standards. However, strict adherence to the standards associated with the collection of additional information, the increase in labor costs of auditors, documentation verification process calculations. But these costs are rarely reimbursed by the customer.

To solve these problems of quality auditing firms take into account the level of professional competence of its employees, using the qualification requirements that apply to the personnel of companies defined by the management structure of the firm.

Another major focus of the audit is to improve the quality of in-house development of audit methodologies, working documents, etc., the formulation in the form of internal standards.

Another problem is the growing competition audit of audit firms. The dynamic development of the market for audit services in Russia gives rise to competition among audit firms. Besides the Russian market there are international audit companies, already aware of the international auditing standards that have almost a century of experience in providing services. Their arrival on the Russian market has exacerbated competition. As the modern statistics, auditing firms in Russia for the last 2 years 2013-2015, decreased from 5200 to 3800, the number of individual auditors - 200 (from 1000 to 800) and the number of auditors - from 26.8 thousand to 23 thousand (ie there - by 3.8 thousand people). Passed the exam for a new certificate of registered 3.2 thousand people. In these circumstances, it becomes important and requires the solution of the problem on the formation of

competitive advantages of domestic audit firms. It is the formation and further development of competitive advantages will allow audit firms to remain fixed in their economic sectors, not be absorbed by large or foreign companies now act as a competitor.

In addition to the above problems, there is a serious problem of price formation for audit services, namely in terms of method of its determination. So, the price of audit services significantly affect the wage system specialist audit firms. The most common, and in many countries around the world, the Russian market of audit services is a time-based wage system. Unified system for calculating the cost of services of audit firms in the Russian Federation does not exist, therefore the auditors often use their own system of price formation.

The possibility of understating or overstating the cost of audit services is a major problem, alarming the customer.

Thus, development of audit in Russia is closely intertwined with all the requirements and the trends seen in the world and called globalization. In particular, without audit further development of our country is impossible. All Russian and foreign investors willing to, first of all, to have honest information on that organization with which they are working and going to work in the future. This should ensure the appropriate training of the audit. However, there are problems that impede the process and hamper the normal development of the audit. That is, you must use a generalized practical experience in international and domestic accounting firms, to develop a model methodology of the audit of financial statements of companies by sector of activity; deepen cooperation of professional auditing organizations of the Russian Federation with international and European professional associations of accountants and auditors; to develop a pricing mechanism for the audit and audit services based on the study of international experience on the issue.

Development of audit practice is far ahead of its theoretical basis. To date, legislative and regulatory issues unresolved separate, contradictory provisions of regulations on the audit is completely eliminated. For further development of the audit needs to strengthen its theoretical basis and take action in the context of reforming the International Standards on Auditing.

Forming an integrated audit system in Russia is not complete and needs to be improved methodological and organizational measures, an adequate regulatory framework. On the stage of the audit in the Russian Federation, the audit was characterized by practical orientation. Therefore, auditors - practitioners today do not have enough theoretical knowledge on the methodology and organization of the audit, without which its development is impossible.

It is important to clarify the concept of audit form, which today is based on an imperfect translation of foreign sources, not always the national peculiarities of accounting and auditing practices, provisions of existing legislative and normative acts, which, in turn, are sometimes contradictory to each other. Do not create a single definition of the concept of the essence of the audit, its aims and purposes, there is a complete classification of analytical procedures in the audit,

insufficiently investigated issues of its information systems.

The development of market relations, the emergence of non-state ownership significantly changed the system of financial control in the Russian Federation.

The need to guarantee the reliability, fairness and legality of the financial statements for a wide range of users and has contributed to the further development of the Russian Federation in the audit as an independent form of control.

Audit has a long history in other developed countries and more recently introduced into domestic practice. During almost 20 years, it was the establishment of the audit on a statutory basis, to determine the range of problems requiring urgent solutions.

The audit in the Russian Federation has already acquired a clear sign of an integral part of the infrastructure of the market economy. The activities of the Audit Chamber of the Russian Federation, the Federation of Professional Accountants and Auditors of Russia, the Union of Auditors of the Russian Federation aimed at the further development of audit activities, the improvement of its regulatory framework. However, the measures, which they used incomplete solve problems in the field of audit, and are non-systemic in nature, and the solution is not always practical implementation.

Clear organizational communication audit enhance its value as one of the components of socio-economic processes at various levels in the Russian Federation.

We believe audit activity should be considered as:

- Kind of business (activities of audit firms and auditors)
- Activities of professional auditing organizations.

This will consider the problems of improving the audit in a complex, because the general theoretical framework audit form scientific system and of the dialectical method of cognition of its essence in terms of market mechanisms.

Thus, based on all of the above, we can conclude the following: the subject of the audit is the financial accounting statements of enterprises, organizations and institutions; objects - certain (groups of) information about the financial and business operations, events, processes, and other data as a basis for the preparation and audit. The purpose of the audit determines its analytical procedures, which are divided into basic, additional, functional and realized through its functions. The purpose of the audit is summarized under the expression of objective thoughts accuracy, completeness and legality of the financial statements in all material respects, minimize information risk and protect the interests of owners.

#### LIST OF SOURCES AND LITERATURE

1. Federal Law of 30.12.2008 N 307-FZ (ed. By 01.12.2014) "On Auditing" (rev. And ext., Joined. In force from 01.08.2015)
2. Federal Law of 06.12.2011 N 402-FZ (ed. By 04.11.2014) "On Accounting"



*Абдрашитов В.М., к.ю.н.  
доцент*

*Фролов С.А., к.ю.н.  
доцент*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И РОЛЬ ЕЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ НОВОГО МИРОВОГО ПОРЯДКА И ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Слабая конкурентоспособность современной России и неоспоримое богатство природных ресурсов на всей ее обширной территории распаляют вождения многих добаться до них. РФ и сама позиционирует себя в мировом хозяйстве как сырьевую колонию индустриальных стран с гарантией их ресурсообеспечения. Однако новый этап цивилизованного развития с его виртуальным миром предоставляет России шанс обернуть нынешнюю слабость силой<sup>1</sup>. При этом, вовлечение земельных участков в оборот выполняет не только функцию перераспределения с учетом реальных возможностей владельцев (в пользу тех, кто хочет и может успешно использовать землю), но еще и функцию обеспечения исполнения обязательств (например, путем залога при кредите), функцию хозяйственного маневрирования ресурсами (например, при передаче части свободных земель в аренду, доверительное управление), функцию инструмента управления ресурсами соответствующего административно-территориального образования<sup>2</sup>.

Оборот земельных участков придает стабильность предпринимательской деятельности, позволяет изыскивать экономические резервы и в целом обеспечивает земельным отношениям необходимую динамичность, адекватную условиям рыночной экономики. В числе определяющих элементов оборота земель следует назвать гражданско-правовые сделки. Нормы, регулирующие отношения при заключении, исполнении и прекращении сделок, в том числе договоров, содержатся преимущественно в гражданском законодательстве. Однако земля - особый, специфический объект правоотношений, и значительная их часть регулируется также нормами земельного законодательства. В этой связи изучение сделок с землей немыслимо без внимательного анализа именно земельного законодательства, без учета тех правил, которые закреплены в Земельном кодексе РФ<sup>3</sup>, других нормативных правовых актах, а также доктринальных теориях и концепциях, выработанных в правовой науке. Безусловно, земля обладает особой ценностью не только потому, что

<sup>1</sup> Федеральный закон от 29 декабря 2006 № 264-ФЗ "О развитии сельского хозяйства" (в ред. от 24.07.2009 N 209-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 27.07.2009, N 30, ст. 3735.

<sup>2</sup> Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 № 136-ФЗ (в ред. от 27.12.2009 N 365-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 28.12.2009, N 52 (1 ч.), ст. 6441.

<sup>3</sup> Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 № 136-ФЗ (в ред. от 27.12.2009 N 365-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 28.12.2009, N 52 (1 ч.), ст. 6441.

способна обеспечить экономический эффект<sup>4</sup>, но и в силу тех своих качеств и естественных свойств, которые лежат за пределами сугубо меркантильного, стоимостного подхода. В связи с этим имеются значительные особенности оборота отдельных категорий земельных участков, предопределяемые спецификой земли как основы жизни и деятельности людей, средства производства, важнейшей составной части природы и т.п.

Известно, что Россия после вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО), которая обеспечивает регулирование международной торговли товарами, в том числе и сельскохозяйственными, открыла новую страницу международных отношений со всем торгующим миром. Правовой основой данного регулирования являются Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994г. и Соглашение по сельскому хозяйству<sup>5</sup>. Основные обязательства стран, согласно данным обязательным для исполнения договорам - следующие: обязательства по доступу иностранных товаров на национальный рынок, обязательства по внутренней поддержке отечественных производителей и по субсидированию экспорта. Что касается доступа на внутренний рынок, то в данной сфере отменяются, во-первых, все количественные ограничения - квоты, скрытые барьеры во внешней торговле (государственные меры, мешающие максимально свободному проникновению импортных товаров на отечественный рынок). Запрещена любая дискриминация импортных товаров: режим должен быть не менее благоприятным, чем предоставляемый аналогичным отечественным товарам или любым другим импортным. В отношении внутренней поддержки отечественных производителей право ВТО делит государственные меры подобно цветам светофора на "желтые" и "зеленые". Ключевой критерий такого разделения - наличие (либо отсутствие) искажающего воздействия на международную торговлю, т.е. если государство выделяет финансовые средства какому-либо сельхозпроизводителю, и в результате его товар становится дешевле и вытесняет с рынка аналогичный иностранный, то это - искажающие международную торговлю меры "желтой корзины". Практика зарубежных стран показывает, что реализация Соглашения по сельскому хозяйству порождает множество проблем. Очевидно, что любая страна, являясь членом ВТО, желает получить как можно больше преимуществ, но всеми возможными способами старается обойти свои обязательства. Думается, не стоит сразу ожидать от вступления России в ВТО резкого повышения экспорта сельскохозяйственных продуктов и завоевания новых рынков сбыта<sup>6</sup>.

---

<sup>4</sup> См.: Федотова Е.А. Методические принципы оценки состояния экономической безопасности региона // Налоги (журнал), 2008. N 3(2). С. 14-16.

<sup>5</sup> См.: Акмалова А.А., Капицын В.М. Предыстория и история социального правового государства // Социальное и пенсионное право, 2008. N 1.

<sup>6</sup> См.: Анисимов А.П., Мелихов А.И. Правовой режим земельных участков: новый межотраслевой подход к соотношению норм гражданского и земельного права // Право и экономика, 2008. N 12.

Современный мир, уже давно отказавшись от полностью автономного существования государств, переживает эпоху глобализации. Ее можно обозначить как мировые политико-экономические интеграционные процессы, характеризующиеся интенсификацией трансграничного движения товаров, услуг, финансов, рабочей силы, имеющие своим результатом превращение мирового хозяйства в единый комплекс<sup>2</sup>. Единый же хозяйственный комплекс связан, помимо всего прочего, с международным разделением труда. Это означает, что с недавних пор мировая экономика в целях ее интенсификации, оптимизации и прочих развивающих факторов предполагает, что отдельно взятая страна будет специализироваться на производстве тех продуктов (в отношении сельского хозяйства), которые у нее получается производить лучше всего. Это в идеале. На деле же далеко не каждая страна отважится в полной мере зависеть от импортных товаров.

Это вопрос продовольственной безопасности, основные компоненты которой можно свести к следующим: способность сельскохозяйственной отрасли функционировать в режиме расширенного производства, то есть она должна быть достаточно развита для обеспечения функционирования государства в обычных и экстремальных условиях; сохранение государственного контроля над стратегическими ресурсами продовольствия; исключение зависимости экономики от импорта важнейших видов продовольствия; поддержание условий жизни населения выше уровня бедности; обеспечение необходимого государственного регулирования экономических процессов, способного гарантировать нормальное функционирование рыночной экономики<sup>7</sup>.

Результатом обеспечения указанных ранее требований должно быть создание такого уровня развития сельскохозяйственной отрасли в стране, "когда любой человек в любое время имеет физические и экономические возможности доступа к полноценным, безопасным, питательным продуктам, отвечающим его диетическим потребностям, предпочтениям и требованиям для активной и здоровой жизни"<sup>8</sup>.

Скорее всего, можно говорить, что экономически развитые страны (США, ЕС и другие) вряд ли подрывают собственную продовольственную безопасность вследствие принятия обязательств в сфере либерализации торговли. В этой связи, основная категория стран, для которых продовольственная безопасность в контексте процессов глобализации - одна из ключевых проблем, - это развивающиеся и наименее развитые страны. Надо отметить, что многие иностранные источники, а также представители международных организаций, говоря о продовольственной безопасности и ВТО, рассматривают исключительно развивающиеся страны<sup>1</sup>. Думается, что это явно недостаточно. Каждая страна, независимо от ее экономического

---

<sup>7</sup> См.: Боголюбов С.А. Земельное законодательство и Концепция развития гражданского законодательства // Журнал российского права. 2010. N 1.

<sup>8</sup> См.: Зрилова Е.С. Правовые институты регулирования экономических отношений собственности // Право и экономика, 2010. N 2.

развития, может столкнуться с проблемами продовольственной безопасности (правда в меньшей степени, нежели развивающиеся страны). Более того, в законодательстве всех стран уделяется внимание продовольственной безопасности, что красноречиво свидетельствует о том, что существует необходимость правового регулирования аналогичных вопросов, "обязательства по программе реформы должны быть справедливо распределены между всеми членами, учитывая неторговые вопросы". Говоря о либерализации международной торговли, следует учитывать, что в нормативно-правовых текстах ВТО все же имеются поправки на продовольственную безопасность. Во-первых, продовольственная безопасность упоминается в преамбуле к Соглашению, в которой зафиксировано, что "обязательства по программе реформы должны быть справедливо распределены между всеми членами, учитывая неторговые вопросы, в том числе продовольственную безопасность". Подобное заявление, однако, носит лишь декларативный характер, поскольку реального контроля за заявленной "справедливостью" не существует. В настоящее время по вопросам продовольственной безопасности существует несколько значительных предложений. Одним из них является Концепция развития, предложенная на последнем раунде переговоров группой развивающихся стран, а также Концепция продовольственной безопасности, предложенная ЕС в 2003 году. Двумя вопросами современной переговорной практики, реализации Соглашения ВТО по сельскому хозяйству отдельными странами являются следующие:

- реализация тарифных обязательств по различным товарам и установление новых тарифных обязательств;
- вопросы неторгового характера.

Это основные моменты, вокруг которых ведутся активные дискуссии в современном мире. Национальное законодательство государств-членов ВТО, конечно же, приведено в соответствие с требованиями ГАТТ и Соглашения по сельскому хозяйству (далее - Соглашение). Другой аспект представляет собой реализацию заложенных во внутренние законы норм и персональных обязательств стран по определению таможенных пошлин и объемов внутренней поддержки, что во многом носит экономический характер. Страны активно применяют действительные и спорные права, позволяющие снизить общий объем обязательств.

Но, в свою очередь, это указывает на иную проблему - вопросы неторгового характера. Именно поэтому таможенная политика ЕС вызывает столько критики со стороны остальных стран. В то же время ЕС обращает внимание на многоаспектность сельского хозяйства, на его особую роль, в связи с чем оно требует большей защиты и внимания по сравнению с иными отраслями промышленности. "Со времен интеграции сельского хозяйства в ГАТТ оно проявило себя не просто как очередную отрасль промышленности, производящую товары". Это относится к так называемым "неторговым аспектам", лишь вскользь упомянутым в Соглашении:

продовольственной безопасности, охране окружающей среды, благополучию сельского населения, генетически модифицированным организмом (ГМО) и т.д.

Хотя ГАТТ и распространяется на сельскохозяйственные продукты, по сравнению с остальными промышленными товарами обязательства в области сельского хозяйства кажутся весьма умеренными. Можно даже говорить, что рассматриваемое Соглашение является своеобразным исключением из общих правил ГАТТ. Действительно, это и отсутствие мер "красной" корзины, и специальные защитные меры, и оговорка о должной сдержанности (peace clause).

Но даже несмотря на изложенное, позиция ЕС такова, что назревшие вопросы сельского хозяйства не решаются исключительно пересмотром Соглашения. Многие аспекты остаются за его рамками. Например, положения Соглашения по санитарным и фитосанитарным мерам и Соглашения по техническим барьерам в торговле недостаточны для должного регулирования гормональных добавок и ГМО.

Согласно заявлению Франца Фишлера, комиссара Европейского Союза по сельскому хозяйству и рыболовству, ЕС будет придерживаться жесткой, но конструктивной позиции в целях определения справедливого баланса между дальнейшей либерализацией сельского хозяйства и вопросами неторгового характера (что признается ст. 20 Соглашения) с учетом текущей позицией ЕС на основе Плана 2000. Кроме того, Продовольственной и Сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО) была разработана Концепция устойчивого развития села и сельского хозяйства. Таким образом, налицо дисбаланс между текущими обязательствами стран, заложенными в Соглашение, и реальными потребностями общества, выражающимися в неторговых аспектах.

Отметим, что в РФ в 2006 г. в преддверии вступления ее в ВТО был создан закон, который определил государственную аграрную политику как составную часть государственной социально-экономической политики, направленную на устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий. При этом под устойчивым развитием сельских территорий понимается их стабильное развитие, увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, рациональное использование земель (статья 5 Закона)<sup>9</sup>. К мерам, с помощью которых будет реализовываться государственная аграрная политика по поддержке сельхозпроизводителей от давления сельхозпродукцией другими членами ВТО, в частности, относятся: предоставление бюджетных средств сельскохозяйственным товаропроизводителям; применение в отношении них особых налоговых

---

<sup>9</sup> Федеральный закон от 29 декабря 2006 № 264-ФЗ "О развитии сельского хозяйства" (в ред. от 24.07.2009 N 209-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 27.07.2009, N 30, ст. 3735.



режимов; осуществление закупки, хранения, переработки и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных и муниципальных нужд; проведение закупочных и товарных интервенций, залоговых операций; регулирование рынка, в том числе антимонопольное, таможенно-тарифное и нетарифное; информационное обеспечение и предоставление консультационной помощи товаропроизводителям и другим участникам рынка (статья 6 Закона). Государственная программа, включающая в себя основные показатели и прогноз развития сельского хозяйства, цели и задачи, показатели результативности и расходные обязательства, в том числе распределение финансовых средств на предстоящий период по годам, утверждается Правительством РФ на пятилетний период (статья 8 Закона). Федеральные и отраслевые целевые программы формируются в соответствии с законодательством РФ.

Но, в 2008 году наступил финансовый кризис, и государству понадобилось, правда с трудом развивать земельное законодательство. Поскольку реализация правовых отношений права собственности на земельный участок подчиняется требованиям как минимум двух отраслей законодательства - гражданского, которое устанавливает общие положения о праве собственности на имущество, и земельного, устанавливающего особенности реализации этого права для земельных участков, постольку данная категория тесно связана с обеими отраслями, каждая из которых привнесла особенности в ее реализацию. При этом если право собственности как совокупность норм всегда являлось институтом гражданского законодательства, то право собственности на земельный участок в том же понимании считается институтом как гражданского, так и земельного законодательства<sup>10</sup>.

В рамках изучения отношения права собственности на землю следует обратить особое внимание на ту особенность, что право собственности распространяется, по сути, не на один вид объекта в земельных правоотношениях, а как минимум на два - земельный участок и землю. Действительно, право собственности на земельные участки закрепляется за конкретными лицами - гражданами, юридическими лицами и публичными образованиями - муниципальными, государственными. Иные земли РФ, не сформированные в земельные участки (их площадь достаточно велика), также находятся в собственности - в государственной собственности без определения конкретного субъекта. Таким образом, право собственности в земельных отношениях распространяется как на земельные участки - недвижимость, имущество, так и на землю - объект правовых отношений, не подпадающий в современных правовых условиях под понятие недвижимости.

---

<sup>10</sup> См.: Боголюбов С.А. Земельное законодательство и Концепция развития гражданского законодательства // Журнал российского права. 2010. N 1.

В качестве одной из отличительных черт и проблем земельного законодательства РФ при вступлении в ВТО, можно назвать отсутствие единого подхода в регулировании оборота земель, находящихся в публичной или частной собственности. С точки зрения механизмов государственного регулирования отношений оборота земель, в них можно усмотреть стремление власти разграничить способы и средства воздействия на оборот земельных участков, находящихся в публичной и частной собственности. Эта особенность проявилась практически с самых первых мероприятий земельной реформы. Для земель, находящихся в государственной собственности, как было сказано, такой процедурой является разграничение государственной собственности на землю. Однако если основания и общие процедуры разграничения земель, хотя и с известными трудностями, действуют, то в регулировании перехода права собственности от одного публичного образования к другому есть пробелы<sup>11</sup>.

В целях ликвидации этого пробела, по нашему мнению, было бы целесообразно внести ряд дополнений в ЗК РФ, предусматривающих, например, передачу земельного участка иному публичному образованию по основаниям, предусмотренным ЗК РФ.

В том, что касается государственного регулирования оборота земель, Россия находится в уникальном положении, так как приходится одновременно осваивать и классические приемы регулирования оборота земель частноправовыми методами, и сложные механизмы государственного регулирования рынка земли, недвижимости и природных ресурсов. При этом регулирование земельного рынка, как известно, представляет собой сложную совокупность механизмов, включающих в себя как частноправовые, так и публично-правовые элементы, которые могут дать ожидаемый эффект только в совокупности.

К методам регулирования, известным и наиболее реализуемым в земельном законодательстве, можно отнести: изъятие или ограничение в обороте определенных видов земель или земельных участков<sup>1</sup>, установление условий использования земель с определением их правового режима на основании установленной категории и разрешенного использования, определение механизмов территориального планирования и зонирования. Правовые условия пользования земельными участками (что составляет сущность их правового режима) объективно оказывают влияние на положения об их обороте. Так, законодатель предусматривает несколько большую свободу оборота земельных участков в рамках одного целевого назначения. Оборот земельных участков с изменением их категории осуществляется с учетом законодательно установленных административных процедур. Еще один механизм, направленный на регулирование оборота земель, включая и нормы об ограничении этого оборота, - это механизм

<sup>11</sup> См.: Пескова А.А. Местное самоуправление: распоряжение земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена (по материалам судебной практики Дальневосточного региона) // Конституционное и муниципальное право, 2009. N 20.

территориального планирования и зонирования, установленный Градостроительным кодексом РФ. Основные черты оборота земельных участков в РФ в современный период учитываются при помощи ряда специальных правовых механизмов, опирающихся на нормы как гражданского, так и земельного законодательства. В то же время в том, что касается учета особенностей рынка земли как такового, приходится признать, что нормы действующего законодательства способствуют последовательному регулированию рыночных отношений только отчасти. Так, можно заметить, что законодатель в настоящее время сориентирован на приоритетный учет и удовлетворение отдельных интересов (спроса) в использовании земли. Регулирование сбалансированного перераспределения земельных ресурсов в новых условиях оборота пока не является первостепенной задачей законодателя. Насколько обоснован такой подход в регулировании, можно ответить только в рамках уяснения общей концепции государственного регулирования социальных и экономических отношений.

Развитие рыночных отношений потребует дальнейшего сближения правового регулирования рынка земли и недвижимости, расположенной на ней. При этом предполагается последовательное обеспечение установленного законодательством принципа единства судьбы земельного участка и недвижимости.

Обеспечение развития строительного комплекса в РФ потребует в том числе: согласования норм ЗК РФ и норм Градостроительного кодекса РФ в части предоставления земельных участков для строительства; ликвидации противоречий законодательства, затрудняющих реализацию основных способов предоставления земельных участков для строительства; уточнения функций органов государственной власти и органов местного самоуправления в этой области.

Как известно, одним из основных принципов земельного законодательства Российской Федерации в соответствии со ст. 1 ЗК РФ является приоритет охраны земли как важнейшего компонента окружающей среды и средства производства в сельском и лесном хозяйстве перед использованием земли в качестве недвижимого имущества, согласно которому владение, пользование и распоряжение землей осуществляются собственниками земельных участков свободно, если это не наносит ущерб окружающей среде (п. 2 ч. 1 ст. 1). Однако законодатель не определил соотношение интересов общества в целом и гарантии прав каждого гражданина, что порождает неопределенность в области соотношения публичных и частноправовых основ при применении норм ЗК РФ<sup>12</sup>. Обратимся к ст. 129 ГК РФ, регуливающей оборотоспособность объектов гражданских прав. Пункт 3 данной статьи устанавливает: земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к

---

<sup>12</sup> Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 № 136-ФЗ (в ред. от 27.12.2009 N 365-ФЗ) // Собрание законодательства РФ, 28.12.2009, N 52 (1 ч.), ст. 6441.

другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах.

Земельный фонд Российской Федерации поделен на категории в зависимости от целевого назначения. Земельный кодекс РФ разделяет все земли на<sup>13</sup>:

- земли сельскохозяйственного назначения;
- земли населенных пунктов;
- земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики;
- земли для обеспечения космической деятельности;
- земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения;
- земли особо охраняемых территорий и объектов;
- земли лесного фонда;
- земли водного фонда;
- земли запаса (ст. 7).

Все указанные земли должны использоваться в строгом соответствии с их целевым назначением. Для каждой категории земель законодательством установлены виды разрешенного использования, причем выбор такого использования является неотъемлемым правом лица, владеющего либо распоряжающегося конкретным участком, и осуществляется самостоятельно, без дополнительных разрешений и процедур согласования (ст. 7 ЗК РФ). Однако, учитывая коллизии норм земельного и гражданского законодательства, а также наличие в ЗК РФ положений, допускающих двойное толкование, отнесение земельного участка к определенной категории на практике сопряжено с рядом трудностей.

Рассмотрим подробнее проблемы, возникающие при отнесении земельных участков к категории земель промышленности. До принятия Земельного кодекса РФ в нашей стране отсутствовали нормативные правовые акты, четко определяющие основания для отнесения земель к категории промышленных. Единственное указание на такие земли дается в Законе РФ "О плате за землю"<sup>14</sup>: законодатель упомянул карьеры и земли, нарушенные производственной деятельностью (ст. 9). Однако этими землями вовсе не исчерпываются все виды участков, которые должны входить в состав рассматриваемой категории земель. Причем в Законе отмечается, что речь идет только о землях, находящихся за пределами населенных пунктов. Однако по такому признаку, как нарушение земли производственной деятельностью, к категории промышленных могут быть отнесены едва ли не все земельные участки предприятий промышленности. В то же время практически все такие предприятия находятся в границах

<sup>13</sup> См.: там же.

<sup>14</sup> См.: Ламаш В.А., Понька В.Ф. Особенности правового статуса земель промышленности // Законодательство и экономика, 2009. N 11; Ламаш В.А., Понька В.Ф. Теоретические и практические аспекты перевода земель и земельных участков из одной категории в другую // Адвокат. 2009. N 12.

городов и поселений, что приводит к включению их земель по целевому назначению в категорию земель населенных пунктов. Здесь необходимо учитывать, что на момент своего создания многие предприятия действительно создавались вне городской черты, но быстрое расширение границ населенных пунктов привело к включению территорий этих предприятий в состав городских земель. Согласно одному из основных принципов земельного законодательства (платности использования земли) любое использование земли осуществляется за плату, если закон не установил особые исключения. Законодательство, регламентирующее плату за пользование земельными участками, определяет различные ставки в зависимости от категории, к которой отнесен тот или иной участок. Таким образом, непосредственно для лица, осуществляющего использование земельного участка, крайне важно правильно определить его целевое назначение, так как от этого напрямую зависит сумма уплачиваемого налога на землю и платы за пользование земельным участком. Ставки как по земельному налогу, так и по плате за пользование землей значительно различаются в зависимости от целевого использования, что делает крайне значимым правильное и своевременное отнесение земельного участка к определенной категории.

Статья 88 ЗК РФ ввела развернутое определение земель промышленности: таковыми признаются земли, которые используются или предназначены для обеспечения деятельности организаций и (или) эксплуатации объектов промышленности и права на которые возникли у участников земельных отношений на законных основаниях. Однако нельзя не отметить сохранение в законодательстве положения о том, что земли промышленности должны находиться за чертой населенных пунктов. В то же время закон не устанавливает каких-либо ограничений, связанных со взаимным расположением земель различных категорий, признавая независимость категорий, имеющих различное целевое назначение в связи с чем возникает рейдерство<sup>15</sup>.

Таким образом, в целях обеспечения более эффективного землепользования и защиты от рейдерства целесообразно земли, отвечающие признакам, определенным в ст. 88 ЗК РФ, относить к категории земель промышленности несмотря на их расположение между земельными участками, отнесенными к иным категориям<sup>16</sup>.

В настоящее время значительное количество предприятий промышленности, находящихся в пределах городской черты, исчисляют и уплачивают налог на землю по ставке, установленной для данного населенного пункта, основанной на градостроительной ценности земель. Это

<sup>15</sup> См.: Пименов Н.А. Проблемы рейдерства в России // Налоги. 2010. N 3; Проблемы и перспективы правового регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения // Правовые вопросы строительства, 2009. N 1.

<sup>16</sup> Ламаш В.А., Понька В.Ф. Особенности правового статуса земель промышленности // Законодательство и экономика. 2009. N 11. С. 40–41.



происходит по причине указания в документах, на основе которых участок был предоставлен землепользователю, а также в заверенных налоговыми службами справках вида разрешенного использования либо непосредственной цели предоставления, но не земельной категории участка. Это связано с отсутствием на протяжении длительного времени законодательно установленного требования об указании категории земель в подобных бумагах. Сейчас Земельный кодекс приводит полный перечень документов, где необходимо указывать категорию земельного участка:

- акты федеральных органов исполнительной власти, акты о предоставлении земельных участков;
- договоры, предметом которых являются земельные участки;
- государственный кадастр недвижимости;
- документы о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Как отмечалось ранее, в Законе о плате за землю было указано, что карьеры и территории, нарушенные производственной деятельностью, относятся к землям промышленности. Однако отсутствие в законодательстве критериев, по которым можно было бы установить, имеет ли место указанное нарушение земель, сильно затрудняло правоприменительную практику (ст. 9 названного Закона). Дополнительную неясность в рассматриваемый вопрос вносит само название данной статьи: из него следует, что устанавливаемая норма применима исключительно к землям промышленности вне городской черты. Это обстоятельство крайне важное для лиц, являющихся непосредственными собственниками либо пользователями такого участка, так как напрямую определяет ставку земельного налога<sup>17</sup>.

В настоящее время в ст. 87 ЗК РФ четко определено: в состав земель промышленности и иного специального назначения в целях обеспечения безопасности населения и создания необходимых условий для эксплуатации объектов промышленности, энергетики, особо радиационно-опасных и ядерно-опасных объектов, пунктов хранения ядерных материалов и радиоактивных веществ, транспортных и иных объектов могут включаться охранные, санитарно-защитные и иные зоны с особыми условиями использования земель.

Земельные участки таких зон у собственников, землепользователей, землевладельцев и арендаторов земельных участков не изымаются, но в их границах может быть введен особый режим их использования, ограничивающий или запрещающий виды деятельности, не совместимые с целями установления зон. Законодатель отметил также необходимость предъявления проектно-технической документации для определения размеров такого участка (п. 2 ст. 88 ЗК РФ). При возникновении проблем,

---

<sup>17</sup> Ставка налога на земли промышленности равна 20% от ставки, установленной для поселений численностью 20 тыс. человек.

связанных с объединением земельных участков, имеющих различные виды разрешенного использования, (напомним: вид разрешенного использования выбирается самим собственником либо землепользователем без дополнительных согласований), целесообразно отражать в ЕГРЗ выбранные виды разрешенного использования в рамках одной категории.

Возвращаясь к проблеме отнесения земельных участков к категории промышленных, можно сказать: Земельный кодекс РФ частично ее разрешил, обозначив признаки таких земель. Среди этих признаков можно указать использование или предназначение для обеспечения деятельности организаций и (или) эксплуатации объектов промышленности, установление санитарно-защитных и иных зон с особыми условиями использования, а также принадлежность предприятия к специальным отраслям промышленности, в частности горнодобывающей и нефтегазовой. В случае, когда нахождение такого предприятия на территории населенного пункта привело к включению его территории в состав соответствующей категории земель, предусмотрена возможность оспорить такое решение в судебном порядке, если уполномоченные органы исполнительно-распорядительной власти отказали землепользователю в требовании об изменении категории земельного участка.

Предприятие также имеет право на возмещение земельного налога или платежа за пользование участка, если он исчислен без учета отнесения к категории земель промышленности. В этом случае необходимо в установленный законом срок (срок исковой давности) подать в уполномоченные налоговые органы уточненную налоговую декларацию. В случае отказа в возмещении землепользователь вправе обратиться в суд.

Однако, к сожалению, политическое и макроэкономическое развитие России, а вернее, отсутствие целиком и полностью, мешает развитию эффективного управления землей, в том числе и реализацией права на обращение в суд, и особо отметим, что заложено не в экономике, а в политическом и идеологическом поле государства. По оценкам российских и международных экспертов, темпы роста экономики на период до 2011 г. сохранятся на уровне 5,9 - 6,2% в годовом исчислении.

Основываясь на данных по увеличению ВВП РФ в первом полугодии 2009 г., Международный валютный фонд (МВФ) повысил прогноз роста экономики РФ и заявили что у российской экономики ожидается самый высокий рост с учетом инвестиционной составляющей в земельных отношениях. Однако, что такое инвестиции в землю - это, если говорить языком военных, допустимый захват территории экономическими противником бескровно и позволяющий последнему контролировать власть, которая захвачена, а на языке финансистов, профессора, д.э.н. Е.В. Сибирской и к.э.н. А.А. Навоева - одной из главных проблем макроэкономики в сфере земли является проблема идентификации земельного товара при измерении национального продукта без инвестиции и кредитов с использованием собственных ресурсов с целью быть

экономически и политически независимыми с целью сохранения конкурентоспособности<sup>18</sup>.

Таким образом, чтобы экономические показатели эффективности земельных отношений в России были действительными и ощутимыми по кошелькам граждан, а не как этого хочется показать в рамках неизвестно как рассчитываемой государством инфляции и иным показателям, необходимо, помнить о том, что как утверждает С.А. Боголюбов<sup>19</sup>, публичный, общественный характер природопользования и природоохраны достигается посредством принятия и реализации федеральных законов о земле и иных природных ресурсах, которыми определяются особенности и ограничения оборота природных объектов как вещей, имущества и обеспечиваются в приоритетном порядке природоохранные требования к ним как к природным компонентам, элементам окружающей среды.

На основании всего вышеизложенного можно сделать только один вывод: чтобы макроэкономические показатели в рамках управления земельными отношениями стали эффективны необходимо перестать равняться на «американскую модель экономики» развязавшую мировой финансовый кризис, необходимо разработать свою и более эффективную форму развития.

Итак, рассмотрев поставленный в работе вопрос, в заключении хотелось бы сказать о том, что во-первых, напрашивается еще один довод в пользу самостоятельности земельного и иного природоресурсного, природоохранного законодательства, которое согласно п. "к" ч. 1 ст. 72 Конституции РФ находится в ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, тогда как гражданское право согласно п. "о" ст. 71 Конституции РФ - в ведении Российской Федерации.

Думается, что дело не только в ч. 3 ст. 36 Конституции РФ, устанавливающей, что условия и порядок пользования землей определяются на основе федерального закона, и в многочисленных региональных законах об использовании и охране земель в субъектах РФ, об обороте земель сельскохозяйственного назначения (в конце концов, последнее слово принадлежит законодателю), а в том, что именно земля как объект правового регулирования имеет столько природных, географических и иных региональных особенностей, что лишить законодателя возможности учета этих особенностей не представляется возможным и кажется бесперспективным<sup>1</sup>.

Во-вторых, перспективно только эффективное государственное управление землей на основе норм Конституции РФ и федерального

---

<sup>18</sup>См.: Сибирская Е.В. Содержание и особенности интегрированной системы в макроэкономических показателях эффективности экономики России // Экономический анализ: теория и практика. 2010. N 3, а также Навоев А.А. Некоторые аспекты анализа причинно-следственной связи доходов и общественного продукта // Экономический анализ: теория и практика. 2009. N 33. С. 28 - 37.

<sup>19</sup> Боголюбов С.А. Земельное законодательство и Концепция развития гражданского законодательства // Журнал российского права. 2010. N 1. С. 38 – 39.

законодательства, т.к. в региональном и местном огромное количество несоответствий, на что указывают акты многочисленных проверок Генеральной Прокуратуры РФ.

В-третьих, можно констатировать достоинства сочетания гражданского и земельного, природоресурсного законодательства, при котором региональное правотворчество не должно выходить за рамки компетенции Российской Федерации, устанавливающей общие правила поведения в имущественных отношениях, и использовать совместную и собственную компетенцию в области регулирования земельных, иных природоресурсных отношений, но необходимо констатировать полный беспредел в охранной сфере земельных отношений - это касается и рейдерства, и сырьевой экономики, и браконьерства.

В-четвертых, все можно было бы решить в рамках судебной системы, но последняя испытывает в настоящее время такие перегрузки от количества и характера дел, что добавление ей новых функций, не обусловленных рассмотрением конкретных споров, еще более затруднит перманентную, продолжающуюся два десятилетия и никак не заканчивающуюся судебно-правовую реформу.

Также следует отметить, что в некоторых положениях, определяющих порядок предоставления земельных участков для целей, не связанных со строительством, устанавливались максимальные сроки аренды земельных участков, что явно не соответствует требованиям ГК РФ. Согласно п. 3 ст. 610 ГК РФ максимальные (предельные) сроки договора для отдельных видов аренды, а также для аренды отдельных видов имущества могут устанавливаться только законом. В связи с этим соответствующие нормы были признаны не действующими в судебном порядке<sup>20</sup>.

В некоторых случаях, установление максимальных сроков аренды земельных участков для некоторых видов разрешенного использования необходимо признавать целесообразным. Например, максимальные сроки аренды земельных участков, предоставленных для строительства, стимулируют своевременное возведение на нем объекта капитального строительства, обеспечивая эффективное использование земельного участка, что является одной из целей государственной политики использования земельного фонда Российской Федерации<sup>21</sup>.

Принимая свои нормативные правовые акты, органы местного самоуправления должны обеспечить реализацию принципов представления

---

<sup>20</sup>См.: Кассационное определение Судебной коллегии по гражданским делам Саратовского областного суда от 9 июня 2011 г. по делу N 33-2556/2011 "О признании недействующим пункта 3.4 и абзаца 11 пункта 3.2 Положения о предоставлении земельных участков, расположенных на территории муниципального образования "Город Саратов", для целей, не связанных со строительством, утвержденного решением Саратовской городской Думы от 7 июля 2010 года N 53-632"//Документ официально опубликован не был. См.: СПС "КонсультантПлюс".

<sup>21</sup> См.: Основы государственной политики использования земельного фонда Российской Федерации на 2012 - 2017 годы. Утверждены распоряжением Правительства Российской Федерации от 3 марта 2012 г. N 297-р // СЗ РФ. 2012. N 12. Ст. 1425.

земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, которые закреплены в п. 1 ст. 34 ЗК РФ: эффективности, справедливости, публичности, открытости и прозрачности процедур предоставления. Кроме того, в этих же целях органы управления обязаны обеспечить подготовку информации о земельных участках, которые предоставляются гражданам и юридическим лицам на определенном праве и предусмотренных условиях (за плату или бесплатно), и заблаговременную публикацию такой информации. Размещение информации в средствах массовой информации предполагает обращение с заявками о предоставлении такого земельного участка нескольких лиц, в связи с чем, в нормативных правовых актах, принимаемых в муниципальных образованиях, предусматривается проведение торгов при предоставлении земельных участков для целей, не связанных со строительством, в случае если подано несколько заявок<sup>22</sup>.

При этом необходимо помнить о коррупции и бюрократии<sup>23</sup>. Многочисленные факты незаконного захвата водоохранных зон водоемов, земель особо охраняемых природных территорий, лесных участков вопиют и требуют усиления государственного, муниципального, общественного контроля за землепользованием, повышения административной ответственности за земельные правонарушения. Этому должно способствовать давно определенное четкое формулирование пределов действия гражданского, земельного и иных отраслей российского законодательства, которое остается основополагающим в принципе и в связи с признанием равноправных частной, государственной и муниципальной форм собственности<sup>24</sup>.

Таким образом, не представляются перспективными попытки бесконечного расширения, превышения поля действия норм гражданского законодательства в отношении природных ресурсов, нуждающихся в повышенной публичной защите, глубоком научном исследовании<sup>25</sup> всех объектов, входящих в земельные отношения, если уже “можно сказать еще вчера” не будет восстановлены конституционный порядок и торжество

---

<sup>22</sup>Некоторое время назад подобные нормы содержались и в Положении о предоставлении земельных участков, расположенных на территории муниципального образования "Город Саратов", для целей, не связанных со строительством. Однако решением Волжского районного суда г. Саратова от 24 марта 2011 г. по делу N 2-758/11 они были отменены.

<sup>23</sup> Пескова А.А. Местное самоуправление: распоряжение земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена (по материалам судебной практики Дальневосточного региона) // Конституционное и муниципальное право, 2009. N 20. С. 29 - 30.

<sup>24</sup>См.: Анисимов А.П., Мелихов А.И. Правовой режим земельных участков: новый межотраслевой подход к соотношению норм гражданского и земельного права // Право и экономика, 2008. N 12. С. 14; Сиваков Д.О. Режим водоохранных зон: охрана вод и лесов // Законодательство и экономика, 2008. N 10. С. 15; Пескова А.А. Местное самоуправление: распоряжение земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена (по материалам судебной практики Дальневосточного региона) // Конституционное и муниципальное право, 2009. N 20. С. 29 - 32.

<sup>25</sup> Боголюбов С.А. Исследование зарубежного и международного экологического права в целях научного обеспечения законотворчества // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения, N2 (51), 2015. С. 322-323.



закона в указанной сфере.

*Абруйкина Е.В.  
студент 4ого курса  
факультет «Гуманитарно-педагогический»  
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Статья посвящена необходимости организации и осуществления планирования в рыночной экономике. Любая экономическая система с целью ее регулирования должна выполнять определенные значения, в связи с этим прогнозирование и планирование занимает особое место в современных условиях.*

*Ключевые слова: прогнозирование, планирование, предприятие, мотивация, эффективность.*

*The article is devoted to the need to organize and carry out planning in a market economy. Any economic system with a view to its regulation should comply with certain values, in this regard, forecasting and planning holds a special place in modern conditions.*

*Key words: forecasting, planning, enterprise, motivation, efficiency.*

Значение планирования, достижение и поддержание высоких темпов экономического роста в целях обеспечения более высокого уровня жизни населения, постоянно и закономерно возрастает.

Формирование рыночных отношений не исключает необходимости видения перспективы ее экономического и социального развития.

При любой экономической системе, любой форме собственности планирование и прогнозирование деятельности предприятия является объективной необходимостью. Особенно это важно в условиях рыночной экономики, когда перед предприятиями стоит задача устоять в конкурентной борьбе, закрепить или увеличить свою долю на рынке, противостоять влиянию нередко возникающих неблагоприятных внешних факторов. Не случайно крупнейшие предприятия в наиболее развитых странах мира отличаются высоким уровнем планирования своей деятельности.

Формы и методы планирования могут быть разными, они зависят от множества факторов: внешних и внутренних условий деятельности, отраслевой принадлежности предприятия, масштабов деятельности, состава и интересов собственников и др. Проблема прогнозирования и планирования в течение последних десятилетий XX века стали особенно сложными вследствие быстрых изменений в экономике.

Планирование - это процесс принятия управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий в себя выбор и научную постановку целей, выбор средств и путей их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и выбора

наиболее приемлемого из них в ожидаемых условиях развития. При этом следует иметь в виду, что суть планирования состоит не в разработке и доведении многочисленных показателей до исполнителей, а в научной постановке целей предстоящего развития и выработке действенных средств их реального достижения. Процесс планирования включает в себя собственно разработку планов, организацию их осуществления и контроль выполнения. Результатом планирования является план - мотивированная модель действий, созданная на основе научно-технического, экономического прогнозов и поставленных целей.

Прогнозирование - это процесс разработки прогноза, построенный на вероятностном, научно-обоснованном суждении о перспективах развития объекта в будущем, его возможном состоянии, а также об альтернативных путях его достижения.

Вероятностный характер прогнозов позволяет судить о возможном состоянии экономики в будущем, альтернативных путях ее развития, обосновывать выбор наиболее приемлемого варианта. В этом смысле прогнозирование следует рассматривать как обязательный атрибут перспективного планирования. Благодаря прогнозам становится возможным на различных уровнях управления составлять научно-обоснованные перспективные планы экономического и социального развития, определять потребности внутреннего и внешнего рынков.

Если планирование отражает конкретное решение в отношении планируемого объекта, то прогнозирование дает вероятностную оценку его состояния в будущем, различные пути и способы его развития, либо служит основой для принятия планового решения.

Важнейшим принципом планирования является принцип повышения эффективности общественного производства, который требует, чтобы все цели и задачи планирования осуществлялись с наименьшими затратами, то есть максимальной экономии живого и овеществленного труда в производстве единицы продукции, работ и услуг. Он реализуется через всевозможные формы и направления ресурсосбережения и проявляется через систему показателей эффективности: рост производительности труда, снижение материалоемкости производства и повышение фондоотдачи и так далее.

#### **Использованные источники:**

1. Бородуля, Е.Б. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятий в современных условиях / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№1. -с. 25-30.
2. Виноградова, М.В. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: Учебное пособие для бакалавров / М.В. Виноградова, Н.В. Сорокина, Т.С. Жданова. - М.: Дашков и К, 2014. - 208 с.
3. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии. Учебник и практикум : учебник для бакалавров / В.А. Горемыкин. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. :

Издательство Юрайт, 2014. – 857 с.

4. Жирнов А.В. Анализ реализации проекта "Развитие АПК" в Пензенской области / А.В. Жирнов // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых «Молодежь и наука XXI века» Ульяновск, 2007. – С. 269-272.
5. Жирнов А.В. Анализ факторов, сдерживающих развитие сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Экономика и социум. – 2014. - № 3-1 (12). С. 640-643.
6. Жирнов А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2015. - № 1. – с. 7-10.
7. Жирнов А.В. Особенности развития крупных сельскохозяйственных предприятий / А.В. Жирнов // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего. – 2008. – с. 259-262.
8. Жирнов А.В. Оценка эффективности планирования деятельности районных агропромышленных объединений в современных условиях (на примере Пензенской области) / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. – Вып. № 5 (15). – 2005. – С. 110-113.
9. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина // Главный агроном. -2012. -№10. -С. 66-68.
10. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149.
11. Жирнов, А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис.... канд. экономич.наук. -Москва. 2006 -193 с.
12. Лапшина Г.В. Анализ кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. 2013.-№ 3. -С. 71-74.
13. Лапшина, Г.В. Влияние организационно-правовых форм хозяйствования на эффективность деятельности предприятий АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.В. Александрова, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. -2012. -№4. -С.56-59.
14. Лапшина, Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал -2014. -№ 2. -С. 53 -56.
15. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2013. -№1. -С. 61-66.

*Абубакирова Д.Д.  
студент 4го курса  
Минеева В.М., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **ПРОБЛЕМА НАЛОГОВОГО ОБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

**Аннотация:** Обложения доходов населения – важное и перспективное направление налоговой реформы. В статье принимаются отдельные вопросы совершенствования подходов к улучшению механизма функционирования налога на доходы физических лиц. Проводится практический анализ проведенных в РФ преобразований, их результативность и освещаются перспективные варианты.

**Ключевые слова:** налог на доходы физических лиц, налоговые вычеты.

Для современной России налог на доходы физических лиц представляет значительный интерес, целью данной статьи является анализ основных направлений совершенствования налога на доходы физических лиц.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) — это основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством. [1]

Главным преимуществом этого налога заключается в том, что его плательщиками является практически все трудоспособное население страны. К тому же этот налог - достаточно стабильный и устойчивый доходный источник бюджетов, благодаря чему он в основном зачисляется в бюджеты муниципальных образований, из которых финансируются основные расходы, связанные с жизнеобеспечением населения.

В настоящее время налог на доходы физических лиц (НДФЛ) играет огромную роль в обеспечении бюджетов всех уровней доходными источниками и в регулировании экономических процессов. Особое значение имеет анализ его поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и определение путей повышения эффективности его собираемости.

## Поступление доходов в консолидированный бюджет РФ за январь-апрель 2015 года

млн. руб.



Динамика поступления доходов в разрезе основных налогов

|                       | НДФЛ   | Налог на прибыль | НДС    | Имущ. налоги |
|-----------------------|--------|------------------|--------|--------------|
| январь-апрель 2014 г. | 23 859 | 17 786           | 20 052 | 7 700        |
| январь-апрель 2015 г. | 24 258 | 24 024           | 22 342 | 9 093        |
| Темп роста            | 101,7% | 135,1%           | 111,4% | 118,1%       |

Если смотреть статистику, то можно сделать вывод что с каждым годом поступления в бюджет налога на доходы физических лиц возрастают.

На данный момент налоговая ставка составляет 13% для всех как для бедных, так и для богатых. Если сравнивать Россию с Германией, то там налоговая ставка зависит от доходов. Чем выше доход, тем выше ставка налога, подлежащая уплате. Минимальная ставка - 14%, максимальная - 45%.

Такая же система и во Франции. При этом шкала налогов пересматривается и утверждается парламентом Франции каждый год (в зависимости от уровня инфляции, бюджета и экономической ситуации в стране). А так же семейные и супружеские пары, которые имеют детей они платят меньше налогов, чем холостые и не замужние.[2]

Если привести пример, если супруг зарабатывает **28 000 евро в год (~94 750 рублей в месяц)**, а его жена не работает и сидит дома с единственным несовершеннолетним ребёнком, то (без учёта различных вычетов) будет равен  $28\,000 \div 2.5 = 11\,200$ . Это значит, налоговая ставка подоходного налога для этой семьи во Франции будет составлять **5.5%** (а не 30%, как может показаться на первый взгляд).

В России, где учитывается именно персональный доход налогоплательщика, ставка подоходного налога для доходов этой семьи будет составлять всегда 13%. Это и является главной проблемой налогообложения, так как по статистике на данный момент четверть



населения страны считают бедными.

Основные проблемы:

- низким по сравнению с экономически развитыми странами уровнем доходов подавляющего большинства населения России, в связи с чем подоходный налог в основном уплачивался в последнее время по минимальной шкале.

- неразвитостью рыночных отношений, незначительным количеством частных предприятий и лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

- получившей широкое распространение в российской практикой массового укрывательства от налогообложения лиц с высокими доходами, в связи с чем в бюджет поступает не более половины от всех положенных сумм этого налога.[5]

Таким образом, можно сделать вывод, что для улучшения фискальной функции налогообложения с помощью НДФЛ необходимо ввести прогрессивную шкалу налогообложения на доходы физических лиц. А так же необходимо ужесточить меры наказания от уклонения от налогообложения.

Необходимо развивать малый и средний бизнес, чтобы наши предприниматели могли развиваться и конкурировать с другими более конкурентоспособными предприятиями.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ [Электронный ресурс]: принят Гос. Думой 16.07.1998 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г.: (ред. от 26.11.2008): (с изм. и доп., вступающими в силу с 13.07.2015) // СПС «Консультант Плюс».
2. Налоговая система Франции – Википедия, [Электронный ресурс] – URL:[www.fr.wikipedia.org](http://www.fr.wikipedia.org)
3. Базилин, А. В. Современное налоговое законодательство: особенности и проблемы применения [Текст]: учебник / А.В. Базилин. - М.: 2012г. -27с.
4. Гаврилова, Т.А. «О налоге на доходы физических лиц» [Текст]: учебник / Т.А. Гаврилова - М.: «Юринформцентр», 2013г. -43с.
5. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: теория и практика: [Текст]: учебник для бакалавров / В.Г. Пансков – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 747с.

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.  
преподаватель  
кафедры теории и технологий в менеджменте  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Автайкина В.А.  
студент 4 курс  
факультет управления  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **АНАЛИЗ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Аннотация.** В статье проведен анализ стратегии инновационного развития России, выделены основные целевые показатели данной стратегии, исследованы основные задачи стратегии, а также принципы ее реализации.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, стратегия, инновационная экономика, показатели, задачи, принципы.

В настоящее время, согласно "Рейтингу стран мира по индексу инноваций", Россия занимает 49 место. [1]

Задача построения инновационной экономики, стоящая перед Россией, требует поиска системных ответов сразу во множестве сфер нашей жизни. Эффективная национальная система государственного управления, низкий уровень коррупции и административного давления на бизнес, развитая предпринимательская культура, жизнеспособная и самовоспроизводящаяся экосистема инноваций, передовая наука и современное образование, правильно выстроенная система поддержки инноваций и развития интеллектуального потенциала — все это необходимые условия для существования полноценной инновационной экономики. Создание инновационной экономики требует сложных настроек и долгосрочного планирования. [2]

Для комплексного решения сложившейся ситуации была разработана Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020». Основная цель данной стратегии – это перевод экономики России на инновационный путь развития к 2020 году.

Реализация данной цели подразумевает достижение комплекса показателей:

- доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, возрастет до 40 - 50 процентов в 2020 году (в 2009 году – 10,4 процентов);
- валовая добавленная стоимость инновационного сектора в валовом внутреннем продукте составит 17 - 20 процентов в 2020 году (в 2009 году – 11,8 процентов);
- доля России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг (в том числе атомная энергетика, космическая техника и услуги, авиатехника, специальное судостроение и т.д.) достигнет не менее 5 - 10

процентов в 5 - 7 и более секторах к 2020 году;

- внутренние затраты на исследования и разработки повысятся до 2,5 - 3 процентов валового внутреннего продукта в 2020 году (в 2009 году – 1,24%), из них больше половины - за счет частного сектора.

- удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции увеличится до 25 - 35 процентов в 2020 году (в 2009 году - 12,4 процента);

- доля российских исследователей в общемировом числе публикаций в научных журналах повысится до 5 процентов в 2020 году (в 2008 году - 2,48%);

- количество патентов, ежегодно регистрируемых российскими физическими и юридическими лицами в патентных ведомствах ЕС, США и Японии превысит в 2020 году 2,5 - 3 тысячи (В 2008 году – 63);

- не менее 5 российских вузов войдут в число 200 ведущих мировых университетов согласно международным рейтингам (в 2009 – ни одного);

- доля средств в структуре доходов российских университетов, получаемых за счет выполнения НИР и НИОКР, достигнет 25%;

- доля средств на научные исследования, проводимые в вузах, в общем объеме средств, направляемых на научные исследования, увеличится до 30%.[3]

По мнению составителей стратегии, инновационное развитие превратится в основной источник экономического роста страны через повышение производительности всех факторов производства во всех секторах экономики, расширение рынков и повышение конкурентоспособности продукции, через создание новых отраслей, наращивание инвестиционной активности, роста доходов населения и объемов потребления и т.д.

К основным задачам стратегии были отнесены следующие.

1. Наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций. Данная задача включает:

- повышение восприимчивости населения к инновациям – инновационным технологиям и продуктам;

- резкое увеличение числа инновационных предпринимателей, пропаганда инновационного предпринимательства и научно-технической деятельности;

- формирование системы непрерывного образования, поскольку для инновационной экономики нужны кадры не только способные грамотно использовать достижения науки и техники, но и ориентированные на создание инноваций, внедрение их во все сферы общественной жизни.

2. Значительное повышение инновационной активности существующего бизнеса и динамики появления новых инновационных компаний. Обеспечение на этой основе технологической модернизации ключевых секторов, определяющих роль и место России в мировой экономике, повышение производительности труда во всех секторах.

Необходимо создать такие условия, чтобы субъекты бизнеса воспринимали инновации не как разовые рискованные акции или обязанность перед государством, а как первостепенную необходимость для повышения эффективности функционирования, улучшения перспектив развития компании, и занятия лидерских позиций на рынке.

3. Повышение «инновационности» государства, включающее максимально широкое внедрение в деятельность органов государственного управления современных инновационных технологий, формирование «электронного правительства», перевод в электронную форму большинства услуг населению, расширение использование системы государственного заказа для стимулирования инноваций. Государство должно создать условия для формирования благоприятного «инновационного климата», включая создание стимулов для инновационной деятельности.

4. Формирование сбалансированного, устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок, имеющего оптимальную институциональную структуру, обеспечивающего расширенное воспроизводство знаний, конкурентоспособного на мировом рынке, радикальное повышение эффективности и результативности «проводящей» инфраструктуры, обеспечивающей коммерциализацию результатов научных исследований.

6. Повышение открытости национальной инновационной системы и экономики, расширения двухстороннего и многостороннего международного сотрудничества, увеличение степени интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений. [3]

При реализации данной стратегии государство будет основываться на следующих принципах:

- тесное взаимодействие государства, науки и бизнес-структур не только при определении приоритетных направлений технологического развития, но и при их непосредственной реализации;
- концентрация усилий государства в сферах, характеризующихся недостаточной предпринимательской активностью, преимущественная ориентация на восполнение «провалов рынка»;
- ориентация на принятые международные стандарты при оценке эффективности организаций науки и образования, инфраструктуры инноваций и инновационного бизнеса;
- прозрачность распределения бюджетных средств и объективность оценки достигнутых результатов. [3]

По мнению разработчиков данной стратегии, ее реализация позволит решить проблемы стоящие перед страной в данной сфере, а также перевести экономику России на инновационный путь развития.

#### **Использованные источники:**

1. Рейтинг стран по индексу инноваций в 2014 году // Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841>
2. Каменева Н.А. Основные направления развития инноваций в России //

Проблемы современной экономики. - 2014, № 3.

3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020». Режим доступа: <http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/586>

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.  
преподаватель  
кафедра теории и технологий в менеджменте  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Анипченко А.А.  
студент 3 курс  
факультет управления  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РОЛЬ ИНТЕРНЕТА В РАЗВИТИИ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА И ТРИЗМА**

**Аннотация.** В статье рассмотрена роль интернета в развитии сферы социально-культурного сервиса и туризма, выделены основные области применения интернета в туристском бизнесе, а также основные преимущества его использования.

**Ключевые слова:** интернет, социально-культурный сервис и туризм, инструмент, технологии, эффективность, конкурентоспособность.

Туризм сегодня - это глобальный компьютеризированный бизнес, в котором участвуют крупнейшие авиакомпании, гостиничные цепочки и туристические корпорации всего мира. Современный турпродукт становится более гибким и индивидуальным, более привлекательным и доступным для потребителя. Персональный компьютер и Интернет, их доступность и надежность, способствуют проникновению во все сферы общества новых информационных технологий. Эти технологии являются, возможно, первыми в истории человечества, обеспечивающими рост производительности в сфере услуг. [1]

Индустрия социально-культурного сервиса и туризма всегда опережает принятие новых технологий. Интернет представляет собой практический инструмент для предоставления потребителю всей актуальной туристской информации. Распределение в интернете продуктов путешествий и туризма может дать существенные преимущества в снижении затрат для поставщиков услуг туризма и потребителей. В свою очередь путешествия и туризм способствуют преобразованию интернета и ведут к его экономическому росту, создавая инновационный и выгодный туризм электронной коммерции.[2]

В первую очередь необходимо отметить чрезвычайно широкие возможности для продажи туров в режиме он-лайн. В настоящее время объем прибыли от реализации туристских продуктов через интернет сопоставим с аналогичной прибылью гигантов компьютерной индустрии.



Интернет особенно изменяет роль посредников туризма и турагентств. До настоящего времени туристские агентства были крупными игроками на мировом туристическом рынке, однако сейчас наблюдается ряд тенденций приводящих к изменению данной ситуации. Рассмотрим их подробнее.

1. Традиционные посредники непрерывно совершенствуют свои бизнес-процессы, чтобы обновить предложение и повысить удовлетворенность потребителя.

2. Появляются новые конкурентоспособные электронные посредники, активно использующие инновационные технологии.

3. На уровне регионов разрабатываются технологии для лучшей презентации мест предназначенных для туризма, с целью повышения их привлекательности и увеличения прямых заказов от туристов.

4. Развиваются интерфейсы для прямой работы с клиентами в сети интернет. [3]

К основным преимуществам, которые дает компании сферы сервиса и туризма подключение к интернету следует отнести:

- организация виртуального офиса;
- быстрый и удобный доступ к различным справочным материалам, каталогам;
- продажа товаров и услуг в режиме он-лайн;
- работа с клиентами из территориально отдаленных регионов;
- реализация эффективной рекламы;
- доступ к удобной и дешевой системе коммуникаций;
- получение оперативной информации по тарифам и ценам для отелей, ресторанов, различных перевозчиков и другим туристским услугам;
- бронирование номеров в отелях и билетов при помощи интернета;
- безналичные дистанционные взаиморасчеты;
- использование электронных баз данных с информацией по странам и направлениям;
- проведение маркетинговых исследований в сети;
- участие в электронных ярмарках, биржах, выставках, аукционах и т.д.;
- работа в оперативном режиме 24 часа в сутки, 365 дней в году;
- поиск партнеров;
- получение оперативного прогноза погоды в различных странах мира, расписания движения различных видов транспорта;
- анализ эффективности принятой рекламной стратегии и другие. [4]

Основными областями применения и возможностями интернета для рядового потребителя туристского продукта являются следующие:

- использование поисковых механизмов сети интернет;
- пользование услугами любого туристического предприятия, в том числе и территориально удаленного, представляющего страну, в которую хотел бы направиться клиент;
- оплата товаров и услуг;

- ознакомление с предложениями большинства туристских фирм, не выходя из дома;
- просмотр расписания движения различных транспортных средств, расценок на билеты, планирование своего маршрута;
- бронирование билетов на транспортные средства;
- приобретение необходимого товара;
- заказ экскурсии либо сопровождения;
- выбор отеля в нужной стране, заблаговременное бронирование номера;
- ознакомление с информацией о странах, с прогнозом погоды для любой точки земного шара;
- использование электронной почты. [5]

Важнейшим элементом бизнеса для многих туристских предприятий стало создание корпоративного сайта и размещение его в интернете. Это дает возможность задействовать огромную аудиторию пользователей. В интернете представлены различные категории сайтов, имеющих отношение к сфере туризма:

- поисковые системы и порталы общего назначения с разделами, посвященными туризму;
- глобальные системы бронирования;
- специальные туристские сайты и порталы;
- сайты туроператоров;
- сайты региональных туристских организаций;
- сайты турагентов;
- сайты транспортных компаний;
- сайты объектов размещения;
- личные страницы различных субъектов туристического бизнеса. [6]

Таким образом предприятиям сферы социально-культурного сервиса и туризма необходимо использовать в своей деятельности возможности интернета для рекламы своей продукции, маркетинговой деятельности, поиска новых партнеров.

#### **Использованные источники:**

1. Александрова А. Ю. Международный туризм. – М. : Аспект Пресс, 2012.
2. Балюк Н.А. Социально-культурный сервис и туризм. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2012.
3. Poon A. Tourism, technology and competitive strategies, CAB International, Oxford, 2013.
4. Сущинская М.Д. Культурный туризм. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
5. Малахова Н.Н., Ушаков Д.С. Инновации в туризме и сервисе. - М.: ИКЦ «МарТ», 2012.
6. Коновалова Е.Е., Силаева А.А. Инновации на предприятиях туризма// Сервис в России и за рубежом. – 2013. – №7(45).

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.  
преподаватель  
кафедра теории и технологий в менеджменте  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Каралкина А.А.  
студент 3 курс  
факультет управления  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И СПОСОБЫ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные положения самопрезентации на рынке труда, проведен анализ основных принципов самопрезентации, исследованы основные способы самопрезентации.

**Ключевые слова:** самопрезентация, рынок труда, управление, резюме, портфолио, собеседование.

В настоящее время, большинство работодателей отмечают, что решение о приеме на работу того или иного соискателя принимается, чаще всего, с учетом личного впечатления, которое производит соискатель. Объективные параметры, такие как опыт, образование, пол и возраст влияют на решение о приеме на работу, однако умение подать себя, не только оказывает заметное влияние, но и зачастую становится основой для такого решения.

В связи с этим, вопрос управления самопрезентацией на рынке труда является актуальным для всего активного и трудоспособного населения.

В настоящее время под самопрезентацией подразумевается представление самого себя. Если рассматривать термин самопрезентация с позиции соискателя, то это представление своих деловых и личностных качеств работодателю. [1]

В качестве основных принципов самопрезентации можно выделить:

- позитивность – презентовать себя необходимо в положительном ключе: хвалить, назвать сильные стороны, достоинства, преимущества причём в утвердительной форме;
- индивидуальность – при покупке товара покупатель осуществляет свой выбор на основании каких-то отличительных признаков (цена, упаковка, свойства, функциональность и т.д.). Соискателю необходимо найти в себе какие-то особенности, преимущества, которые выгодно будут отличать его от конкурентов, иначе не будет оснований для предпочтения;
- краткость – известно, что интерес и внимание удерживаются ограниченное количество времени. В связи с этим, оптимальный объем устного представления должен составлять 2-4 минуты, письменная информация должна уместиться на одной странице формата А4;
- конкретность – говорить или писать о себе необходимо по существу дела, избегая неточностей, многозначительных фраз, не отвлекаясь на

посторонние темы, не злоупотребляя чрезмерными подробностями или комментариями;

- избирательность – необходимо из всей профессиональной биографии выбирать только те сведения, которые имеют прямое или косвенное отношение к искомой работе;

- активность – это использование энергичных глаголов, указывающих на активность соискателя (знаю, умею, могу, владею, сделал, получил, участвовал и т.д.). Кроме того, принцип активности означает активное использование разных форм самопрезентации: очной, заочной, устной, письменной и т.д.;

- честность – не нужно включать в самопредставление ложную или противоречивую информацию. Для отбора кандидатов на рабочее место работодатель использует разные способы и приёмы - анкетирование, тестирование, собеседование, испытательный срок – ложь обязательно проявится. А если работодатель обнаружит какое-то несоответствие, то у него будут все основания усомниться во всём остальном. [2]

Существует несколько способов самопрезентации:

1. Телефонный разговор с работодателем. Для того чтобы первый разговор с работодателем закончился приглашением на собеседование, необходимо разговаривать по телефону, соблюдая ряд рекомендаций: необходимо быть сосредоточенным, контролировать свои эмоции, следить за тембром голоса, заранее составить план беседы, во время разговора соискатель должен быть спокойным, а его голос и интонация должны соответствовать предлагаемой должности. Если вы произведете хорошее впечатление по телефону, вас могут не только пригласить на собеседование, но еще и отметить для себя, а такое внимание вовсе не помешает.

2. Резюме. Резюме – это визитная карточка соискателя на рынке труда, одно из самых эффективных средств саморекламы и самомаркетинга. Это документ, представляющий собой краткую историю карьеры и описание профессионально важных качеств. Цель резюме - привлечь внимание потенциального работодателя. Задача человека, пославшего резюме - добиться, чтобы читающий захотел встретиться с ним лично. Резюме включает в себя следующие пункты: имя, адрес, номер телефона (включая код города); опыт работы, образование, профессиональные умения и навыки, дополнительную информацию (владение иностранными языками, компьютером, языками программирования, наличие водительских прав, собственного автомобиля и т.п.). Можете указать свои положительные качества, которые помогут успешно выполнять свои предполагаемые обязанности.

3. Собеседование с работодателем. Собеседование – наилучший способ показать работодателю свои лучшие качества. Можно выделить несколько шагов для успешного прохождения собеседования: для начала, на собеседование нужно приходить вовремя, а лучше на 10-15 минут раньше, в резюме, принесенном на собеседование, должна содержаться только правда.

Важно ознакомиться с деятельностью компании прежде, чем идти на собеседование. Необходимо правильно одеться и говорить четко и по сути. Соискатель, в рамках подготовки к собеседованию, должен четко сформулировать цель и причины выбора данной компании, а также быть готовым ответить на вопрос о том, почему он претендует на ту или иную должность. Основным правилом для успешного прохождения собеседования является тщательная подготовка к нему. Соискателю необходимо продумать, как лучше подать себя лучшей стороны, не показывая свои слабые стороны. В случае, если работодатель все таки просит назвать их, соискателю необходимо выбрать такое отрицательное качество, которое может быть эффективно использовано на должности, на которую он претендует. [2]

4. Визитка, видеовизитка. Визитка – это способ завести новые знакомства, расширить круг своих знакомых, а значит и свой бизнес. А личная видео визитка еще более мощный инструмент продвижения себя в интернете. Этот способ самопрезентации чаще всего используется в том случае, если у соискателя уже есть свой личный бизнес.

5. Поисковое письмо. С помощью письма соискатель может лично обратиться к работодателю. Поисковые письма можно посылать в ответ на рекламируемую вакансию или как сопроводительное письмо к резюме. Поисковое письмо пишется в стандартном деловом стиле. При написании письма рекомендуется: указать адрес и название фирмы в верхнем правом углу; адресовать письмо лично: «Уважаемый ...»; указать номер телефона, по которому с вами можно связать; выразить готовность к сотрудничеству. К письму обязательно следует приложить копию резюме.

6. Портфолио. В отличие от резюме, портфолио более ярко и осязаемо позволяет представить реальные достижения и раскрыть возможности соискателя. Портфолио может содержать разнообразную информацию о потенциальном работнике или же демонстрировать его успехи и лучшие результаты. Грамотно составленное портфолио убедит работодателя, что перед ним профессионал. [4]

В заключении можно сделать вывод, что в настоящее время эффективная самопрезентация является одним из основных факторов конкурентоспособности соискателя на рынке труда, и оказывающим решающее влияние на профессиональное развитие специалиста.

Использование представленных выше рекомендаций, позволит соискателю добиться успехов в поиске работы, соответствующей его навыкам, опыту, компетенциям и профессиональным амбициям.

#### **Использованные источники:**

1. Алексеенко Ю.Н. На что обращают внимание работодатели?// АМБ-Экспресс. - №9. - 2011.
2. Колужнова Н.Я., Якобсон А.Я. Самопрезентация на рынке труда// Деловой мир. - №136. – 2012.
3. Лакшемирова Л.С. Message для Личного Бренда или как презентовать себя за 2 секунды// Работа и зарплата. - №22. – 2014.



4. Трифонова Т.А. Особенности взаимосвязи самопрезентации и черт характера// PsyJournals. - №302. – 2014.

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.  
преподаватель  
кафедра теории и технологий в менеджменте  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Лысенко А.И.  
магистр 1 курс  
экономический факультет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЙНЫ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены понятие и основные характеристики термина "информационная война", выделены основные этапы управления данным видом действий, факторы и правила, обеспечивающие эффективную реализацию информационной войны

**Ключевые слова:** информация, информационная война, управление, принципы, методы, правила.

Информация стала неотъемлемой частью современного общества. Все большее количество людей пытаются использовать информацию для своих, частных интересов, ведь тот, кто владеет информацией, владеет миром. Именно на этой основе возникают и существуют информационные войны.

Термин информационная война впервые был предложен 1976 году Томасом Рона, который с приходом к власти Джорджа Буша старшего, выполнял роль научного советника президента США. [1]

В отчете, подготовленном им для компании Boeing, и названный "Системы оружия и информационная война" Т. Рона указал, что информационная инфраструктура становится ключевым компонентом американской экономики. В то же самое время, она становится и уязвимой целью как в военное, так и в мирное время. Этот отчет и можно считать первым упоминанием термина "информационная война".

Современные ученые придерживаются следующего определения: информационная война - это целенаправленные действия, предпринятые для достижения информационного превосходства, путём нанесения ущерба информации, информационным процессам и информационным системам противника при одновременной защите собственной информации, информационных процессов и информационных систем. [2]

К основным чертам современной информационной войны можно отнести ряд следующих характеристик.

1. В информационной войне не задействуются психоактивные вещества, прямой шантаж, запугивание, подкуп, физическое воздействие и т.п. Следует отметить, что иногда указанные виды воздействия могут

применяться параллельно с информационной войной, однако они не являются ее обязательным элементом.

2. Объектом информационной войны является индивидуальное и массовое сознание. Индивидуальному воздействию подвергаются лица, от решения которых зависит принятие решений по интересующим противоборствующую сторону вопросам (президент, премьер-министр, глава Министерства иностранных дел, дипломатические представители, главы воинских формирований и т. п.). Можно сказать, что методы информационной войны воздействуют на массовое сознание аналогично тому, как методы психотерапии воздействуют на сознание индивидуальное.

3. Информационное воздействие может осуществляться как на фоне информационного шума, так и в условиях информационного вакуума. Информационный шум — это все помехи, которые влияют на восприятие картины мира аудиторией, без вмешательства со стороны. Информационный вакуум — это почти полное отсутствие информации, необходимой для нормального функционирования объекта.

4. Навязывание чуждых целей — это то, что делает информационную войну войной и отличает её от обычной рекламы. Яркий пример — формирование «демократии» по всему миру в компьютерных играх, пусть даже ценой своей жизни, а также обилие насилия в иностранных мультиках, играх и фильмах.

5. Средствами ведения информационной войны являются любые средства передачи информации — от СМИ до почты и сплетен.

6. Информационное воздействие содержит искажение фактов или навязывает, подвергающимся ему, эмоциональное восприятие, выгодное воздействующей стороне. [3]

В процессе исследования были выделены три основных этапа управления информационными войнами:

1. определение целей (зачем нужна война и что необходимо получить в результате);

2. стратегия, которая должна учитывать четыре базовых компонента коммуникационной технологии (подготовка сообщения, определение канала, выбор коммуникатора, целевая аудитория, на которую ориентировано сообщение);

3. план тактических мероприятий.

В процессе информационной войны необходимо планировать собственные ресурсы и ресурсы противника с учетом следующих факторов:

- распределение кампании во времени и пространстве;
- наличие соответствующей материально-технической базы;
- возможность привлечения высококвалифицированных специалистов;
- наличие соответствующей финансовой базы;
- доступ к средствам массовой информации. [4]

К средствам информационной войны относят «информационно-психологические операции». Данный термин был введен Министерством

обороны США. Примером может служить статья в американской газете «The Washington Post», в которой сообщается следующая информация: «Минобороны США заплатит частным подрядчикам в Ираке до 300 млн долларов за производство политических материалов, новостей, развлекательных программ и социальной рекламы для иракских СМИ, чтобы привлечь местное население к поддержке США», — пишет в 03 октября 2008 газета «The Washington Post». [1]

Британский историк Норман Дэвис в книге «История Европы» приводит пять главных правил пропаганды, которые широко применяются при ведении информационных войн.

1. Правило упрощения: все факты сводить к простому противопоставлению "Хорошего" и "Плохого", "Друга" и "Врага".

2. Правило искажения: дискредитировать оппонента клеветой и пародией.

3. Правило смешения: манипулировать принятыми ценностями аудитории ради достижения собственных целей.

4. Правило единодушия: представлять собственные воззрения как общее мнение всех правильно мыслящих людей; привлекать на свою сторону сомневающихся, участием «звезд», общественным давлением и «психологическим заражением».

5. Правило инструментовки: повторять без конца одно и то же, но в разных вариациях и комбинациях. [3]

В заключении следует отметить, что данные правила могут быть использованы и используются не только странами, в решении политических интересов, но и экономическими субъектами в конкурентной борьбе.

Поэтому, на наш взгляд, грамотное управление информационными войнами становится эффективным инструментом политической и конкурентной борьбы. Умение их применения на практике, может позволить компаниям достигнуть своих интересов, увеличить долю на рынке и повысить конкурентоспособность своей продукции.

#### **Использованные источники:**

1. Гриняев С.Н. Информационная война: история, день сегодняшний и перспектива. // СПб Арлит, 2010 .

2. Информационная война. Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/Информационная\\_война](https://ru.wikipedia.org/Информационная_война)

3. Почепцов Г.Г. Информационные войны. М.// ИЦ Гарант, 2012. г. - № 1.

4. Сидоренко И. Информационное насилие в эпоху глобализации // Международная журналистика-21014:диалог культур и взаимодействие медиа разных стран: Материалы Третьей Междунар. науч.-практ. конф., 20 февр. 2014 г. Минск: Изд. Центр БГУ, 2014.

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.  
преподаватель  
кафедры теории и технологий в менеджменте  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Мартиросян А.В.  
студент 4 курс  
факультет управления  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **ИННОВАЦИИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

**Аннотация.** В данной статье рассмотрена роль инноваций в современном мире, проанализированы основные функции, реализуемые инновациями, выделены специфические свойства инновационной деятельности, а также факторы долгосрочного инновационного развития.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, экономический рост, развитие, инновационная активность.

Современное общество представляет собой сложную взаимосвязь экономических явлений и процессов, образующих движущую силу, направленную на развитие данного общества. Повышение экономической роли инноваций становится одним из ключевых факторов, обусловивших в последние 20-30 лет радикальные структурные сдвиги экономики в масштабах мира, в целом.

В современной науке и системе государственного управления, исследование теоретических и практических вопросов, посвященных проблеме инновационного развития экономики, занимает лидирующие позиции. Повышение роли инноваций в ускорении роста ВВП и благосостояния населения в отдельных стран во многом повлияло на направление и результаты исследований по данной проблеме. [1]

На современном этапе развития, инновации являются одним из ключевых составляющих всех сфер жизнедеятельности общества. Отечественные и зарубежные ученые пришли к выводу, что инновации являются основной движущей силой экономического и социального развития. Термин "инновация" можно трактовать, как конечный результат инновационной деятельности, выраженный в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. [2]

В рамках развития экономики и общества инновации выполняют широкий спектр функций, рассмотрение которых позволит более полно понять сущность данной категории. Итак, инновации способствуют:

- экономическому росту страны в долгосрочной перспективе, путем воздействия на все стороны жизнедеятельности общества;
- созданию новых отраслей народного хозяйства;
- созданию единого рыночного пространства;

- усилению конкуренции и повышению конкурентоспособности отдельных экономических субъектов на различных уровнях хозяйствования;
- мировой культурной интеграции;
- укреплению обороноспособности страны, ее экономической, продовольственной и другой безопасности. Обеспечение целостности государства и безопасности граждан являются одними из приоритетных задач деятельности всех органов власти различных уровней. Их реализация невозможна без создания необходимого уровня обороноспособности, а также экономической, информационной, продовольственной безопасности. Решению поставленных задач и способствует инновационная деятельность. Также инновации активно используются в общем процессе создания новых видов вооружения;
- развитию и совершенствованию законодательной базы в области защиты интеллектуальных прав на результаты интеллектуальной деятельности в области инноваций. Появление все новых и новых видов инноваций, стимулирует развитие законодательной системы, путем разработки новых правовых документов;
- получению коммерческой выгоды, поскольку инновации предоставляют возможность экономическому субъекту получать более высокую прибыль посредством создания продукции более высокого качества, увеличения объемов выпуска продукции в единицу времени, снижения себестоимости производства и т.д.;
- увеличению доли рынка, завоеванию новых сегментов рынка, расширению круга потенциальных покупателей, стабилизации и закреплению положения на рынке;
- сокращению издержек за счет использования более экономичных технологий производства;
- повышению качества производимой продукции;
- росту количества квалифицированных кадров, за счет необходимости получения новых знаний, при появлении новой технологии, прибора и т.д.;
- решению глобальных проблем человечества;
- росту уровня жизни населения и другие. [3]

Следует отметить, что в силу специфики инноваций в разрезе отраслей, видов деятельности, регионов и т.д. для каждой конкретной инновации можно представить свой индивидуальный набор функций, которые она выполняет.

Роль инноваций в современном мире трудно переоценить. Инновации выполняют как экономическую, так и социальную функцию, охватывают все стороны жизни общества и человека.

В долгосрочной перспективе без инновационной деятельности невозможен дальнейший экономический и культурный рост по интенсивному пути развития.

Инновационная деятельность характеризуется рядом специфических свойств:



- неопределенность результата и сроков его достижения;
- несовпадение индивидуального и общественного эффектов;
- высокие инвестиционные риски;
- асимметричность информации и данных доступных различным субъектам инновационной деятельности (исследователям, потребителям, инвесторам и другим);
- завышенные требования к качеству управления и квалификации кадров. [4]

В последние годы, большинство развитых стран стали включать в свои программы и курсы развития цели в сфере инноваций и науки, что стимулирует исследовательскую и инновационную активность не только в государственном, но и в частном секторе.

Основой перспективы долгосрочного инновационного развития являются два фактора. Рассмотрим их подробнее.

1. Глобализация и глобальная конкуренция. Данные мировые процессы постоянно сокращают время выхода на рынок новых технологий и продуктов, вынуждают компании и страны повышать темпы своей инновационной деятельности. Также данные процессы усиливают роль международного обмена новыми технологиями, кадровой мобильности и т.д. тенденцией становится и инновационный подход к решению глобальных проблем человечества, таких как изменение климата, борьба с болезнями, безопасность и предотвращение терроризма и других.

2. Непрерывное усложнение инноваций. Данная тенденция приводит к тому, что межотраслевой и междисциплинарный характер инноваций приводит к их удорожанию и увеличению рисков. Большинство компаний не может себе позволить индивидуальную инновационную деятельность и нуждается в привлечении знаний и инвестиций извне. [5]

Все вышесказанное, делает развитие инновационной деятельности наиболее приоритетным направлением для стран мира.

#### **Использованные источники:**

1. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций: учеб, пособие. – М.: Гардарики, 2013.
2. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). — Пермь: Меркурий, 2011.
3. Гохберг Л.М. Новая инновационная система для "новой экономики". - М.:ГУ-ВШЭ, 2012.
4. Быков А.А. Инновационное развитие звеньев экономики: монография. - Минск: Мисанта, 2013.
5. Богдан Н.И., Бокун Н.Ч., Бондаренко Н.И., Пекарская Н.Э. Измерение инноваций: проблемы сравнительной оценки: монография. - Минск: Мисанта, 2011.

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.  
преподаватель  
кафедры теории и технологий в менеджменте  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Поповская М.А.  
студент 3 курс  
факультет управления  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **АНАЛИЗ РЫНКА ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация.** В статье проведен анализ рынка офисной мебели Ростовской области, рассмотрены основные игроки рынка, ценовая политика, выделены барьеры входа, а также основные движущие силы определяющие направление и интенсивность изменений на рынке.

**Ключевые слова:** рынок офисной мебели, офисная мебель, рентабельность продаж, барьеры входа, движущие силы.

В Ростовской области, наиболее динамично развивающимся сектором мебельного рынка является офисная мебель. По оценкам экспертов объемы от продажи офисной мебели составляют пятую часть всего рынка мебели в Ростовской области. [1]

Офисную мебель можно разделить на несколько категорий – это мебель для персонала, мебель для переговорных и кабинетов руководителей, мягкая мебель, гостиничная мебель. При этом больше всего продаж наблюдается в сегменте офисной мебели для персонала. Данная ситуация обусловлена активным строительством и открытием новых бизнес-центров в Ростове-на-Дону.

Стоимость изделий напрямую зависит от исходных размеров и комплектации. Цена одного рабочего места для персонала в эконом-сегменте достигает 18000 рублей, в средне-ценовом она колеблется от 18000 руб. до 35 000 руб, к премиум-классу относятся комплекты офисной мебели стоимостью выше 35 000 рублей.

Средний чек на набор корпусной мебели в Ростовской области в октябре 2014 г. составил 34,7 тыс. рублей. [2]

Наиболее активными покупателями офисной мебели выступают представители среднего бизнеса. Пик спроса на офисную мебель приходится на конец года, это объясняется тем, что госпредприятиям необходимо до 1 января «освоить» оставшиеся в бюджете организации средства. Обычно падения спроса наблюдаются в январе-феврале и в летнее время, когда руководители организаций и менеджеры по закупкам уходят в отпуск, откладывая покупку мебели на осень.

Мебельный рынок Ростова обладает своими специфическими чертами. По мнению экспертов, основными критериями выбора офисной мебели является не соотношение цены и качества, а узнаваемость и популярность определенной марки.

В целом, по оценкам экспертов, продажами офисной мебели в Ростове занимается около 20 компаний. На рынке доминируют местные продавцы: в общем количестве игроков соотношение местных и иногородних составляет 60% против 40% соответственно. При этом около 70% рынка приходится на крупные компании, обслуживающие, в основном, большие заказы — например, когда необходимо обставить мебелью офис в три этажа.

Рентабельность продаж на рынке офисной мебели составляет сегодня около 10–15%. У компаний, занимающихся корпоративными поставками и оптовыми продажами, рентабельность немного выше — 20% (это среднестатистический показатель с учетом различных продаж и стоимостью дизайн-проектов). В связи с этим, крупные продавцы офисной мебели предпочитают прямые продажи. В Ростовской области рентабельность малых предприятий составила 11,4%, микропредприятий — свыше 8%, средних предприятий — 13,7%. [3]

Предприятия Ростовской области выпускают 56,5% от общего объема мебели производимой в Южном Федеральном округе. Малый бизнес в мебельной отрасли региона можно считать во многом сформированным и конкурентоспособным. Число индивидуальных предпринимателей, производящих офисную мебель, в 2014 году в Ростовской области составляло около 116 предприятий.

Из общего объема производства офисной мебели около 99,5% приходится на деревянную офисную мебель и только 0,5% — на офисную металлическую. С начала 2014 года мебельная промышленность России в целом и Ростовской области в частности переживает не лучшие времена и характеризуется снижением объемов производства по сравнению с прошлыми периодами. [2]

В сегменте офисной мебели с начала 2014 года и по настоящее время наблюдается спад объемов выпуска, по сравнению с уровнем прошлого года. За 2014 год офисной мебели выпущено только 64,9% от уровня 2013 года. Это связано со сложной политической и экономической ситуацией на территории Российской Федерации.

Таким образом, ситуацию на рынке офисной мебели Ростовской области можно охарактеризовать следующим образом:

- невысокий уровень прибыли на рынке приводит к ужесточению конкуренции, побуждая компании постоянно вести конкурентную борьбу, делая их поведение непредсказуемым;
- чем ниже цена мебели тем хуже качество изделия и проще его дизайн;
- на рынке действует ряд крупных компаний, имеющих сравнительные преимущества за счет известности бренда, к ним относятся: ИКЕА, Торгово-производственная компания «Феликс», Гипермаркет офисной мебели "Экспресс-офис" и другие; [3]
- высокий уровень дифференциации продукции;
- фрагментарный рынок, характеризующийся отсутствием лидера и

функционированием большого количества небольших компаний;

- потребителей можно условно разделить на две группы: предпочитающих персонализированные или стандартизированные товары. Крупные, особенно иностранные организации, предпочитают оборудовать свои офисы в одинаковом, уникальном стиле, заказывая полный ассортимент мебели оригинального дизайна. Мелкие же компании, функционирующие на рынке, предпочитают заказывать стандартизированную офисную мебель по низкой цене.

К основным барьерам входа на рынок офисной мебели Ростовской области можно отнести: высокую степень дифференциации продукта; жесткую конкуренцию и большое количество компаний на рынке; большой срок окупаемости капиталовложений (4-5 лет).

К основным движущим силам, определяющим направление и интенсивность изменений на рынке относятся следующие.

1. Изменение скорости роста рынка. Спрос на офисную мебель зависит от строительства деловой недвижимости: офисных зданий и бизнес-центров. Кризис начавшийся в 2014 году привел к снижению строительной активности, и как следствие, к уменьшению спроса на офисную мебель по сравнению с 2013 годом. [4]

2. Повышение интереса потребителей к персонализируемым товарам;

3. Приход на рынок большого количества Московских и зарубежных компаний, предпочитающих заказывать офисную мебель у предприятий, с которыми работают их головные офисы, то есть находящихся в Москве или за границей.

Таким образом, можно сделать вывод, что на рынке офисной мебели Ростовской области преобладает высокий уровень конкуренции, представлено большое количество продавцов и производителей мебели и велика степень дифференциации продукции. Потребители делятся на две группы: предпочитающих персонализированные или стандартизированные товары. К основным барьерам входа на рынок относятся: высокая степень дифференциации продукта, жесткая конкуренция, большое количество компаний на рынке и большой срок окупаемости капиталовложений.

#### **Использованные источники:**

1. Мебельный рынок Ростова-на-Дону показал рост в 2014 году Электронный ресурс "Деловой квартал" / Режим доступа: <http://rostov.dk.ru/news/mebelnyj-rynok-rostovanadonu-pokazal-rost-v-2013-godu-236821198>.

2. Мебель Южного федерального округа Электронный ресурс "Фабрика мебели" / Режим доступа: <http://www.fabrikam.ru/analitika/23-regionalnyj-rynok/1105-mebel-yuzhnogo-federalnogo-okruga.html>.

3. Рейтинг мебельных компаний Ростова-на-Дону Электронный ресурс "Деловой квартал" / Режим доступа: <http://rostov.dk.ru/wiki/rejting-mebelnykh-kompaniy>.

4. Ведущие поставщики офисной мебели Электронный ресурс "Деловой квартал" / Режим доступа: <http://rostov.dk.ru/news/vedushhie-postavshhiki>.

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.  
преподаватель  
кафедра теории и технологий в менеджменте  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Семенова Н.С.  
студент 3 курс  
факультет управления  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА И ТУРИЗМА**

**Аннотация.** В статье проведен анализ роли инноваций в развитии сферы социально-культурного сервиса и туризма, выделена классификация инноваций в данной сфере, исследованы основные направления и принципы инновационной деятельности в туристском бизнесе.

**Ключевые слова:** инновации, социально-культурный сервис и туризм, инновационная активность, конкурентоспособность, инновационная деятельность.

Социально-культурный сервис и туризм является одним из крупнейших и широко распространенных в мировом масштабе видов деятельности, где сконцентрирован значительный капитал и есть все предпосылки для дальнейшего устойчивого развития. [1]

Актуальность темы исследования обусловлена усиливающейся конкуренцией в туристском бизнесе, ростом инновационной активности, без которых невозможно динамичное развитие индустрии социально-культурного сервиса и туризма. Возникает необходимость в такой инструментальной управленческой инновационной активности, которая позволила бы оценивать, принимать и приводить в жизнь мероприятия по ее повышению в кратчайшие сроки. [2]

Однако, следует отметить, что инновационная активность в сфере социально-культурного сервиса и туризма сдерживается рядом факторов:

- низким уровнем государственной поддержки, и как следствие неэффективной системой управления инновационным развитием;
- недостаточным финансированием инновационных проектов;
- устареванием материально-технической базы. [3]

Изучение тенденций и закономерностей комплексного освоения инноваций, планирование положительных результатов и управление ими – сложная методологическая проблема в сфере сервиса и туризма, связанная прежде всего с классификацией нововведений. В индустрии социально-культурного сервиса и туризма выделяют следующую классификацию инноваций.

1. По источнику идеи: удовлетворяющие потребности туристов;



связанные с открытием; связанные с новыми изобретениями.

2. По виду инноваций: турпродукт; аттракторы; инфраструктура туризма; система управления организацией сферы социально-культурного сервиса и туризма; средства и способы распределения турпродукта или услуг.

3. По степени новизны: прорывные; улучшающие.

4. По широте воздействия: системные; локальные; глобальные.

5. По инвестиционному наполнению: капиталоемкие; малокапиталоемкие; некапиталоемкие. [4]

К основным направлениям инновационной деятельности в сфере туризма и сервиса следует отнести:

- выпуск новых видов туристского продукта, гостиничных услуг ресторанного продукта, и т.д.;
- использование новых туристских ресурсов, ранее не использовавшихся (например полеты туристов в космос);
- внедрение новых технологий и оборудования в производство и предоставление традиционных продуктов и услуг данной сферы;
- изменения в организации производства и потребления традиционного туристского, ресторанного продукта, гостиничных услуг и т.д.;
- поиск и использование новых рынков сбыта продукции;
- новые подходы к управлению, маркетингу, рекламе и другие.

В основе инновационной деятельности всех секторов экономики лежат достижения научно-технического прогресса, сфера социально-культурного сервиса и туризма не является исключением.

Научно-техническая революция стала не только материальной основой формирования массового туризма, но и оказала огромное влияние на инновационную деятельность в данной сфере через высокие технологии, к числу которых относятся: новые материалы, средства информации и связи, микропроцессорная техника, биотехнологии и другие. Новые материалы послужили основой развития таких видов экстремального туризма, как водный, горный и другие. [5]

Инновационная деятельность в сфере сервиса и туризма направлена на:

- создание нового или изменение существующего продукта;
- освоение новых рынков;
- совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг;
- применение передовых информационных и телекоммуникационных технологий;
- внедрение современных форм организационно-управленческой деятельности.

Инновации в туризме следует рассматривать как системные мероприятия, имеющие качественную новизну и приводящие к позитивным сдвигам, обеспечивающим устойчивое функционирование и развитие отрасли в регионе. Например, создание и реализация туристских проектов,

вначале не приносящих существенной прибыли, может дать толчок развитию туризма и тем самым активно способствовать созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения. [6]

К основным принципам инноваций в сфере социально-культурного сервиса и туризма относят следующие.

1. Принцип научности, заключающийся в использовании научных знаний и методов для реализации инноваций, соответствующих потребностям туристов.

2. Принцип системности. Разрабатываемая стратегия инновационного развития сферы туризма в регионе должна учитывать:

- факторы и условия, необходимые для удовлетворения потребностей людей в отдыхе;
- социальное воздействие на общество;
- ресурсные возможности региона (экономические, кадровые, финансовые и другие);
- факторы внешней среды.

3. Принцип соответствия инновации потребностям туристов. Необходимо внедрять только те новшества, которые нужны и востребованы потребителями.

4. Принцип позитивности результатов, состоящий в предотвращении создания и внедрения новшества, которое может быть опасно для туристов, организации, окружающей среды или общества в целом.

5. Соответствие результатов инновационной деятельности уровню развития общества.

6. Принцип связности. Появление на рынке нового продукта или технологии, должно стимулировать создание следующего новшества и обеспечивать финансовую поддержку этого процесса. [7]

Как показал анализ, своевременное реагирование туристских компаний на новые технологические изменения в различных областях деятельности, смежных с туризмом, способность к созданию новых методов работы и совершенствованию результатов деятельности признается большинством ученых, как необходимое условие выживания компаний.

#### **Использованные источники:**

1. Дмитриев М.Н. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
2. Зайцева Н. А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме. – М.: Академия, 2013.
3. Афонин И.В. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций: учеб, пособие. – М.: Гардарики, 2013.
4. Гамов В.К. Инновации в социально-культурном сервисе и туризме. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014.
5. Жуков А.А. Инновационные аспекты управленческой деятельности на предприятиях сферы туризма: монография. – СПб.: Д.А.Р.К., 2012.
6. Коновалова Е.Е., Силаева А.А. Инновации на предприятиях туризма //

Сервис в России и за рубежом. – 2013. – №7(45).

7. Новиков В.С. Инновации в туризме. - М.: Издательский центр «Академия», 2014.

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.*

*преподаватель*

*кафедра теории и технологий в менеджменте*

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»*

*Чаладзе К.С.*

*студент 4 курс*

*факультет управления*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **АНАЛИЗ МИРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ «ГЛОБАЛЬНОГО РЕЙТИНГА ИННОВАЦИЙ»**

**Аннотация.** В статье рассмотрена система оценка инновационного развития стран мира по индексу инноваций, проанализирован рейтинг стран мира по данному индексу за 2014 год, выделены основные факторы, мешающие развитию инноваций в России.

**Ключевые слова:** инновации, глобальный рейтинг инноваций, индекс инноваций, инновационное развитие, экономический рост.

Опыт развития большинства стран показывает, что уровень конкурентоспособности экономики страны и положение на глобальном рынке напрямую зависят от ее инновационного потенциала. В настоящее время, основным конкурентным преимуществом развития страны является ее ориентация на инновации. [1]

Развитие инновационной деятельности становится приоритетным направлением для большинства стран мира.

Ежегодно страны тратят огромное количество средств на развитие НИОКР и инновационную деятельность. Актуальность инноваций в настоящее время послужили причиной оставления ежегодного "Глобального рейтинга инноваций". Страны ранжируются согласно индексу инновационного развития. Данный индекс оценивает в совокупности все факторы инновационного развития стран и подчеркивает важность продуктивного взаимодействия между субъектами инноваций (компаниями), научными кругами, государственным сектором и обществом.

Глобальный индекс инноваций рассчитывается на основе анализа 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира. Исследование базируется на гипотезе, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения, в соответствии с этим показатели делятся на 2 группы: Innovation Input (имеющиеся условия и ресурсы для реализации инновационной деятельности), Innovation Output (достигнутые результаты). [2]

В целом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

В 2014 году в рейтинг были включены 143 страны, которые в совокупности производят 99,5% мирового ВВП и в которых проживает 95% населения планеты. Лидеры рейтинга представлены в таблице 1.

Лидером данного рейтинга вот уже несколько лет неизменно становится Швейцария.

Передовые в области инноваций страны создали тесно увязанные инновационные системы, в рамках которых инвестиции в человеческий капитал и развитая инновационная инфраструктура стимулируют высокий уровень творческой деятельности. Показатели мировых лидеров свидетельствуют о том, что эти страны неизменно имеют высокие рейтинги по основным критериям индекса, а также занимают сильные позиции в таких областях, как уровень развития бизнеса, инновационная инфраструктура

**Таблица 1 - Рейтинг стран мира по индексу инноваций в 2014 году [3]**

| Рейтинг | Страна                                     | Индекс |
|---------|--------------------------------------------|--------|
| 1       | 2                                          | 3      |
| 1       | Швейцария                                  | 64,8   |
| 2       | Великобритания                             | 62,4   |
| 3       | Швеция                                     | 62,3   |
| 4       | Финляндия                                  | 60,7   |
| 5       | Нидерланды                                 | 60,6   |
| 6       | США                                        | 60,1   |
| 7       | Сингапур                                   | 59,2   |
| 8       | Дания                                      | 57,5   |
| 9       | Люксембург                                 | 56,9   |
| 10      | Специальный административный район Гонконг | 56,8   |
| 11      | Ирландия                                   | 56,7   |
| 12      | Канада                                     | 56,1   |
| 13      | Германия                                   | 56,0   |
| 14      | Норвегия                                   | 55,6   |
| 15      | Израиль                                    | 55,5   |
| 16      | Южная Корея                                | 55,3   |
| 17      | Австралия                                  | 55,0   |
| 18      | Новая Зеландия                             | 54,5   |
| 19      | Исландия                                   | 54,1   |
| 20      | Австрия                                    | 53,4   |
| ...     | ...                                        | ...    |
| 49      | Российская Федерация                       | 39,1   |

и результаты инновационной деятельности. Также, по мнению большинства экспертов, страны с наилучшими показателями уровня развития инноваций демонстрируют удивительную стабильность. Если провести анализ рейтинга 25 ведущих стран по уровню развития инноваций, то можно увидеть, что отдельные государства меняют свои места в рамках

соответствующих групп, но при этом ни одно из них не покидает своей группы. Данная ситуация объясняется многими учеными тем, что успешная инновационная деятельность ведет к появлению замкнутой системы: по достижении определенного критического уровня инновации порождают инновации, таланты привлекают таланты, инвестиции привлекают инвестиции и т.д. [4]

Как видно из таблицы, Россия в данном рейтинге занимает 49 место. Следует отметить, что в 2013 году наша страна находилась на 13 позиций ниже. Как отмечено в рейтинге, к сильным сторонам России отнесены следующие позиции:

- качество человеческого капитала - 30 место в мире;
- развитием знаний и технологий - 34 место в мире;
- развитие бизнеса - 43 место.

Показатели развития инфраструктуры остаются на среднем уровне - 51 место.

Мешают развитию инноваций в России:

- низкие показатели результатов творческой деятельности - 72 место;
- несовершенство институтов - 88 место в мире
- слабое развития внутреннего рынка - 111 место в мире. [3]

Среди стран БРИКС Россия занимает второе место после Китая. Среди стран бывшего Советского Союза, участвующих в исследовании, Россия занимает пятое место после Эстонии - 24 место в общем рейтинге, Латвии - 34 место, Литвы - 39 место и Молдовы - 43 место в общем рейтинге. Важно отметить, что несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, инновационная деятельность в мире продолжает успешно развиваться. В большинстве стран инвестиции в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы продолжают расти. Составители рейтинга, называют «новыми новаторами» группу из 12 динамично развивающихся стран с формирующейся экономикой, которые опережают по показателям другие соответствующие им по уровню доходов страны, авторы исследования называют: Молдова, Китай, Вьетнам, Монголия, Индия, Армения, Иордания, Сенегал, Таиланд, Малайзия, Украина и Грузия.

Среди стран с низким уровнем дохода опережающие показатели имеют Кения, Мозамбик, Уганда, Малави, Руанда, Гамбия и Буркина-Фасо. Данные страны демонстрируют растущие уровни результатов инновационной деятельности благодаря:

- наличию квалифицированной рабочей силы;
- совершенствованию нормативной основы инновационной деятельности;
- более эффективной инновационной инфраструктуре;
- наличию развитого делового сообщества;
- более глубокой интеграции с глобальными кредитно-инвестиционными и товарными рынками. [2]

Проведенный анализ демонстрирует важность развития



инновационной деятельности стран для успешного функционирования на международной арене.

**Использованные источники:**

1. Быков А.А. Инновационное развитие звеньев экономики: монография. - Минск: Мисанта, 2013.
2. Миронова Н.Б. Инновационное развитие России: анализ основных индикаторов // Современные научные исследования и инновации. - №5, 2013.
3. Рейтинг стран по индексу инноваций в 2014 году // Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841>
4. Бакланов А.О. Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития.- СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014.

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.*

*преподаватель*

*кафедра теории и технологий в менеджменте*

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»*

*Чартия И.Б.*

*студент 4 курс*

*факультет управления*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

**АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ БЕССИСТЕМНОГО РЕШЕНИЯ  
ПРОБЛЕМЫ ОТСТАВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ  
РОССИИ**

**Аннотация.** В данной статье рассмотрены основные мероприятия, проводимые страной за последние 10 лет по решению проблемы ее отставания в инновационном развитии, а также выделены основные проблемы в данной области, требующего комплексного подхода к их решению.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, инновационная экономика, инновационная инфраструктура, инновационная активность, инновационные проекты.

Россия стоит перед серьезными глобальными экономическими вызовами, и от того, как именно она ответит на них, зависит, останется ли она в числе ведущих мировых держав и какую геополитическую роль будет играть в XXI веке.

Сама суть экономического соперничества между различными государствами на мировой арене в последние десятилетия значительно изменилась. Опыт других стран демонстрирует какой серьезный импульс способен придать национальной экономике инновационный рычаг.

Создание инновационной экономики требует сложных настроек и долгосрочного планирования.

Следует отметить, что за последние 10 лет, в нашей стране

предпринимались попытки точечного решения проблемы отставания в инновационном развитии. Рассмотрим их подробнее.

1. В стране значительно увеличено финансирование науки за счет средств государства, данная ситуация затронула не только фундаментальную науку, но также и прикладные разработки, путем реализации различных федеральных целевых программ и через государственные фонды финансирования науки. Создана современная система институтов развития в сфере инноваций, венчурные фонды с государственным участием (через ОАО «Российская венчурная компания»), Государственную корпорацию «Роснано», поддерживающую проекты в сфере нанотехнологий, Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк). [1]

2. Проведена большая работа по стимулированию инновационного развития и исследовательской деятельности в высшем образовании. Реализована финансовая поддержка инновационных программ 57 вузов (в 2005-2008 гг. на эти цели было выделено 30 млрд. рублей), 29 университетам на конкурсной основе был присвоен статус национальных исследовательских университетов, и выделены средства на реализацию программ развития, включая создание инновационной инфраструктуры, развитие исследовательской деятельности (в 2009-2010 годах на все программы развития было выделено 8,42 млрд. рублей). [2]

Принят ряд мер по поддержке кооперации вузов с представителями бизнес-среды, по привлечению к исследовательской работе в российских вузах ученых с мировым именем, дальнейшему развитию вузовской инновационной инфраструктуры (на реализацию этих мер в период с 2010 по 2012 годы из федерального бюджета было выделено 90 млрд. рублей).

3. Начата работа по формированию национальных исследовательских центров (первый центр создан на базе Курчатовского института). Сформирована инфраструктура поддержки инновационной деятельности – технико-внедренческие особые экономические зоны, предусматривающие значительные льготы инновационным компаниям, бизнес-инкубаторы при вузах, технопарки, центры коллективного пользования уникальным оборудованием, центры трансфера технологий и др. Проводится государственная поддержка работ по созданию и развитию инновационных кластеров. [3]

4. В Сколково создана новая российская «территория инноваций», где принят особый правовой режим, минимизирующий налоговое бремя и административные барьеры для компаний-резидентов.

Создается система софинансирования государством инновационных проектов частных компаний – через управляющую организацию проекта Сколково, а также, в перспективе, через Российский фонд технологического развития после его реорганизации. В отношении компаний с государственным участием формируется система поддержки разработки и реализации ими программ инновационного развития. [2]

Проведена значительная работа по совершенствованию правового

режима инновационной деятельности – уже введены и продолжают вводиться необходимые налоговые льготы. Принят закон, разрешающий бюджетным учреждениям образования и науки создавать малые инновационные предприятия, за первый год его применения уже создано около 600 малых инновационных предприятий при вузах и научных организациях. Совершенствуется таможенное регулирование экспорта инновационной продукции. [1]

5. Вопросы стимулирования инноваций вынесены на самый высокий политический уровень. Создана Комиссия при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию, в рамках которой определены государственные научно-технологические приоритеты, начато финансирование конкретных проектов в рамках этих приоритетов. Повышен статус Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям. Тема модернизации и инноваций находится в постоянном фокусе политического руководства страны. [2]

Важно отметить, что предпринятые меры не позволили решать ряд важных проблем препятствующих эффективному инновационному развитию России, таких как:

- низкая инновационная активность и эффективность работы отечественных компаний, включая государственные;
- отсутствие конкурентной среды, стимулирующей использование инноваций;
- слабое взаимодействие науки и бизнес сферы;
- низкий уровень коммерциализации научных разработок;
- неэффективное расходование государственных средств выделяемых на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- старение научных кадров. [3]

Ключевой проблемой является в целом низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективная структура – избыточный перекос в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок.

Ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Уровень инновационной активности предприятий значительно уступает показателям стран-лидеров в этой сфере.

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что несмотря на предпринятые Правительством Российской Федерации усилия, в российской экономике не сформировалась окончательно тенденция инновационного поведения бизнеса.

Созданная за последние годы весьма развитая инновационная инфраструктура не задействована в полной мере компаниями реального сектора.

Критическими проблемами инновационного развития сегодня являются создание мотивов инновационного поведения всех субъектов

экономики и углублении их кооперации с сектором исследований и разработок, с опорой на созданную и развивающуюся инновационную инфраструктуру.

#### **Использованные источники:**

1. Каменева Н.А. Основные направления развития инноваций в России // Проблемы современной экономики. - 2014, № 3.
2. Валентей С.Д. Отечественный рынок инноваций и перспективы формирования экономики инноваций в России // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: материалы 3-й международной научно-практической конференции. М.: ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2013.
3. Харин А.А., В.П. Майборода. Инновационная экономика в России. Реалии и перспективы // Образовательный портал ФЭиФ СЗАГС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nit.miem.edu.ru/2003/harinmyboroda.htm>

*Айдаркина Е.Е., к.э.н.  
преподаватель  
кафедра теории и технологий в менеджменте  
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»  
Юсупова Д.Х.  
студент 4 курс  
факультет управления  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ**

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные предпосылки инновационного развития нашей страны, показаны основные причины необходимости перехода России к инновационному типу экономики.

**Ключевые слова:** инновации, инновационное развитие, инновационный сектор, развитие, экономика, темпы роста.

В современной науке и системе государственного управления, исследование теоретических и практических вопросов, посвященных проблеме инновационного развития экономики, занимает лидирующие позиции. Повышение роли инноваций в ускорении роста ВВП и благосостояния населения в отдельных стран во многом повлияло на направление и результаты исследований по данной проблеме.

Развитие инновационной экономики для России крайне актуально, это объясняется тем, что Россия в развитии собственной экономики отстает от ведущих стран. Так, в экономиках развитых стран доминируют нанотехнологии, биотехнологии, информация и другие, в то время как отечественная экономика находится все еще на индустриальной стадии. Если положение сохранится, то разрыв в экономическом развитии будет неизбежно нарастать и России окажется далеко от лидирующих позиций в

мировой структуре распределения труда. [1]

В настоящее время в развитых странах мира 75-90% прироста ВВП достигается за счет роста инновационного сектора. По оценкам экспертов, упущенная выгода России от инновационного отставания составляет, в среднем, 1214 млрд. долл. в год. Доля топлива и сырья в мировом экспорте сокращается. По прогнозам данный показатель снизится минимум до 10% к 2020 году. Потому развития нашей страны с упором на сырьевую составляющую, приведет не только к утрате своей значимости в мировой экономике, но и к тому, что России придется очень жестко конкурировать с другими добывающими странами, с более благоприятными условиям добычи полезных ископаемых. [2]

В концепции долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года обозначена основная цель страны - обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня.

По мнению большинства отечественных и зарубежных ученых, единственным возможным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития.

Следует отметить, что мировой экономический кризис 2008-2009 годов замедлил и усложнил реализацию поставленных целей, сократил расходов на инновации всех субъектов данного процесса и обострил слабые стороны российской инновационной системы. [1]

Предпосылками для инновационного развития Российской Федерации является ряд причин.

1. Ускорение технологического развития мировой экономики. Реальными конкурентами России становятся не только страны-лидеры в сфере инноваций, но и многие развивающиеся страны, страны СНГ. При этом переход стран-лидеров на технологический экономический уклад, а также инновации в альтернативной энергетике и ресурсосбережении, увеличивают неопределенность перспектив положения нашей страны в мире, основу специализации которой на мировых рынках составляет экспорт традиционных энергоносителей. Развитие вышеуказанных отраслей может привести к падению спроса и цен на ключевые товары российского сырьевого экспорта, сокращение поступления в экономику финансовых ресурсов, необходимых для модернизации, снижение значимости России в глобальной политике. [2]

В настоящее время, большинство развитых и развивающихся стран считают инновационный рост ключевым инструментом повышения своей конкурентоспособности. В связи с этим, основная доля инвестиций США, Японии, Китая, Бразилии и других стран были направлены на развитие медицины, альтернативной и возобновляемой энергетики, биотехнологий, атомной отрасли, информационных технологий. [3]



2. Усиление в мировом масштабе конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем, такие как инвестиции, привлекающие в проекты новые технологии, знания, компетенции; высококвалифицированная рабочая сила, а также большей мобильности данных факторов. В данных условиях и при невысокой эффективности отечественной инновационной системы в России это приводит к оттоку основного конкурентоспособного потенциала, а именно кадров, капитала, технологий. [4]

3. Изменение климата, продовольственная безопасность в глобальном масштабе, старение населения и вызовы здравоохранения. Данная ситуация приводит к необходимости опережающего развития отдельных специфичных направлений научных исследований и технологических разработок, по многим из которых в России нет существенных заделов. Для того, чтобы изменить ситуацию, России необходимо радикально более глубоко интегрироваться в мировую инновационную систему. [1]

Неспособность России решать указанные выше проблемы означает сужение «окна возможностей» для перехода к инновационной экономике, утрату сохраняющегося научного потенциала, ослабление геополитических позиций, переход России в категорию стран с инновационной системой имитационного типа, не способных к производству нового знания и достижению глобального лидерства по ключевым технологическим направлениям, долговременное закрепление сырьевого характера российской экономики, низкие темпы экономического развития. Это означает невозможность достижения целей и задач долгосрочного развития, стоящих перед страной.

#### **Использованные источники:**

1. Каменева Н.А. Основные направления развития инноваций в России // Проблемы современной экономики. - 2014, № 3.
2. Валентей С.Д. Отечественный рынок инноваций и перспективы формирования экономики инноваций в России // Современная экономика: концепции и модели инновационного развития: материалы 3-й международной научно-практической конференции. М.: ГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2013.
3. Дрозденко Е.Б. Государство и бизнес в инновационной экономике: зарубежный опыт партнерства// Научно-практический журнал «Биржа интеллектуальной собственности». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.3ip.ru](http://www.3ip.ru)
4. Бакланов А.О. Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития.- СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014.

## **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА**

Говоря сегодня о рыночных отношениях, нельзя не коснуться вопроса российского рынка труда. Реформирование экономики России поставило проблему становление рынка труда как одну из подсистем всего рыночного механизма. Специфический рынок труда является составной частью структуры рыночных отношений и функционирует наряду с рынками других факторов производства, товаров, услуг. Рынок труда можно определить как систему отношений, связанных с предложением и наймом ресурсов труда. Рынок труда – это сфера, где формируется спрос и предложение рабочей силы (трудовых услуг). На рынке труда происходит встреча продавца и покупателя, как и при любой сделки купли-продажи. Продавцы – это работники, которые предлагают рабочую силу, то есть способность к труду. А покупателями являются отдельные предприниматели или трудовые коллективы, которые сами решают, сколько и какие работники им требуются [4].

Одним из важнейших компонентов рынка труда является спрос на труд, который определяется числом и структурой рабочих мест, объемом жизненных средств, используемых для привлечения рабочей силы. Жесткий ограниченный спрос на труд придает свободе работников особую индивидуальную ответственность за их профессионально-квалификационный уровень и мобильность в быстро меняющихся экономических условиях. Решающими факторами получения интересного и выгодного рабочего места становятся инициатива, способности, настойчивость.

Предложение труда отражает численность и состав способных к труду, заинтересованных и нуждающихся в получении работы людей (по полу, возрасту, образованию и другим характеристикам). С помощью определения численности трудоспособного населения, его здоровья, активности, уровня образования, мобильности, возможной величины заработной платы, а также национальные традиции определяется предложение труда. В результате взаимодействия механизмов спроса и предложения формируются цены на труд, и на этой основе определяется уровень занятости в экономике. Занятость – деятельность людей, которая связана с удовлетворением их личных потребностей и, как правило, приносящая им трудовой доход.

Одной из важных социально-экономических проблем нашего времени являются проблема рынка труда, занятости и безработицы. Особенно остро эти проблемы проявляются в условиях переходной экономики. По официальным данным, в недалеком прошлом считалось, что у нас в стране осуществлено всеобщее право на труд и многие годы проблемы занятости и безработицы, как в правовом, так и в экономическом плане не

рассматривались. Увеличение безработицы является следствием перехода к рынку, что также привело к росту политической и социальной напряженности в нашей стране.

На современный рынок труда ощутимое воздействие оказывает государство. Государство влияет на рынок труда с помощью специальных мероприятий, которые призваны регулировать ситуацию на этом рынке. Многочисленные меры, которые проводит государство, не имеют своей изначальной целью воздействовать на рынок рабочей силы. Регулируя условия труда и режимы рабочего дня, государство может использовать законодательные меры. Например, государством устанавливается минимальная ставка заработной платы, определяется максимальная продолжительность рабочей недели, разрабатываются нормы техники безопасности и так далее.

Очагами незанятости в России становятся Кировская, Свердловская области, такие города как Челябинск, Пермь, Хабаровск, Иркутск, Омск. Безработица относительно выше среди молодежи и женщин. Фактором, сопутствующем безработице, является такой процесс, как миграция рабочей силы. В весенне-летний период в России работают около 500 тысяч иностранцев. Они в основном заняты в строительной индустрии и сфере услуг.

Государственные социальные программы оказывают большое влияние на рынок труда, например, помощь малоимущим слоям населения, пособия по безработице, различные социальные выплаты, пенсионное обеспечение и пр. В зонах повышенного рыночного риска эти программы способствуют стабилизации социально-экономического положения наемных работников. Государство финансирует рынок труда через министерство труда по трём самостоятельным направлениям - трудоустройство ищущих работу, обучение пользующимся спросом специальностям; профессиональная реабилитация и обеспечение работой лиц, требующих особого социального внимания (люди с ограниченной трудоспособностью, инвалиды, иммигранты, молодежь без полного школьного образования и специальности и т. д.).

Направления, по которым государство решает проблему безработицы, воздействуя на рыночный механизм: регулирование денежной массы и учетной ставки процента; стимулирование развития предпринимательской деятельности; предоставление субсидий и налоговых льгот для вновь созданных малых предприятий [1].

Интересы работников на рынке труда представляют профсоюзы. Профсоюзы (профессиональные союзы) - добровольное объединение людей, которые связаны общими интересами по роду деятельности на производстве, в сфере обслуживания, культуре и т.д. Увеличения спроса на труд и повышения заработной платы, создание хороших условий для труда – это основные цели, которые преследуют профсоюзы. Профсоюзы направляют свою деятельность в направлении обеспечения достойного качества и уровня

жизни.

Выступая от имени своих членов при разрешении трудовых конфликтов, профсоюзы выполняют функцию коллективного спроса. Это значит, что, если группа работников не удовлетворена условиями труда, у нее есть две возможности выразить свои несогласия: добровольное увольнение и заключение устных контрактов. Механизм добровольного увольнения предполагает уход с настоящего места работы в поисках лучшего, а также несогласие с «плохими» условиями труда. Механизм устных контрактов предусматривает переговоры рабочих с работодателем по поводу улучшения условий труда и разрешения трудовых споров [2].

Один рабочий вряд ли станет предъявлять претензии к администрации, так как может быть уволен. Но профсоюзы наделяют рабочих коллективным голосом при обсуждении проблем и претензий к администрации и настаивают на их удовлетворительном решении. Таким образом, профсоюзы способствуют уменьшению текучести рабочей силы двумя путями. Во-первых, они используют механизм устных контрактов. Производственные конфликты эффективно регулируются ими. Во-вторых, профсоюзы предоставляют своим членам преимущество в заработной плате, что также удерживает их от перехода на другую работу. В свою очередь сокращение текучести рабочей силы ведет к повышению эффективности производства, растет производительность труда [3]. Уменьшаются расходы фирмы на найм новых работников. Работодатели более охотно вкладывают деньги в обучение своих работников в результате сокращения текучести. Профсоюзы также добиваются законодательным путем сокращения или запрета сверхурочных работ, понижения пенсионного возраста; ограничения миграции рабочей силы, лицензирования профессий и т. д.

Рассмотрев вопрос о влиянии разных факторов на эффективность функционирования рынка труда, можно сделать следующий вывод:

1. При активном регулировании рынка труда, государство законодательно лишает заработную плату рыночной гибкости. Оно устанавливает минимальный уровень заработной платы, осуществляет индексацию доходов, выплачивает субсидии и трансферты, оказывая непосредственное влияние на спрос и предложение на рынке труда.

2. Задача профсоюзов не ограничивается защитой интересов работников и воздействием на трудовые отношения. Профсоюзы помогают своевременно корректировать проводимую государством социально-экономическую политику, отражая общественные настроения. Профсоюзы лишь косвенно могут влиять на ситуацию на рынке труда.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук / С.Ю. Андреев. – Краснодар, 2008. – 26 с.
2. К вопросу о повышении социально-экономических функций унитарных предприятий Краснодарского края / М.П. Дулин, С.Ю. Андреев, С.А. Мамий

и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №08(092). – С. 1178 – 1198.

3. Рысьмятов А.З. Определение экономически эффективного размера производства кролиководческих ферм в социально значимых формах хозяйствования / А.З. Рысьмятов, С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №08(042). – С. 161 – 168.

4. Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. - Изд. 16-е., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 602 с.

*Алексеев В. А.  
студент ЭБ 1534*

*Ларина Н. В.  
магистр*

**ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар**

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

Способность государства поддерживать уровень инфляции на приемлемом уровне свидетельствует об эффективности экономической политики, в том числе денежно-кредитной, об устойчивости и динамизме всей экономической системы [2].

Современная инфляция имеет ряд отличительных особенностей: если раньше инфляция носила локальный характер, то сейчас – повсеместный, всеохватывающий; если раньше она охватывала больший или меньший период, т.е. имела периодический характер, то сейчас – хронический. Современная инфляция испытывает воздействие многих факторов, как денежных, так и неденежных [4].

На сегодняшний день уровень инфляции является одним из важнейших показателей развития экономики. Благодаря темпам роста инфляции можно оценивать эффективность экономической политики государства в целом, а также судить об устойчивости экономической системы страны [3].

Регулирование инфляции необходимо для относительной стабилизации цен, сглаживания их неравномерного роста по товарным группам, выравнивания норм прибыли и уровней оплаты труда по отраслям, снижения имущественного неравенства, сдерживания нерационального перераспределения капиталов и квалифицированных кадров между секторами хозяйства [5].



Инфляция отрицательно влияет на все стороны жизни общества. Она обесценивает результаты труда, обесценивает сбережения физических и юридических лиц, препятствует долгосрочным инвестициям и экономическому росту. Высокая инфляция разрушает денежную систему, что усиливает отток финансовых ресурсов в торгово-посреднические операции и ускоряет «бегство» капитала, приводит к вытеснению во внутреннем обращении национальной валюты иностранной, подрывает возможности финансирования государственного бюджета [1]. Инфляция подрывает социальную и политическую стабильность общества, способствуя развитию авторитарных, диктаторских тенденций [11].

Экономическое положение России в 2015 г. можно охарактеризовать как кризис, вызванный внешними шоками: падением цен на нефть и санкциями, резко ухудшившими доступ к мировым рынкам капитала.

В настоящее время рост цен для России является проблемой государственного значения. В 2014 г. уровень потребительской инфляции составил 116,5% к предыдущему году. Особую тревогу вызывает повышение потребительских цен на наиболее дешевые продукты. Значительно в 2015 г. цены выросли на хлеб, макаронные изделия, крупы, молочные продукты, масло, т. е. на наиболее востребованные продукты питания, доступные для населения со средними и низкими доходами [6].



Рисунок 1 – Уровень инфляции в России за 2014-2015 гг, %

Причины такого резкого повышения инфляции очевидны и в большей степени носят политический характер в связи со сложившейся напряженной международной обстановкой:

- снижение курса национальной валюты;
- рост инфляционных ожиданий из-за ослабления рубля;
- кризис на Украине;
- введение продуктового эмбарго для ЕС, США и Канады;
- ряд санкций России со стороны ЕС, США и Канады;

- резкий спад цен на нефть.

В результате всех произошедших событий общий уровень инфляции в России в 2014 г. составил 11,36%. Это наибольший уровень инфляции за период с 2008 г., который составлял 13,28%. По прогнозам ЦБ РФ, уровень инфляции в 2015 г. составит около 12-14% притом, что темпы роста инфляции будут снижаться. Но за первые 10 месяцев 2015 г. инфляция составила 12,07%, это уже практически прогнозируемый уровень. Поэтому при нынешней динамике изменения цен прогнозируемый годовой уровень инфляции маловероятен. Индекс потребительских цен повысился с 106,1% до 111,4% на 5,3% [8]. Инфляция в России не однородна. Неоднородность выявляется не только по группам товаров и услуг, а даже по отдельным товарам и услугам. В России по некоторым товарам наблюдается гиперинфляция, по другим стабильность, а по иным и дефляция.

В результате данного исследования можно выявить экономические последствия инфляции в 2014 г.:

1) К концу 2014 г. рост цен на продовольственные товары повысился на 20-25%, а в начале 2015 г. – еще на 15%.

2) Доходы населения к концу 2014 г. снизились на 1%, а в 2015 г. планируется снижение еще на 2,8%.

3) Уровень ВВП: по данным с Росстата в 2014 г. ВВП России вырос на 0,6%

4) В результате инфляции и внешнеэкономической обстановки наблюдался слабый инвестиционный спрос и происходило снижение потребительской активности [6].

Из-за сохранения санкций, усиления геополитической обстановки в мире, снизившихся цен на нефть бороться с инфляцией будет сложно, и по прогнозам аналитиков эти проблемы не будут решены в ближайшие месяцы. Поэтому население должно быть готово к этим сложностям, а государство должно продолжать политику стабилизации экономики, не допускать дестабилизации курса рубля, продолжать проводить работу по импортозамещению, искать новые рынки сбыта и поддерживать внешнеторговые связи.

В этих целях необходимо продвижение по следующим ключевым направлениям:

- формирование механизмов стимулирования внутреннего спроса и повышения его роли в обеспечении динамичного развития российской экономики;

- проведение глубоких институциональных реформ в экономической и политической областях;

- последовательная диверсификация экономики;

- модернизация образования, которая может получить дополнительный импульс, реагируя на вызовы кризиса

Темпы восстановления экономики в 2016-2018 гг. будут определяться эффективностью адаптации к новым внешним условиям, результативностью

проводимых структурных преобразований и реализуемого Правительством плана мер по стабилизации экономического положения.

Основные пути совершенствования антиинфляционной политики в Российской Федерации следующие:

- снижение ставок таможенных пошлин;
- изменения в налоговой политике;
- регулирование тарифов естественных монополий;
- ужесточение контроля над ценами;
- дотирование и возмещение расходов на ГСМ сельхозпроизводителей;
- создание финансового фонда для регулирования ценовой ситуации на продовольственном рынке;
- перераспределение большей части продовольственной продукции на внутренний рынок.

Одна из основных задач на 2015 г. – это снизить темпы роста инфляции, чтобы предотвратить рост цен, стабилизировать экономику и не допустить кризисной ситуации. Для этого государство должно продолжать антиинфляционную политику: помимо изменения ключевой ставки процента Правительство Российской Федерации в начале этого года приняло решение снизить государственные расходы.

Инфляцию в России способен остановить глобальный экономический кризис, который приведет к падению цен на сырье и продовольствие. По оценкам аналитиков, в этой ситуации возможности российского правительства, которое действует весьма противоречиво и само подстегивает рост цен, крайне ограничены.

В России методы противодействия на инфляцию применяются в основном монетарного характера, это изменение базовых ставок ЦБ, регулирование денежного предложения. Постепенно развивается усиление административно – налогового воздействия на инфляцию, в частности, с помощью перемещения налоговой нагрузки с производства на потребление и сдерживание роста тарифов и розничных цен.

Комплексные антиинфляционные меры среднесрочной перспективы предусматривают проведение консервативной денежно-кредитной политики, регулирующей денежные предложения в соответствии с реальным денежным спросом хозяйственного оборота в зависимости от величины ВВП.

Если говорить о немонетарных факторах инфляции, то к ним прежде всего относится рост цен, возникающий независимо от денежных факторов. К немонетарным факторам роста цен в России можно отнести: изменение курса рубля к доллару и евро; рост издержек производства и тарифов на услуги естественных монополий; повышение бюджетной заработной платы и пенсий; бегство от обесценивающихся денег к товарам; рост мировых цен на топливо; отсутствие в России рыночной конкуренции, влияющей на снижение цены.

В этой связи России необходима разработка ценовой политики,

основанной на ряде принципов, обеспечивающих снижение немонетарного ценового компонента инфляции. Эти принципы должны включать в себя демонополизацию экономики, контроль за установленными лимитами роста тарифов на услуги естественных монополий, стимулирование рыночной конкуренции, а также эффективное регулирование таможенных пошлин на ввозимые и вывозимые товары.

Таким образом, в долгосрочной перспективе России необходимо создавать функциональную экономическую систему, регулирующую уровень инфляции, и функциональную систему, стимулирующую экономический рост. Наличие таких систем позволит в режиме саморегуляции решать задачи устойчивого и динамичного развития российской экономики.

#### **Использованные источники:**

- 1 Андреев С.Ю. К вопросу о повышении инвестиционной привлекательности отечественной экономики на разных уровнях государственного управления / С.Ю. Андреев, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). – С. 866 – 879
- 2 Андреев С.Ю. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой/ С.Ю. Андреев, К.Г. Самойленко // Инновационное развитие современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (7 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 214 с. – С. 87-89
- 3 Андреев С.Ю. К вопросу о повышении эффективности государственного управления экономикой на региональном и федеральном уровнях / С.Ю. Андреев, Е.А. Мищенко, В.А. Самсонов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №02(106). С. 1121 – 1132. – IDA [article ID]: 1061502074. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/02/pdf/74.pdf>
- 4 Андрианов В. Д. Инфляция: причины возникновения и методы регулирования. - М.: Экономика, 2010.
- 5 Инфляция и антиинфляционная политика в России / по ред. Л.Н. Красавиной – М.: Финансы и статистика, 2015.
- 6 Ишханов А.В. Инфляционные процессы в новой России / А.В. Ишханов, Е. Ф. Линкевич // Финансы и кредит. - 2015. - №9. - С. 42-49.
- 7 Линкевич Е.Ф. Потребительская и производственная инфляция в современной России / Е.Ф. Линкевич // Финансы и кредит. - 2014. - №15. - С. 68-73.
- 8 Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)
- 9 Рысьмятов А.З. Реструктуризация и модернизация производства как

комплексная экономическая категория / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков, А.А. Мкртычян // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. - № 107. - С. 614-631.

10. Рысьмятов А.З. Выбор приоритетов и направлений селективной поддержки программ инноваций / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2013. - № 88. - С. 483-502.

11 Ткаленко А.А. Государственное субсидирование малого бизнеса в условиях экономического кризиса 2014 – 2015 годов в России / А.А. Ткаленко, С.Ю. Андреев // Глобализация науки: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (3 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 220 с. – С. 66-71

*Алоев Х. Р.  
студент 3 курса  
Институт экономики  
профиль «Финансовый менеджмент»  
Кабардино-Балкарский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Нальчик*

## **КРИЗИС РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ**

Статья посвящена современному экономическому кризису российской экономики, рассматриваются причины и последствия этого самого кризиса. Немаловажным является так же вопрос о том, какие возможности предоставляет этот кризис нашей экономике.

Ключевые слова: российская экономика, кризис, санкции, нефть, ОПЕК, девальвация рубля.

The article is devoted to the current economic crisis, the Russian economy are considered the causes and consequences of this crisis. Important is also the question of what opportunities does the crisis our economy.

Key words : the Russian economy, crisis, sanctions, oil, OPEC, the devaluation of the ruble.

Российская экономика в своей новейшей истории пережила не один кризис: это кризис 90-х годов, когда либерализация экономики без учета ее исторических особенностей привела к десятилетнему периоду спада; отдельно следует отметить финансовый кризис 1998 года, вследствие чего девальвация рубля достигла небывалых размеров; кризис 2008 года, который прежде всего, был связан с цикличностью экономики и внешнеэкономическими факторами. Нынешний кризис по своей специфики



не похож ни на один предыдущий, поскольку он является искусственным. Для того, чтобы убедиться в этом рассмотрим причины экономического кризиса в России:

1. Экономические санкции, введенные против нашей страны.

Экономические санкции ввели после известных событий на Украине и нанесли наибольший урон по нефтегазовому сектору. Напомним, что доля нефтегазовых доходов в бюджете России составляет около 50%.<sup>26</sup> Наивно полагать, что истинная причина санкций это Украина, которая лишь стало предлогом. Каждая из стран введших санкции против России преследовали свои интересы, для США это геополитика, Канада, как одна из крупнейших разработчиков сланцевых месторождений нефти, «выбивала» конкурента с рынка. Почти такую же цель преследовала и Австралия, которая обладает значительными запасами угля. Крупным потребителем австралийского угля является Япония с которым РФ вела, на тот момент, переговоры по строительству газопровода на остров. Австралия всяческими способами пыталось помешать этому. Непонятны лишь мотивы ЕС, но искусственность первой причины экономического кризиса России очевидна.

2. Мировые цены на нефть.

Около 50% доходов бюджета РФ это средства, полученные от реализации нефтегазовых продуктов на внешнем рынке. Так же, 80% всего экспорта России составляют нефтегазовое сырье.

Причина падение цен на нефть, после трех лет стабильного роста прежде всего связана со стремлением некоторых членов ОПЕК, а именно Саудовской Аравии, не допустить сланцевую революцию в нефтяной промышленности.

Ценовые войны на рынке черного золота продолжаются до сих пор. Если Саудитам не удалось похоронить идеи о сланцевой революции, то уж точно отбросили ее намного лет, что позволяет надеется на рост цен на нефть в среднесрочной перспективе.

Вторая причина экономического кризиса в РФ, как и первая, носит явно искусственный характер.

Президент США Барак Обама на одном из своих выступлений заявил, что он похоронил Российскую экономику. Глупо отрицать, что санкции и падение цен на нефть не оказали никого воздействия на экономику страны, но их последствия не так плачевный, как заявил президент США.

За 2014 год ВВП упал на 0,2%, а инфляция составила 11,6%.<sup>27</sup> Дефицит государственного бюджета составил 0,5%. Аналогичные показатели за первое полугодие 2015: объем ВВП России за II квартал 2015г. составил в текущих ценах 17491,4 млрд. рублей. Индекс физического объема ВВП относительно II квартала 2014г. составил 95,4%, относительно I квартала 2015г. - 104,7%. Индекс-дефлятор ВВП за II квартал 2015г. по

<sup>26</sup> <http://www.gks.ru>

<sup>27</sup> <http://www.cbr.ru>

отношению к ценам II квартала 2014г. составил 106,0%.<sup>28</sup> Дефицит государственного бюджета за второе полугодие составило 2,8% от ВВП страны.<sup>29</sup>

Отдельно следует отметить курс рубля, волатильность которого за период кризиса выросла в разы. На 01.11.2015 г. курс рубля к бивалютной корзине составляет 67,2450 рублей и все может поменяться в любой момент вслед за котировками нефти.<sup>30</sup> Из-за сильной корреляции между курсом рубля и ценами на нефть за нашей национальной валютой закрепилось название «бумажная нефть».

Не разумно ждать, когда цены на нефть вновь пойдут вверх. Нужно сейчас делать все, для того, чтобы слезть с нефтегазовой иглы и развивать другие отрасли экономики. Нынешний кризис, не смотря на его негативные последствия для экономики страны, предоставил большие возможности для ее экономического роста:

1. Ответные санкции введенные против ЕС.

Ответные санкции РФ освободили прилавки магазинов от импортных товаров, тем самым позволили местным производителям занять их. Конечно, невозможно сразу заполнить вакуум, образовавшийся, после контрсанкций и это привело к дисбалансу спроса и предложения и как следствия росту цен на продовольственные товары. Не смотря на то, что это вызывает негативную реакцию со стороны населения, государство должно минимизировать свое воздействие на этот сектор экономики, и позволить «невидимой руке» расставить все по своим местам.

2. Низкие цены на нефть.

Низкие цены на нефть позволяют сконцентрировать внимание, как государства, так и инвесторов на другие сектора экономики, прежде всего перерабатывающую промышленность.

3. Дешевый рубль.

Несмотря на то, что дешевый рубль считается негативным фактором для экономики это отнюдь не так. Плохо то, что рубль нестабилен и мечется вслед за нефтью, не позволяя предпринимателям делать даже среднесрочные план развития своих предприятия. Дешевый рубль позволяет экспортерам делать сверх прибыль, что одновременно хорошо и для них, и для госбюджета. [3]

Несмотря на всю политизированность и искусственность нынешнего кризиса, необходимо действовать в тех реалиях, которые сложились на сегодняшний день, а именно развивать свою экономику, делать ее конкурентоспособной, а не ждать пока сложится благоприятная внешнеэкономическая среда. Наша страна с ее большими запасами природных ресурсов представляет собой «лакомый кусочек» для других стран и об этом не стесняются открыто говорить некоторые западные

<sup>28</sup> [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/Isswww.exe/Stg/d06/181.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Isswww.exe/Stg/d06/181.htm)

<sup>29</sup> <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/>

<sup>30</sup> <http://www.cbr.ru>

политики. [2] Какая бы сильная армия у нас не была бы, экономика остается слабым местом нашей страны, по которой и бьют все время наши «западные партнеры».

#### **Использованные источники:**

1. АЛБТФАТЕР Э. Кризисы и бедствия: Материалы к конференции «Два капитализма в России», Москва, 17–18 мая 2008 г.: Пер. с нем. / Ин-т глобализации и соц. движений, Представительство фонда Розы Люксембург в Рос. Федерации. — М.: Шк. трудовой демократии, 2008. — 8 с.
2. Багова О.И., Пшукова Ф.Ф. Природоохранный подход в развитии экономики России // Экономика и социум. 2014. № 4-1 (13). С. 564-567.
3. Халишхова Л.З., Жемухова Д.Х. Трансграничное движение российского капитала и его влияние на экономическое развитие страны // Актуальные вопросы современной экономики. 2014. № 1. С. 39-44
4. <http://www.cbr.ru>
5. <http://www.gks.ru>
6. <http://www.minfin.ru>

*Андреев С. Ю., к.э.н.  
доцент*

*Адамян Н.Э.  
студент МЭ 1402*

*ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

#### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЗЕРНА**

Россия славится не только своей историей, значимостью на мировой арене, но и имеющимися в ее распоряжении ресурсами, а также возможностями развития одной из важнейших отраслей для жизнедеятельности человечества – сельского хозяйства.

В период с 2010 г. по 2014 г. реализации зерновых культур сложно приписать стабильный, поступательный характер. В силу природно-климатических факторов, международной конкурентной среды, а также правительственного регулирования производство зерновых культур претерпевало различные изменения. По итогам 2010 года был собран низкий урожай, что вызвало дефицит зерна в России. По этой причине Правительство страны ограничило вывоз пшеницы, ячменя и других видов зерна за рубеж введением эмбарго на эту продукцию [4].

Благодаря высокой урожайности в исследуемых 2011-2012 гг. экспорт зерновых культур достиг рекордного объема – 27,2 млн. тонн, почти в 7 раз превысив аналогичный период предыдущего года. Затем, когда в начале следующего сельскохозяйственного года случилась засуха, производство сократилось до 70,9 млн. тонн (с учетом зернобобовых культур). С целью поддержки отрасли зерновых культур Правительство стало осуществлять

товарные инвестиции, объем которых в итоге составил приблизительно 3,5 млн. тонн зерна. Благодаря проводимой политике к 2013 г. ситуация стабилизировалась, и к концу отчетного периода объем продаж составил 92,4 млн тонн (с учетом зернобобовых культур), а это на 30,2% превышает уровень соответствующего предыдущего периода [4].

Благоприятный климат позволил экспортировать 29,8 млн. тонн в 2014 г., а это на 56,8% превышает экспорт в 2012 г. Однако, в силу девальвации рубля и, как следствие, роста цен на зерно, увеличение экспорта не принесло желаемых результатов. Если в декабре 2013 г. цена на пшеницу составляла 6745 руб за тонну, то ровно через год это значение увеличилось до 7871 руб за тонну. Для предотвращения роста внутренних цен на зерно Правительство разработало программу, по которой с сентября 2014 г. осуществляются закупочные интервенции.

Сегодня наша страна входит в восьмерку ведущих мировых экспортеров зерновых культур. Увеличив поставки до 25,4 млн тонн по итогам 2013-2014 гг. (с июля 2013г. по июнь 2014 г.), удалось удержаться на шестом месте. Однако, если взять во внимание экспортные показатели таких стран, как США (88,2 млн тонн), стран ЕС (42,1 млн тонн) и даже Украины (32,4 млн тонн), трудно оправдать имеющиеся в стране ресурсы. Россия располагает огромной посевной площадью под зерновые культуры, а именно 55 млн га, не приносящих максимальный доход в силу многих обстоятельств. Рассмотрим некоторые из них.

Так что же сдерживает экспортирование зерновых культур в РФ? По мнению специалистов аналитического агентства ИКАР (Институт конъюнктуры аграрного рынка), помехой экспорту служит недостаточно развитая транспортная логистика, а также инфраструктура отрасли. Например, портовые зерновые терминалы (комплексы, включающие в себя зернохранилища большого объема - более 100 тыс. тонн, станцию разгрузки вагонов, очистительную башню и глубоководный причал для приема судов), число и вместимость которых не позволяет увеличивать вывоз зерновых культур за рубеж. В связи с этим необходимо заняться масштабным строительством современных элеваторов – оснащенных модернизированной техникой зернохранилищ [2]. Не менее важным нам представляется оптимизирование организации зерновых перевозок. Российская система оснащена более чем достаточным объемом зерновозов (около 30 тыс. вагонов), однако сильно ограничена пропускная способность подъездных путей к портам. В конце лета, когда ощущается пик мобильности зерновых культур, образуются длинные железнодорожные пробки [1].

Еще одним фактором, сдерживающим рост экспорта зерна в стране, по нашему мнению, является экспортная пошлина на пшеницу, инициативой Правительства вступившая в силу 1 февраля и продлившаяся по 30 июня 2015 г. из-за кризиса. Она составила 15% от таможенной стоимости плюс 7,5 евро, но не менее 35 евро за тонну. Вследствие данной меры, закупочные цены на пшеницу снизились на 15% к таможенной стоимости, что привело к

большим убыткам сельхозпроизводителей. По данным Министерства сельского хозяйства в период действия экспортной пошлины (февраль-март) вывоз пшеницы за границу уменьшен в 2,1 раза – до 996 тыс тонн. За тот же промежуток времени в 2014 г. РФ продала зарубежным странам 2,1 млн. тонн пшеницы. С 1 июля 2015 г. правительство продолжает такую политику, вводя новую систему пошлин на экспорт пшеницы: 50% минус 5,5 тыс. руб за тонну пшеницы, но не менее 50 руб.

Учитывая все вышесказанное и, безусловно, беря во внимание непосредственную политическую ситуацию в мире, сельскохозяйственную отрасль можно вывести на принципиально новый уровень: у нашей страны есть потенциал войти в тройку лидеров стран-экспортеров зерновых культур и поднять таким образом планку реального ВВП России.

Государственное регулирование рынка зерна, как и всего аграрного рынка в условиях нарастания геополитического противостояния России со странами, входящими в НАТО, может способствовать росту протекционизма, способствовать защите интересов национальных сельскохозяйственных товаропроизводителей [3]. На наш взгляд, данные тенденции, безусловно, должны положительно отразиться на темпах развития отечественного аграрного производства, а в перспективе создать условия для становления России как мощной аграрной державы, способной заменить доходы от продажи нефтепродуктов, на доходы от сбыта сельскохозяйственной продукции.

#### **Использованные источники:**

1 Андреев С.Ю. К вопросу о государственном регулировании конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2010. – №02(056). С. 22 – 32. – Шифр Информрегистра: 0421000012\0026, IDA [article ID]: 0561002003. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/02/pdf/03.pdf>

2 Андреев С.Ю. Строительство мини-элеваторов как направление государственного регулирования конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев, С.А. Дьяков // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2011. – №08(072). С. 261 – 271. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2011/08/pdf/22.pdf>

3 Андреев С.Ю. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой/ С.Ю. Андреев, К.Г. Самойленко // Инновационное развитие современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (7 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 214 с. – С. 85

4 Обзор рынка зерна, пшеницы и муки за 2013-2014 гг. // Агроновости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agro-bursa.ru/>



*Андреев С. Ю., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономической теории КубГАУ  
Рысухина Д.В.  
студент  
экономический факультет*

*ФГБОУ Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

## **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОДИН ИЗ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

В условиях современной рыночной экономики необходима правильная политика для обеспечения целостности страны и реализации крупных национальных проектов. Примером такой политики может служить партнерство между государственным и частным сектором.

Государственно-частное партнерство имеет большое значение для России, ведь с каждым годом эффект от него возрастает и приносит все больше пользы не только экономической, но и социальной сфере[4].

Отметим, что с 1 января 2016 г. вступает в силу Федеральный закон от 13 июля 2015 г. №224-ФЗ «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (за исключением статьи 46, которая вступила в силу 14 июля 2015 г.).

В современном понимании «Государственно частное партнерство» — это институциональное и организационное объединение между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских инновационных работ до обеспечения обществен-ных услуг. Как правило, данное сотрудничество является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации [3].

На сегодняшний день в стране сформированы различные институты и механизмы для реализации государственно-частного партнерства и на их основе создана законодательная база. В дальнейшем мы должны выйти на новый уровень законодательства, обеспечивающий сотрудничество государства и бизнеса в целях развития общества и страны во всех направлениях. Это законодательство должно обеспечивать повышение инновационной деятель-ности юридических и физических лиц, развивать конкурентоспособность фирм и их административную функцию[2].

И системный пакет таких законопроектов будет сформирован по итогам парламентских слушаний, которые прошли в период с 31 марта по 23 июня 2015 г. Они стали составной частью реализации плана широкого обсуждения в российском обществе проекта Концепции социально-

экономического развития страны до 2020 г. В ходе слушаний были выработаны наиболее приоритетные направления долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации:

- обеспечение бесперебойного развития отдельных регионов страны, выделение их конкурентоспособности и поиск возможных инновационных центров;

- реформирование социальной сферы, обеспечение комплексного и непрерывного образования, раскрытие творческого потенциала населения;

- создание высококонкурентной институциональной среды, обеспечение развития бизнеса, снижение барьеров для его развития, стимулирование инновационной деятельности населения;

- содействие повышению производительности наукоемких отраслей экономики и использованием государственно-частного партнерства.

В России создан один из основных инструментов реализации государственно-частного партнерства – Инвестиционный фонд РФ, который отвечает за всю инвестиционную деятельность [1]. На сегодняшний день фонд уже обеспечивает помощь бизнесу в реализации важных для экономики государства проектов. В ведении фонда находится 20 долгосрочных инвестиционных проектов на общую сумму 1,1 трлн руб. Однако опыт показывает, что Инновационный фонд нуждается в расширении его финан-совых возможностей и снятии барьеров для финансирования инвестиционных фондов субъектов РФ. Также главными задачами государства и частного бизнеса в условиях инвестирования должно стать развитие инфраструктуры и промышленности для обеспечения национальной безопасности страны.

С целью дальнейшего развития инновационной системы России на средства Инновационного фонда РФ сформирована Российская венчурная компания. Ее основной целью стала отработка новых механизмов и форм партнерства по реализации передовых проектов и риски, связанные с ними.

С 2006 г. вступил в силу Федеральный закон «О концессионных соглашениях». Концессия по сути своей является одной из форм государственно-частного партнерства, способствующая привлечению в экономику России инвестиционных отчислений, путем эффективного использования современных технологий. Механизмы данного вида партнерства на сегодняшний день нашли широкое применение в жилищно-коммунальной сфере хозяйства, строительстве и реконструкции инфраструктурных объектов.

Важно отметить, что вклады отечественного частного бизнеса в научно-исследовательскую работу недостаточны. В структуре затрат на исследования доля частного предпринимательства занимает лишь 22%, притом, что этот показатель в более развитых стран 65-75%. Данная ситуация требует определенных законодательных актов и решений. Нас уже не удовлетворяет ранее принятая стратегия развития науки и инноваций, согласно которой предполагается поднять уровень финансирования научно-

исследовательских и опытно-конструкторских работ до 2% ВВП. Необходимо увеличить этот показатель в ближайшее время как минимум до 4%.

Нам представляется, что государственная политика в сфере экономики должна быть построена таким образом, чтобы создать условия выгодности инвестиций в инновационную деятельность для частного бизнеса, а не в освоение природных ресурсов. Всем известно, что только подлинное, а не формальное партнерство между государством и частным бизнесом может создать предпосылки общественного прогресса в области развития инновационных технологий, развития конкурентоспособности, как внутри страны, так и на международной арене, увеличения численности среднего класса, который считается основной силой модернизации общества.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. К вопросу о повышении инвестиционной привлекательности отечественной экономики на разных уровнях государственного управления / С.Ю. Андреев, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). – С. 866 – 879
2. Андреев С.Ю. К вопросу о повышении эффективности государственного управления национальной экономикой/ С.Ю. Андреев, К.Г. Самойленко // Инновационное развитие современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (7 февраля 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 214 с. – С. 87-89
3. Андреев С.Ю. Роль государственной поддержки в развитии кролиководства Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2010. – №02(056). – С. 1 – 14.
4. Варнавский В.Г., Клименко А.В., Королев В.А. Государственно-частное партнерство: теория и практика. - М.: Изд. дом гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. - 287 с.

Андреева О.Ю.  
студент-магистрант 1 курса  
направление «Экономика»  
Институт "Экономики и финансов"  
Сыктывкарский государственный  
университет имени Питирима Сорокина  
Россия, г. Сыктывкар

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КОМИ МЕТОДОМ КОРРЕЛЯЦИОННОГО И РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

**Аннотация:** В статье описан процесс прогнозирования уровня жизни населения Республики Коми методом корреляционного и регрессионного анализа с помощью программы «Excel». Рассмотрены модели парной и множественной линейной регрессии. Описан расчет точечного и интервального прогнозов эндогенного показателя. Определены результаты прогнозирования в сравнении с фактическими данными.

**Ключевые слова:** Excel, прогнозирование, регрессионный анализ, корреляционный анализ, точечный прогноз, интервальный прогноз.

Andreeva O.  
first-year undergraduate «Economics»  
Institute of Economics and Finance,  
Sorokin Syktyvkar State University,  
Syktyvkar, Russia

## FORECASTING OF KOMI REPUBLIC'S STANDARDS OF LIVING BY CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS

**Abstract:** This article describes the process of forecasting the Komi Republic's standards of living by correlation and regression analysis by using «Excel». The models of simple and multiple linear regression are considered. The calculation of point and interval forecasts of endogenous indicator is described. The outcome of forecasting is determined in comparison with actual data.

**Keywords:** Excel, forecasting, regression analysis, correlation analysis, point forecast, interval forecast.

Уровень жизни населения является одной из важнейших социальных категорий. Изучение динамики данного показателя, его прогнозирование, очень важно для устойчивого и сбалансированного развития общества, т.к. это способствует:

- 1) Выявлению тенденций в развитии общества;
  - 2) Установлению связей между отдельными социально-экономическими и политическими процессами;
  - 3) Подготовке информационной базы для управленческих решений;
  - 4) Предсказанию последствий принятых решений.
- Для прогнозирования показателей уровня жизни населения

Республики Коми использовался метод корреляционного и регрессионного анализа.

На первом этапе прогнозирования был определен состав экзогенных показателей за 2004-2013 гг., под влиянием которых формируются значения эндогенного показателя «Среднедушевые денежные доходы населения в месяц», руб. (Y) (таб.1). Объем выборки составил 6 показателей:

- Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб. (X1);
- Средний размер назначенных месячных пенсий, руб. (X2);
- Величина прожиточного минимума (в на душу населения), руб. в месяц (X3);
- Численность пенсионеров, тыс. чел. (X4);
- Приватизировано жилых помещений всего, тыс. ед. (X5);
- Жилищный фонд в среднем на одного жителя, м2 (X6).

Таблица 1 – Эндогенный и экзогенные показателя для прогнозирования

| Год  | Y     | X1    | X2    | X3   | X4    | X5    | X6   |
|------|-------|-------|-------|------|-------|-------|------|
| 2004 | 9301  | 9482  | 2547  | 3135 | 273,6 | 207,9 | 22,3 |
| 2005 | 11247 | 11612 | 3183  | 3624 | 278,1 | 222,3 | 22,6 |
| 2006 | 13418 | 14082 | 3579  | 4290 | 279,1 | 235,5 | 22,9 |
| 2007 | 16216 | 17077 | 4694  | 4980 | 282,6 | 242,6 | 23,2 |
| 2008 | 18636 | 20638 | 5856  | 6108 | 282,9 | 248   | 23,4 |
| 2009 | 20085 | 23686 | 7942  | 6810 | 284,9 | 258,4 | 24,3 |
| 2010 | 22260 | 26140 | 9613  | 7349 | 290,7 | 264,4 | 24,7 |
| 2011 | 23925 | 28897 | 10502 | 8192 | 293,2 | 266,9 | 25   |
| 2012 | 27040 | 33971 | 11643 | 8246 | 294,5 | 271,7 | 25,4 |
| 2013 | 29335 | 37717 | 12800 | 9161 | 295,5 | 280,3 | 25,5 |

По правилу 3х сигм было выяснено, что аномальных значений нет, т.к. показатели не выходят за верхнюю и нижнюю границы интервала по правилу 3х сигм (таб. 2).

Таблица 2 – Расчеты для проверки аномальных значений

| №                                      | Y        | X1       | X2      | X3      | X4     | X5     | X6     |
|----------------------------------------|----------|----------|---------|---------|--------|--------|--------|
| X средний                              | 19146,3  | 22330,2  | 7235,9  | 6189,5  | 285,51 | 249,8  | 23,93  |
| Дисперсия                              | 44502414 | 90020664 | 1,4E+07 | 442088  | 57,799 | 528,98 | 1,4223 |
| Сигма                                  | 6671,01  | 9487,92  | 3761,6  | 2102,6  | 7,6026 | 22,99  | 1,1926 |
| 3 Сигмы                                | 20013,0  | 28463,8  | 11285   | 6307,8  | 22,808 | 68,99  | 3,5779 |
| Мах и min значение разброса (интервал) | 39159,3  | 50793,9  | 18521   | 12497   | 308,32 | 318,8  | 27,508 |
|                                        | -866,73  | -6133,57 | -4049   | -118,26 | 262,70 | 180,80 | 20,35  |



Далее была построена корреляционная матрица (таб. 3), которая показывает, между какими переменными есть значимая корреляция, и какой характер она носит (сильная, средняя, слабая). Все выбранные показатели значимо коррелируют друг с другом, при это связь корреляции сильная ( $> 0,9$ ).

Таблица 3– Корреляционная матрица

|    | Y       | X1       | X2      | X3      | X4      | X5      | X6 |
|----|---------|----------|---------|---------|---------|---------|----|
| Y  | 1       |          |         |         |         |         |    |
| X1 | 0,99683 | 1        |         |         |         |         |    |
| X2 | 0,98488 | 0,989733 | 1       |         |         |         |    |
| X3 | 0,9908  | 0,985679 | 0,98599 | 1       |         |         |    |
| X4 | 0,98029 | 0,974793 | 0,9812  | 0,97667 | 1       |         |    |
| X5 | 0,97949 | 0,96525  | 0,95531 | 0,98047 | 0,96824 | 1       |    |
| X6 | 0,9821  | 0,983474 | 0,99534 | 0,98488 | 0,98375 | 0,96655 | 1  |

| Связь   |  |                           |
|---------|--|---------------------------|
| Сильная |  | $ R_{xy}  \geq 0,7$       |
| Средняя |  | $0,3 \leq  R_{xy}  < 0,7$ |
| Слабая  |  | $ R_{xy}  < 0,3$          |

При построении моделей парной регрессии по каждому показателю выяснилось, что все экзогенные показатели модели значимо влияют на эндогенный, так как показатели F-статистики больше критической точки (таб. 4).

Таблица 4 – Проверка значимости влияния экзогенных показателей на эндогенный

| Объясняющие переменные | Кол-во объясняющих переменных | Коэф. детерминации | Скорректированный коэф. детерминации | F-статистика | Критическая точка F(кр) | Значимость |
|------------------------|-------------------------------|--------------------|--------------------------------------|--------------|-------------------------|------------|
| X1                     | 1                             | 0,9936             | 0,9928                               | 1256,97      | 5,3176                  | значимо    |
| X2                     | 1                             | 0,9699             | 0,9662                               | 258,620      | 5,3176                  | значимо    |
| X3                     | 1                             | 0,9816             | 0,9793                               | 428,781      | 5,3176                  | значимо    |
| X4                     | 1                             | 0,9609             | 0,9560                               | 196,966      | 5,3176                  | значимо    |
| X5                     | 1                             | 0,9594             | 0,9543                               | 189,07       | 5,3176                  | значимо    |
| X6                     | 1                             | 0,9645             | 0,9600                               | 217,445      | 5,3176                  | значимо    |

Далее была построена модель множественной линейной регрессии, в которую были включены все экзогенные показатели. В целом полученная модель статистически значима (таб. 5).

Таблица 5 – Проверка значимости модели множественной линейной регрессии

| Объясняющие переменные | Кол-во объясняющих переменных | Коэф. детерминации | F - статистика | Крит. точка F <sub>кр</sub> | Значимость модели |
|------------------------|-------------------------------|--------------------|----------------|-----------------------------|-------------------|
| X1, X2, X3, X4, X5, X6 | p = 6                         | 0,999              | 539,323        | 8,941                       | значима           |

Далее методом пошагового исключения были исключены незначимые показатели. Первым был исключен показатель X6 – «Жилищный фонд в среднем на одного жителя», т.к. по модулю его t-статистика была наименьшей (-0,1707), затем - показатель X5 «Приватизировано жилых помещений всего» (t-статистика = 0,9390), после чего все оставшиеся показатели стали значимыми.

Таким образом, была получена модель с четырьмя экзогенными показателями:

**$Y = - 47318,74 + 0,62 * \text{Среднемесячная номинальная начисленная зарплата работников организаций} - 0,74 * \text{Средний размер назначенных месячных пенсий} + 1,04 * \text{Величина прожиточного минимума} + 180,26 * \text{Численность пенсионеров}$**

Разница между новым уравнением и исходным статистически не значима (F-статистика = 0,1742, F критическая = 6,3882).

Далее был рассчитан точечный прогноз среднедушевых денежных доходов населения в месяц (эндогенного показателя) на 2014 г. Фактические значения экзогенных показателей были взяты из статистического сборника «Республика Коми в цифрах» (таб. 6).

Таблица 6 – Фактические значения эндогенных показателей

| Показатель                                                        | Значение |
|-------------------------------------------------------------------|----------|
| X1 - Среднемесячная номинальная начисленная з/п                   | 39739    |
| X2 - Средний размер назначенных месячных пенсий, руб.             | 13925    |
| X3 - Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) | 10439    |
| X4 - Численность пенсионеров, тыс. чел.                           | 296      |
| Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.             | 30724    |

**Точечный прогноз:**  $Y = - 47318,74 + 0,62 * X1 - 0,74 * X2 + 1,04 * X3 + 180,26 * X4 = 31228,46$

Таким образом, среднедушевые денежные доходы населения в месяц по прогнозу на 2014 г. составили 31228,46 руб., в то время как фактическое значение этого показателя – 30724 руб. Погрешность составила 1 %.

Для построения доверительного прогноза необходимо знание

ковариационной матрицы оценок коэффициентов уравнения:

$$B = \hat{\sigma}^2 (X^T X)^{-1},$$

где  $X$  – матрица наблюдений,  $X^T$  – транспонированная матрица,  $\hat{\sigma}^2$  – оценка остаточной дисперсии.

Сначала строится матрица наблюдений (таб. 7).

Таблица 7 – Матрица наблюдений

| X= | X1    | X2    | X3   | X4    |
|----|-------|-------|------|-------|
| 1  | 9482  | 2547  | 3135 | 273,6 |
| 1  | 11612 | 3183  | 3624 | 278,1 |
| 1  | 14082 | 3579  | 4290 | 279,1 |
| 1  | 17077 | 4694  | 4980 | 282,6 |
| 1  | 20638 | 5856  | 6108 | 282,9 |
| 1  | 23686 | 7942  | 6810 | 284,9 |
| 1  | 26140 | 9613  | 7349 | 290,7 |
| 1  | 28897 | 10502 | 8192 | 293,2 |
| 1  | 33971 | 11643 | 8246 | 294,5 |
| 1  | 37717 | 12800 | 9161 | 295,5 |

На следующем шаге была построена матрица  $X^T X$  – произведение матриц  $X^T$  и  $X$ . Это произведение можно найти с помощью функций массива МУМНОЖ(ТРАНСП(массив);массив).

Таблица 8 – Матрица  $X^T X$

|        |            |            |            |          |
|--------|------------|------------|------------|----------|
| 10     | 223302     | 72359      | 61895      | 2855,1   |
| 223302 | 5796564300 | 1933702973 | 1559099149 | 64387782 |
| 72359  | 1933702973 | 650930897  | 518050834  | 20911762 |
| 61895  | 1559099149 | 518050834  | 422886967  | 17812151 |

Далее находится матрица  $(X^T X)^{-1}$ , т.е. матрица, обратная к матрице  $X^T X$ . Её можно вычислить с помощью функции МОБР(массив).

Таблица 9 – Матрица  $(X^T X)^{-1}$

|            |              |              |              |           |
|------------|--------------|--------------|--------------|-----------|
| 4060,58594 | 0,00023832   | 0,020636078  | 0,015723403  | -15,10437 |
| 0,00023832 | 7,27656E-08  | -1,16377E-07 | -1,14501E-07 | -1,09E-06 |
| 0,02063608 | -1,16377E-07 | 5,66714E-07  | -2,25474E-07 | -7,27E-05 |
| 0,0157234  | -1,14501E-07 | -2,25474E-07 | 1,16394E-06  | -6,56E-05 |

Наконец, была рассчитана ковариационная матрица путем умножения ячеек матрицы  $(X^T X)^{-1}$  на величину  $\hat{\sigma}^2$ . Среднеквадратическое отклонение остатков  $\hat{\sigma}$  (= 302,37) было выведено из отчета по регрессии с помощью надстройки «Анализ данных», а затем возведено в квадрат:  $\hat{\sigma}^2 = 91429,46$ .

Таблица 10 - Ковариационная матрица  $B = \hat{\sigma}^2(X^T X)^{-1}$ 

|            |              |              |              |           |
|------------|--------------|--------------|--------------|-----------|
| 371257199  | 21,78945558  | 1886,745559  | 1437,582336  | -1380984  |
| 21,7894556 | 0,00665292   | -0,010640327 | -0,010468805 | -0,100037 |
| 1886,74556 | -0,010640327 | 0,051814324  | -0,020614952 | -6,642401 |
| 1437,58234 | -0,010468805 | -0,020614952 | 0,106418094  | -6,000907 |
| -1380984,3 | -0,100036724 | -6,642401148 | -6,000906713 | 5143,163  |

Для нахождения дисперсии прогноза использовалась следующая формула:

$$s^2(\hat{y}_0) = \hat{\sigma}^2 + X_0 B X_0^T,$$

где В - ковариационная матрица оценок коэффициента уравнения,  $X_0$ -вектор-строка вида  $(1, x_{1,0}, \dots, x_{p,0})$ , составленная из заданных значений объясняющих переменных  $x_{1,0}, \dots, x_{p,0}$  и, соответственно,  $X_0^T$  - вектор-столбец. Для вычисления произведения  $X_0 B X_0^T$  использовалась функция МУМНОЖ().

Таблица 11 – Вектор-строка  $X_0$  и вектор-столбец  $X_0^T$ 

|         |   |      |      |      |       |
|---------|---|------|------|------|-------|
| $X_0 =$ | 1 | 9482 | 2547 | 3135 | 273,6 |
|---------|---|------|------|------|-------|

|           |   |      |      |      |       |
|-----------|---|------|------|------|-------|
| $X_0^T =$ | 1 | 9482 | 2547 | 3135 | 273,6 |
|-----------|---|------|------|------|-------|

Таблица 12 – Произведение ковариационной матрицы В и вектора-столбца  $X_0^T$ 

|             |             |             |            |              |              |
|-------------|-------------|-------------|------------|--------------|--------------|
| $B X_0^T =$ | 2938854,58  | 2938854,58  | 2938854,5  | 2938854,58   | 2938854,58   |
|             | -2,41821881 | -2,41821881 | -2,4182188 | -2,418218808 | -2,418218808 |
|             | 35,8362332  | 35,8362332  | 35,836233  | 35,83623329  | 35,83623329  |
|             | -22,4165134 | -22,4165134 | -22,416513 | -22,4165134  | -22,4165134  |
|             | -10494,458  | -10494,458  | -10494,458 | -10494,45804 | -10494,45804 |

Таким образом,  $X_0 B X_0^T = 65640,43$ ; а дисперсия прогноза  $s^2(\hat{y}_0) = \hat{\sigma}^2 + X_0 B X_0^T = 91429,46 + 65640,43 = 157069,89$ .

Доверительный прогноз для индивидуальных значений эндогенного показателя при уровне надежности  $\gamma$  имеет вид  $y_0 = \hat{y}_0 \pm \delta_\gamma$ , где статистическая погрешность  $\delta_\gamma = t_{1-\gamma}(n - 3 - p - 1) * s(\hat{y}_0) = 4,30 * 396,32 = 1705,23$ .

Таким образом, верхняя граница интервала =  $31228,46 + 1705,23 = 32933,69$ ; нижняя граница интервала =  $31228,46 - 1705,23 = 29523,23$ .

Фактические данные за 2014 год попадают в интервальное значение,

что говорит о хорошем качестве получившейся модели и о её достоверности, что является важным фактором при прогнозировании.

**Использованные источники:**

1. Республика Коми в цифрах: краткий статистический сборник/ Росстат, Территориальный орган Федеральной службы гос. статистики по Республике Коми. - Сыктывкар, 2015.

*Андреев С.Ю., к.э.н.  
доцент*

*Латыш И. С.*

*студент ЭБ1532*

*ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА  
ТРУДА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ**

В наше время национальная экономика нуждается в совершенствовании регулирования рынка труда не только по отдельным регионам, но и по каждой отрасли. В каждой отрасли должны быть определены свои приоритеты и собственные пути решения проблем формирования рынка труда, занятости и безработицы. Например, для сельского хозяйства пути решения проблем безработицы являются общими как для национальной экономики в целом, так и для её регионов. Это означает обеспечение равных прав гражданам, проживающим в сельских поселениях, доступа к продуктивной и оплачиваемой работе, признание свободы выбора человеком занятий в любой сфере общественно-полезной деятельности; уменьшение жестких ограничений в занятости, а также допущение возможной незанятости трудоспособных сельских граждан при наличии у них признаваемых законодательством источников дохода, развитие альтернативных форм занятости [6].

Можно сказать, что в современных условиях актуальна децентрализация проблем занятости, которая дает возможность адаптировать общегосударственную политику занятости к территориальным особенностям отдельных регионов. Децентрализация политики занятости предполагает ее реализацию на всех уровнях экономики.

Анализ развития рынка труда в сельскохозяйственной сфере говорит о том, что достижение эффективной занятости и предотвращение роста сельской безработицы возможны только при принятии ряда мер.

Политика установления продуктивной занятости и предотвращения роста сельской безработицы на аграрном рынке ставит своей целью следующее:

- эффективное использование трудовых ресурсов сельского поселения, рост численности рабочей силы населения, достижение продуктивной и устойчивой занятости сельского населения;



- повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы;
- достижение равновесия между спросом и предложением рабочей силы на сельскохозяйственном рынке труда;
- поддержка и защита групп сельского населения, которые потеряли работу и испытывают затруднения в трудоустройстве;
- расширение сетей частных агентств для роста возможностей трудоустройства; обеспечение защиты внутреннего рынка труда;
- принятие мер по предотвращению нелегального труда сельского населения;
- развитие потенциала кадров методом совершенствования системы обучения, переобучения и повышения квалификации;
- обеспечение мобильности трудовых ресурсов села методом регулирования миграции рабочей силы;
- совершенствование законодательства в сфере труда сельского населения;
- социальное страхование кадров от вынужденной безработицы;
- обеспечение активности работодателей, работников сельской местности и общественных организаций в разработке и реализации государственной структуры занятости;
- совершенствование системы территориальных органов управления по вопросам трудовой деятельности сельской трудовой силы [1].

Достижение удовлетворительной занятости на селе возможно при постепенном сокращении регрессивных тенденций, выходе из экономического кризиса, предотвращении сокращения объёмов аграрного производства, ВВП и уровня жизни сельского населения, при достижении оптимальных пропорций спроса на рабочую силу, безработицы и занятости в сельских территориях [3].

Методы регулирования рынка труда в аграрном секторе можно разделить на два типа:

- осуществление необходимых условий для эффективного использования трудовых ресурсов аграрного сектора, которые могут способствовать развитию аграрных регионов, в том числе росту количества производственных объектов и развитию институциональной среды;
- приоритет развития социальной сферы в сельской местности, ее ориентиры на нужды бедного сельского населения, с акцентом на образование и здравоохранение, социальную защиту и продовольственное обеспечение.

Смысл аграрного сектора несет основу приоритетности государственных полномочий при формировании рыночного механизма функционирования труда. При этом, если изначально в государственной политике на рынке труда в сельскохозяйственной отрасли доминировали административные и законодательные меры, то на момент достижения удовлетворительной занятости всё органичнее включаются правовые, организационные, экономические и социальные меры стимулирования

деловой активности в сельской местности [5].

Осложнение положения на трудовом рынке сельских территорий по большей части связано с расхождением спроса и предложения. Эмпирический анализ показал, что спрос на рабочую силу со стороны работодателей в сельской местности имеет тенденцию к сокращению при одновременном росте предложения, а там где сохраняется спрос на рабочую силу, как правило, предлагаются низкие заработные платы [2], что также отталкивает наиболее трудоспособную часть сельского населения в города.

Главным объяснением роста сельской безработицы можно также считать ухудшение условий труда, и его оплаты, что не мало важно. В сельском поселении рабочая сила теряет ценность, что разрушает отношения занятости на селе, абсолютно не мотивирует к производительному труду, и искажает функционирование рынка труда [4].

На наш взгляд, регулирование аграрного рынка труда и занятости должно учитывать ряд факторов (социальный, экономический, психологический, правовой), которые могут создать необходимые условия для повышения активности сельского рынка труда.

Нам представляется, что совершенствование государственного регулирования рынка труда в направлении стимулирования сельской занятости требует:

- учета демографического состава безработных, их образовательно-профессионального уровня;
- повышения престижа сельского труда, за счет проведения политики доходов в направлении повышения уровня жизни сельских жителей;
- разработка специальных программ стимулирования создания рабочих мест, а также развития альтернативных видов занятости.

Проявление этих направлений может быть эффективно реализовано лишь при реализации активной государственной политики занятости в регионах и областях. Важно учитывать и то, что только при эффективном развитии сельскохозяйственной отрасли возможно решение вопросов повышения уровня жизни и роста занятости сельского населения нашей страны.

#### **Использованные источники:**

- 1 Андреев С.Ю. Анализ социального самочувствия сельских жителей Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2007. – №06(030). - С. 185 – 196.
- 2 Андреев С.Ю. Анализ современного состояния кролиководства в личных подсобных хозяйствах Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2007. – №08(032). - С. 1 – 12.
- 3 Андреев С.Ю. К вопросу о перспективах развития производства консервов

из мяса кроликов в Краснодарском крае / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №02(036). - С. 1 – 12.

4 Рысьмятов А.З. Определение экономически эффективного размера производства кролиководческих ферм в социально значимых формах хозяйствования / А.З. Рысьмятов, С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №08(042). - С. 161 – 168.

5 Андреев С.Ю. Анализ современного состояния рынка мяса кроликов в Краснодарском крае / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2009. – №01(045). - С. 71 – 90.

6 Орлова Е.Б. Семейные формы организации труда в сельском хозяйстве в условиях современной России / Е.Б. Орлова, С.Ю. Андреев, М.А. Орлова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №01(095). С. 1057 – 1079. – IDA [article ID]: 0951401061. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/01/pdf/61.pdf>

*Андреев С.Ю., к.э.н.  
доцент*

*Можигова В.Д.  
студент ПМ-1202*

*ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

**СИСТЕМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ – ОСНОВА  
ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АПК**

Конкурентоспособность. Что подразумевают под этим понятием? В самом общем виде под конкурентоспособностью стоит понимать способность опережать других и достигать поставленных перед собой целей при использовании собственных ресурсов [5].

Базовым в иерархии понятий конкурентоспособности выступает понятие «конкурентоспособность товара», оно может быть рассмотрено для различных групп товаров, в том числе потребительского назначения, производственно-технического назначения, информации, услуг и т.д.

Характеризуется конкурентоспособность товара 3 группами показателей:

1) конкурентоспособностью предложения – продвижение продукции на рынок, сервисное обслуживание, каналы сбыта, условия поставки и платежа;

2) определяющими затратами потребителя – затраты на приобретение, техническое обслуживание, утилизацию, ремонт и т.д.;

3) полезностью – эффект от использования, качество и т.п. [3].

На рисунке 1 представлены параметры конкурентоспособности продукции. Они подразделяются на нормативные (соответствие товара законодательству, техническим условиям, стандартам), технические (свойства товара, которые определяют область его применения, мощность, долговечность, надежность и т.д.), экономические (цена потребления, т.е. уровень расходов на приобретение, потребление и утилизацию приобретаемого товара) и организационные (комплектность поставок, условия и сроки поставок, система скидок и пр.)

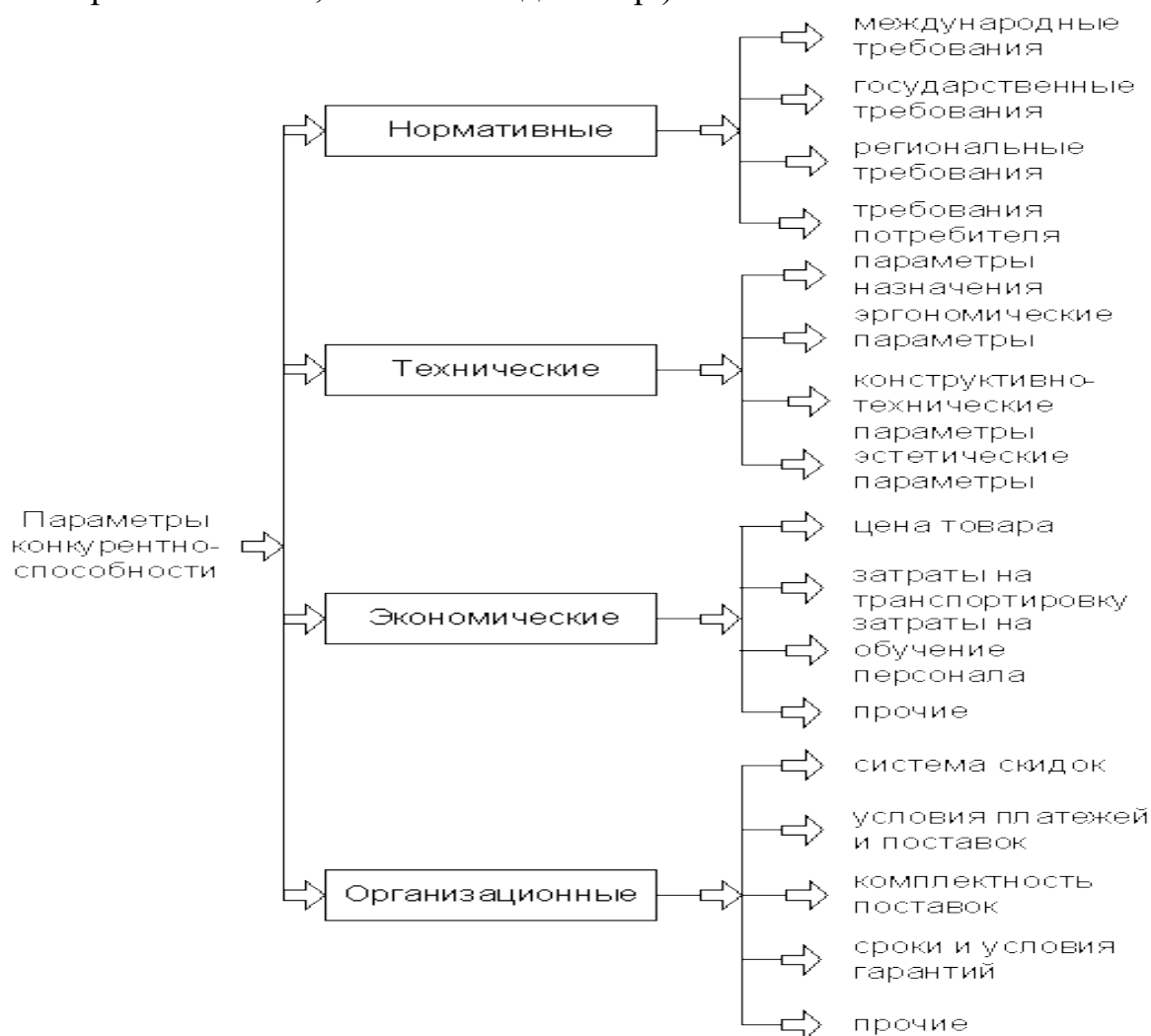


**Рисунок 1 – Параметры конкурентоспособности продукции**

В целях управления качеством продукции и повышения его уровня важное значение для производителя приобретает наличие и возможность количественной оценки качества производимой продукции. Качество

выступает фактором, который обеспечивает конкурентоспособность товара, его уровень оказывает значительное влияние на кадровый, производственно-технологический, маркетинговый и финансово-экономический потенциал предприятия, а в конечном итоге – на прибыль.

По мнению большинства авторов такие категории, как конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность товара, можно считать взаимозависимыми, поскольку производитель не может быть конкурентоспособным, если его товары не имеют собственных рынков сбыта. При этом конкурентоспособность товара не является решающим фактором в конкурентоспособности предприятия, так как в ряде случаев она обеспечивается за счет его реализации по демпинговым ценам, которые не компенсируют в полной мере затраты на его производство и сбыт [1].

Являясь тесно взаимосвязанными, данные категории имеют и существенные различия:

1. оценка конкурентоспособности товара – прерогатива потребителя, а предприятия – осуществляется им самим;
2. в основе исследования конкурентоспособности предприятия лежит длительный период времени, а продукции – временной интервал, соответствующий его жизненному циклу;
3. конкурентоспособность товара рассматривается применительно к каждому ее виду, а предприятия – затрагивает его производственно-технический потенциал и всю номенклатуру выпускаемой продукции [3].

Таким образом, конкурентоспособность предприятия по своей структуре значительно сложнее, поскольку объект ее приложения – производственно-экономическая деятельность предприятия.

Исследование и изучение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции имеет важное значение для предприятий-производителей АПК, так как рыночные отношения динамичны, они не позволяют им длительное время устойчиво располагаться на рынке, опираясь только лишь на показатели конкурентоспособности товара в своей производственно-сбытовой стратегии, т.е. не учитывая издержки на его производство и реализацию.

Анализируя комплекс факторов, определяющих конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия, можно подразделить их на 2 вида: внутренние (определяемые руководством организации) и внешние (их проявление от организации зависит в малой степени).

Факторы внешней среды:

- 1) уровень экономического развития государства;
- 2) развитие научно-технического потенциала сельского хозяйства;
- 3) государственная политика в отношении развития сельского хозяйства;
- 4) правовая защита интересов потребителя;
- 5) таможенная политика государства в отношении продукции,



производимой АПК (импортные пошлины и квоты);

6) система государственного страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей;

7) государственная система стандартизации и сертификации сельскохозяйственной продукции;

8) наличие и уровень подготовки и квалификации трудовых ресурсов и многие другие.

Факторы внутренней среды:

1) эффективная конкурентная стратегия;

2) нормативно-методическая и информационная база управления;

3) производственная и организационная структура сельскохозяйственного предприятия;

4) мотивация персонала на повышение качества производимой продукции АПК;

5) функционирование системы менеджмента качества;

6) своевременность проведения реструктуризации в предприятиях АПК при необходимости;

7) уровень применяемых в производстве технологий и сельскохозяйственного оборудования.

Несомненно, воздействие на внешние факторы со стороны организации ограничено, так как по отношению к ней они действуют объективно. Возможности ее регулирования распространяются на факторы внутренней среды, при этом можно осуществлять его с разной интенсивностью. Изменения технико-технологических условий работы предприятия требуют больших капиталовложений и длительного периода окупаемости. В связи с этим наиболее мобильными и быстро поддающимися эффективному регулированию без больших капиталовложений являются факторы организации управления производственно-сбытовой деятельностью, и именно в этой сфере существуют реальные пути повышения конкурентоспособности организации. При этом решающим рычагом является система менеджмента качества продукции, внедренная на предприятии[2,6].

Таким образом, в целях начала работы той или иной спроектированной и документированной системы качества необходимо:

1. использование эффективных средств мотивации персонала;

2. его обучение профессиональным вопросам и вопросам менеджмента качества;

2. правильная организация отношений с потребителями;

3. организация такой работы с поставщиками, чтобы все поставки необходимой продукции установленного качества производились своевременно.

Важнейшим фактором повышения эффективности производства можно считать улучшение качества производимой сельскохозяйственной продукции. В настоящее время оно рассматривается в качестве решающего

условия конкурентоспособности товаров на внешнем и внутреннем рынках. Во многом конкурентоспособность товаров способствует определению престижа страны и увеличению ее национального богатства.

Качество производимой продукции относится к важнейшим критериям деятельности фирмы в условиях преобладающей неценовой конкуренции и насыщенного рынка. Так, повышение качества продукции и технического уровня определяют в целом рост эффективности производства и темпы научно-технического прогресса, влияют на конкурентоспособность товаров отечественного сельскохозяйственного производства, уровень благосостояния населения и интенсификацию экономики.

Рост производства сельскохозяйственной продукции высокого качества российскими агропромышленными предприятиями приведет к росту жизненного уровня населения, интенсификации экономики, повышению конкурентоспособности товаров отечественного производства на внешнем и внутреннем рынках. Для достижения поставленных целей им необходимо научиться более рациональному и эффективному использованию правовых, организационных и экономических рычагов воздействия на процесс установления и поддержания должного уровня качества на всех стадиях жизненного цикла товара.

Для российских предприятий проблема качества и повышения конкурентоспособности становится ключевой, способствуя очевидному росту интереса к стратегическим вопросам бизнеса и к проблеме качества, подходам и методам их решения, выражаясь в разных формах:

- изучении опыта западных компаний, поставляющую на мировой рынок продукцию, которая превосходит по своим параметрам отечественную, с целью возможного его внедрения на своем предприятии;
- осознании российскими менеджерами необходимости освоения новой философии качеств, формировании на ее основе принципиально новой для отечественного опыта организационной культуры;
- концентрации усилий большого количества компаний на налаживании производства конкурентоспособной по своим характеристикам продукции;
- активной деятельности по разработке и внедрению системы менеджмента качества продукции, которая отвечает требованиям международных стандартов (в экономически развитых странах данные системы – не только источник получения конкурентных преимуществ, но и обязательная инфраструктурная основа для эффективного взаимодействия предприятий в условиях углубляющегося разделения труда) [11].

Для отечественных производителей необходимо понимание того, что если цель создания системы менеджмента качества продукции свести лишь к ее сертификации по стандартам ИСО, то результат может оказаться не только весьма ограниченным, но и провальным. Поскольку формальное применение стандартов ИСО может привести к подрыву возможности реальных улучшений менеджмента качества, а также его результатов. Так,

основное содержание процесса сертификации состоит в проверке обеспеченности документами наиболее важных процедур в их реальном использовании. При этом само по себе соответствие предписанию документации системы качества деятельности компании не обеспечивает высокого качества продукции, оно лишь подтверждает ее возможность и способность производить продукцию, соответствующую некоторому контракту или стандарту.

Таким образом, для развития сельскохозяйственных предприятий и повышения качества производимой ими продукции необходима реализация следующих мероприятий:

1. расширение ассортимента производимой товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции;
2. увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции;
3. внедрение инноваций, технологий и новейших достижений науки и техники в агропромышленное производство;
4. повышение качества производимой отечественными товаропроизводителями сельскохозяйственной продукции.

Осуществление указанных выше мероприятий позволит отечественным производителям обеспечить стабилизацию и рост продуктивности животных и урожайности сельскохозяйственных культур, увеличение прибыли предприятий, снижение себестоимости производимой продукции, повышение уровня конкурентоспособности товаров и самих товаропроизводителей.

#### **Использованные источники:**

1. Агаларова, Е.Г. Экономика регионов: тенденции развития / Агаларова Е.Г., Алехина Е.С., Аливанова С.В., Андреев С.Ю., Антонова А.И., Асеев Ю.И., Ахметова А.Д., Ахметова Д.Ф., Белкина Е.Н., Бутаева Н.В., Вахромов Е.Н., Говорова Н.В., Гукасов А.С., Давыдова А.А., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Жилкина Н.М., Жук О.А., Журавлева И.И., Затона А.А. и др. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. // Воронеж, 2010. Том 12
2. Бершицкий Ю. И. Программно-целевая стратегия инновационного развития АПК / Ю. И. Бершицкий, В. И. Нечаев, А. А. Керашев. – Майкоп: 2011. – 287 с.
3. Глотова И.И. Финансовое обеспечение производственных ресурсов АПК: монография // И.И. Глотова, Е.П. Томилина, О.Н. Углицких, С.Г. Шматко, И.М. Подколзина. – Ставрополь, 2011.
4. Дьяков, С.А. Современное состояние и основные детерминанты воспроизводственных процессов в плодоводстве Краснодарского края / С.А. Дьяков, Н.Н. Ярошенко, А.О. Кириченко // Экономика и предпринимательство. 2013. № 6 (35). С. 101-113.
5. Ребрин Ю.И. Управление качеством – Таганрог: ТРТУ, 2010. – 174 с.
6. Рысьмятов, А.З. Выбор приоритетов и направлений селективной

поддержки программ инноваций / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 88. С. 483-502.

7. Рысьмятов, А.З. Инновации как основная детерминанта эффективности воспроизводственного процесса в АПК / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 80. С. 552-568.

8. Рысьмятов, А.З. Теоретические основы инновационно-ориентированной реструктуризации в растениеводстве / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-1 (58-1). С. 639-645.

9. Рысьмятов, А.З. Реструктуризация и модернизация производства как комплексная экономическая категория / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков, А.А. Мкртычян // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 614-631.

10. Рысьмятов, А.З. Проблемы организации воспроизводства в отраслях АПК / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, М.Х. Барчо, А.Р. Наш // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2006. № 23. С. 154-161.

11. *FINWORDS* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.finwords.ru](http://www.finwords.ru)

*Анисимова М. В.  
студент 3 курса  
Яковлева Н.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВО Орловский «ГАУ»  
Россия, г. Орел*

## **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ**

Понятия "качество жизни" и "уровень жизни" нередко переплетаются и подменяют друг друга, что не вполне корректно. При этом уровень жизни определяется как показатель, характеризующий количество и качество товаров и услуг, потребляемых в стране. Среди большого множества работ, посвященных специальному рассмотрению качества жизни населения и различных его сторон, до настоящего времени нет единства в понимании того, какие социально-экономические процессы и явления обозначаются этим термином. С одной стороны, встречается предельно расширительное толкование данной категории, которое вбирает в себя все процессы жизнедеятельности человека и общества. С другой, в показатели качества жизни иной раз включается безо всякой научной аргументации только узкая часть процессов жизнеобеспечения людей.

Под уровнем жизни населения понимается уровень его

благосостояния, уровень потребления материальных благ и услуг, доходно-имущественные возможности населения, удовлетворяющие основные жизненные потребности людей [3, 214].

Понятие качества жизни шире понятия уровня жизни. Качество жизни - это обобщающая сложная социально-экономическая категория, включающая в себя не только уровень потребления материальных благ и услуг (уровень жизни), но и удовлетворение потребностей человека, субъективные ощущения покоя, комфорта, удовлетворенности трудом и отдыхом, стабильности и уверенности в завтрашнем дне [1, 214].

Проблема улучшения качества жизни в регионах России является приоритетной задачей руководства страны, о чем неоднократно говорилось и с высоких трибун, и на рабочих совещаниях.

Денежные доходы являются ключевым фактором, определяющим уровень жизни населения. Именно они связывают между собой общий уровень экономического развития страны, налоговую и бюджетную политику, благосостояние населения и его способность обеспечивать себе достойный уровень жизни [3, 218].

Важнейшим макроэкономическим показателем, характеризующим динамику доходов населения страны с учетом обязательных платежей и инфляционных процессов, является такой относительный показатель, как реальные располагаемые денежные доходы населения в процентах.

Располагаемые доходы населения - это денежные доходы за вычетом налогов и обязательных взносов, т.е. те денежные средства, которые и составляют платежеспособный спрос, определяющий уровень жизни населения страны [3, 219].

В таблице 1 представлены данные о реальных располагаемых денежных доходах населения России за период 2000-2014 гг.

Таблица 1 - Реальные располагаемые денежные доходы в процентах [6]

| Доходы | 22000 | 22001 | 22002 | 22003 | 22004 | 22005 | 22006 | 22007 | 22008 | 22009 | 22010 | 22011 | 22012 | 22013 | 22014 |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| %      | 108,7 | 111,1 | 115,0 | 115,0 | 110,4 | 112,4 | 113,5 | 112,1 | 102,4 | 103,0 | 105,9 | 100,5 | 104,6 | 103,2 | 100,1 |

Как мы видим, на протяжении 14 лет реальные располагаемые денежные доходы населения с 2000 по 2010 годы увеличивалось по сравнению с предыдущим, однако темпы роста резко снились в 2008, а затем, немного поднявшись, снова снизились в 2011. В итоге мы можем сделать выводы о том, что в среднем денежные доходы населения до 2008г. увеличивались на приблизительно на 10% ежегодно, в 2008г. - только на 1,9%, с 2009 по 2010 гг. мы снова наблюдаем рост до 2,9%, а затем с 2011 мы можем наблюдать резкое падение-5,4%. Поскольку этот показатель наиболее объективно характеризует изменения в уровне жизни населения, мы можем сказать, что резкое падение денежных доходов населения не мог не сказаться на населении нашей страны, следовательно, покупательский спрос тоже



снизился.

Стоит рассмотреть структуру денежных доходов населения страны за промежуток 2008-2014гг., чтобы понять, в какой сфере произошло наибольшее снижение доходов.

Таблица 2 - Структура денежных доходов населения [6]

| Годы | Денежные доходы, млрд. руб. | Доходы от предпринимательской деятельности, % | Оплата труда, % | Социальные выплаты, % | Доходы от собственности, % | Другие доходы, % |
|------|-----------------------------|-----------------------------------------------|-----------------|-----------------------|----------------------------|------------------|
| 2008 | 25244,0                     | 10,2                                          | 68,4            | 13,2                  | 6,2                        | 2,0              |
| 2009 | 28697,5                     | 9,5                                           | 67,3            | 14,8                  | 6,4                        | 2,0              |
| 2010 | 32498,3                     | 8,9                                           | 65,2            | 17,7                  | 6,2                        | 2,0              |
| 2011 | 35648,7                     | 8,9                                           | 65,6            | 18,3                  | 5,2                        | 2,0              |
| 2012 | 39903,7                     | 8,6                                           | 66,0            | 18,3                  | 5,1                        | 2,0              |
| 2013 | 44165,6                     | 8,3                                           | 66,1            | 18,3                  | 5,3                        | 2,0              |
| 2014 | 47900,3                     | 7,8                                           | 66,8            | 18,2                  | 2,3                        | 1,9              |

Данные таблицы 2 показывают, что наибольшая доля общих денежных доходах населения принадлежит заработной плате и эта доля стабильно увеличивалась в течение рассматриваемого периода. Так же следует отметить стабилизацию доли социальных выплат и снижения доли доходов от собственности и доли доходов предпринимательской деятельности. Повышение доли социальных выплат говорит об улучшении системы социальной защиты населения в государстве, о повышении размеров пенсионного обеспечения и социальных гарантий. Итоговое изменение доли доходов от предпринимательской деятельности свидетельствует о сокращении малого и среднего бизнеса в стране. Снижение доли доходов от собственности говорит об относительном сокращении доходов населения по вкладам и ценным бумагам.

Таким образом, наибольшую роль для большей части населения России в формировании доходов играет заработная плата, при статистическом изучении доходов населения проводится анализ распределения заработной платы по регионам страны и по отраслям экономики, а так же анализ темпов роста заработной платы. Аналогичный анализ можно провести для социальных трансферт (в частности, для пенсионных выплат), занимающих второе место в структуре доходов.

В таблице 3 представлены размеры средней заработной платы в отдельных округах и городах РФ за сентябрь 2014г.

Таблица 3 - Средняя номинальная начисленная заработная плата работников [6]

| Территориальные образования   | Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб. |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Российская Федерация          | 31929                                                         |
| Центральный федеральный округ | 39276,5                                                       |

|                                   |         |
|-----------------------------------|---------|
| г. Москва                         | 59658   |
| Северо-Западный федеральный округ | 34187,7 |
| г. Санкт-Петербург                | 39615   |
| Южный федеральный округ           | 24168   |
| Краснодарский край                | 25512   |
| Ростовская область                | 23322,8 |
| Приволжский федеральный округ     | 24351   |
| Уральский федеральный округ       | 37270,1 |
| Сибирский федеральный округ       | 27467   |
| Дальневосточный федеральный округ | 38968,4 |

Как видно из данных таблицы 3 наиболее высокий уровень средней заработной платы в сентябре 2014г. наблюдался в городах Москва и Санкт-Петербург, а так же в Дальневосточном и Уральском федеральных округах. Самый низкий показатель зафиксирован в Южном Федеральном округе.

Важнейшая задача статистики уровня жизни - выявление закономерностей изменения благосостояния населения. Для этого проводятся исследования, охватывающие как всю страну, так и ее регионы. Разработка системы показателей качества жизни населения, является одним из важнейших направлений исследований, нацеленных на совершенствование инструментов управления социально-экономическим развитием общества.

Критериями эффективности новой социальной политики могут быть: повышение уровня и качества жизни населения; сохранение и развитие человеческого потенциала страны; рост социальной и трудовой мобильности; повышение эффективности формирования и использования финансовых, материальных, информационных и кадровых ресурсов социальной сферы.

Для выполнения главной цели социально-экономической политики Российской Федерации (которая схожая для всех регионов) - создание условий для устойчивого экономического развития и создание условий для повышения уровня и качества жизни населения,

Таким образом, положительная тенденция в увеличении уровня и качества жизни, повышении уровня доходов населения, сохраняется благодаря стремлению каждого человека к улучшению качества жизни не только для себя, но и для окружающих людей. Только в результате так называемого "баланса" доходов и расходов мы можем наблюдать ежегодный рост уровня и качества жизни

#### **Использованные источники:**

1. Зубец А.Н., Тарба И.В. Качество жизни в России. // Финансы. - 2013. - №12
2. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. /Росстат. - Р76 М., 2013. - 717 с.
3. Яковлева Н. А., Зубкова И. В. Анализ оплаты труда на предприятиях

*Анисимова М.В.  
студент 3 курса  
Колоколова К. А.  
студент 2 курса  
ФГБОУ ВО Орловский «ГАУ»  
Россия, г. Орел*

## **АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Орловская область давно относится к депопулирующим регионам. Демографическая ситуация в Орловской области характеризуется продолжающимся с 1995 года процессом естественной убыли населения, обусловленным превышением числа умерших над числом родившихся.

В таблице 1 представлены данные о динамике численности населения Орловской области.

Таблица 1- Динамика численности и структура населения Орловской области за период с 2003 по 2014 г.г. [3]

| Годы                                   | Население,<br>чел | В т.ч.    |          | В общей численности<br>населения, % |          |
|----------------------------------------|-------------------|-----------|----------|-------------------------------------|----------|
|                                        |                   | городское | сельское | городское                           | сельское |
| 2003                                   | 858312            | 563421    | 294891   | 66                                  | 34       |
| 2004                                   | 850016            | 542416    | 307600   | 64                                  | 36       |
| 2005                                   | 842351            | 537588    | 304763   | 64                                  | 36       |
| 2006                                   | 833783            | 531893    | 301890   | 64                                  | 36       |
| 2007                                   | 826588            | 527272    | 299316   | 64                                  | 36       |
| 2008                                   | 821934            | 524953    | 296981   | 64                                  | 36       |
| 2009                                   | 816895            | 522134    | 294761   | 64                                  | 36       |
| 2010                                   | 786935            | 518633    | 268302   | 65                                  | 35       |
| 2011                                   | 785592            | 514518    | 271074   | 65                                  | 35       |
| 2012                                   | 781281            | 513665    | 270689   | 66                                  | 34       |
| 2013                                   | 775826            | 510592    | 265234   | 66                                  | 34       |
| 2014                                   | 769980            | 507590    | 262390   | 66                                  | 34       |
| Средний<br>абсолютный<br>прирост, чел. | -8030,2           | -5075,6   | -2954,6  | -                                   | -        |
| Средний темп<br>роста, %               | 99%               | 99,1      | 98,9     | -                                   | -        |

Данные официальной статистики таблицы 1 позволяют сделать следующие основные выводы:

- численность населения Орловской области (как городского, так и

сельского) устойчиво снижается;

- общая численность населения области снижается в среднем ежегодно на 1 %, что составляет приблизительно 8000 человек;

- численность городского населения области снижается в среднем ежегодно на 0,9 %, что составляет приблизительно 5000 человек.

- численность сельского населения области снижается в среднем ежегодно на 1,1 %, что составляет приблизительно 3000 человек;

- доля городского населения устойчиво растет;

- доля сельского населения устойчиво снижается.

Т.о. на протяжении достаточно длинного временного промежутка наблюдается устойчивая тенденция снижения численности населения Орловской области (рисунок 1), а также происходит процесс урбанизации.

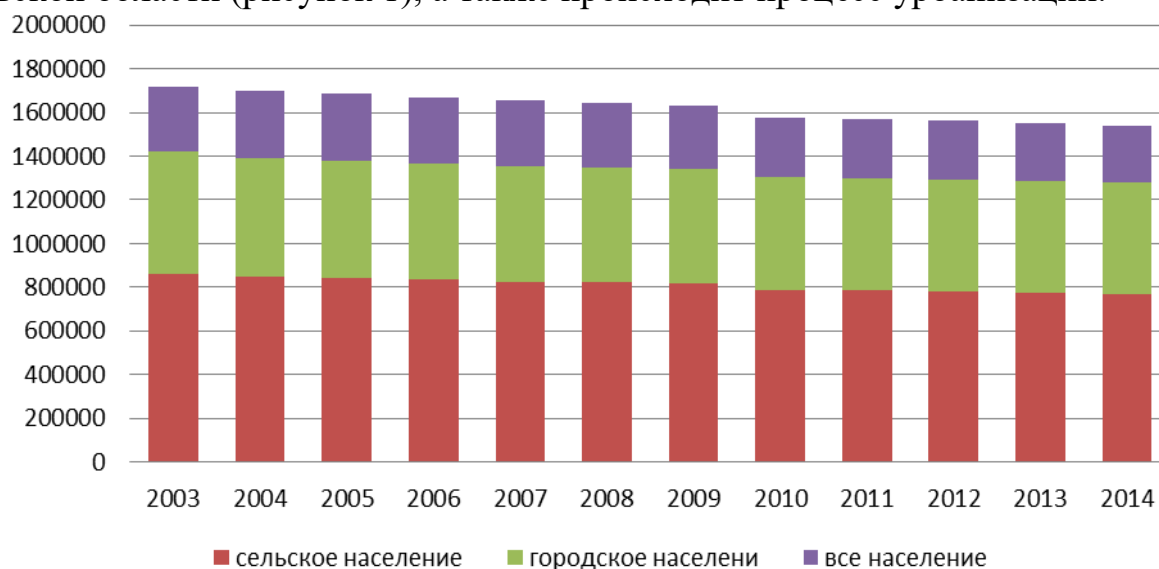


Рисунок 1 — Динамика численности населения Орловской области.

Данный график позволяет сделать следующие выводы:

- численность всего населения за период 2003-2014г. заметно снижается

- доля городского населения устойчиво снижается.

- доля сельского населения с 2004 по 2007 стабильна, с 2008 начинает устойчиво снижаться и достигает в 2014 г. 262390 человек.

Динамику естественного движения населения Орловской области представим на рисунке 2.

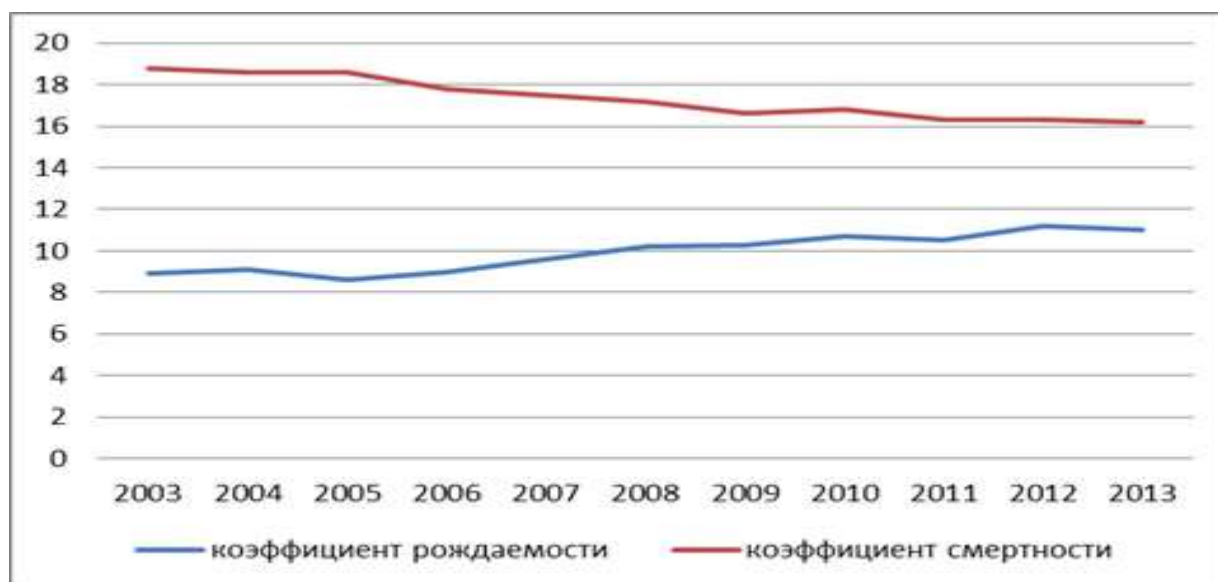


Рисунок 2 – Динамика естественного движения населения Орловской области.

На основе полученного рисунка можно сделать следующие выводы:

- коэффициент рождаемости увеличивается в среднем на 11%
- коэффициент ожидаемой смертности снижается в среднем на 19%
- продолжительность жизни увеличивается в среднем на 74%

Число родившихся по Орловской области снижается на 40 человек, что составляет 0,5%, в том числе число умерших снизилось на 380 человек, что составляет 2,6%. Ожидаемая продолжительность жизни увеличилась на 0,7%.

Коэффициент смертности в 2003 году на тысячу жителей составлял 17,7 при низкой рождаемости 7,9. В 2010 году этот показатель незначительно сократился и составил 17,4 на тысячу жителей, а рождаемость повысилась до 11 на тысячу.

Ожидаемая продолжительность жизни в 2013 году составила 69,5 лет для всего населения (62,27 лет для мужчин и 75,26 лет для женщин).

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что демографическая ситуация в Орловской области характеризуется продолжающимся процессом естественной убыли населения.

#### Использованные источники:

1. Бураева Е.В. Эконометрика: Учебное пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки: «Менеджмент»/Орел, 2013
2. Бураева Е.В., Гуляева Т. И. Эконометрика: Учебное пособие для проведения практических занятий для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям подготовки: «Экономика», «Менеджмент»/Орел, 2014
3. Смирнова И.В. Демография: Учебно-методическое пособие для студентов специальности «Государственное и муниципальное управление» / филиал СЗАГС в г. Калуга. – Калуга, 2013. – 138 с.
4. Электронный ресурс: Официальный сайт Федеральной службы



государственной статистики по Орловской области: режим доступа <http://orel.gks.ru/>

5. Электронный ресурс: Сайт города Орел: режим доступа <http://gorod-orel.ru/>

*Анищенко А.Н.*  
*младший научный сотрудник*  
*Институт социально-экономического*  
*развития территорий РАН*  
*Россия, г. Вологда*

## **АКТИВИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ РЕГИОНА**

*Аннотация:* В статье автором предложен комплекс мероприятий, направленный на активизацию имеющегося в регионе потенциала импортозамещения продовольствия.

*Ключевые слова:* продовольственная безопасность, импортозамещение, потенциал импортозамещения, Вологодская область.

Обеспечение продовольственной безопасности становится приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр экономических, социальных, демографических, экологических и других факторов. Вместе с тем, вопросы, связанные возможностью субъектов России к импортозамещению в продовольственной сфере, стали наиболее актуальными на фоне введенного указом Президента Российской Федерации от 06 августа 2014 года № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» продовольственного эмбарго.

Если оценивать имеющийся производственно-промышленный потенциал агропромышленного комплекса в Вологодской области в совокупности со сложившимися условиями производства в целом, то он способствует решению вопроса импортозамещения [2; 3; 5]. Однако, в целях решения ряда существующих проблем в отрасли, увеличения объема производства сельскохозяйственного сырья собственного производства, дальнейшего развития АПК, повышения его конкурентоспособности и активизации потенциала импортозамещения необходимо безотлагательное принятие и реализация комплекса соответствующих мер.

В первую очередь, на основе имеющегося опыта ряда субъектов Российской Федерации (Белгородская, Владимирская, Курганская, Ярославская области, Алтайский край и др.) в Вологодской области необходимо разработать: план мероприятий («дорожная карта») по содействию импортозамещению и программу (или стратегию) развития производства импортозамещающей продукции сельского хозяйства в регионе.

Главными целями предлагаемых документов должны быть:

1. снижение зависимости Вологодской области от импорта сельскохозяйственной продукции, а также ввоза товаров продовольственных групп товаров из других регионов за счет удовлетворения внутреннего спроса высококачественной продукцией собственного производства;

2. формирование условий для: расширения масштабов производства конкурентоспособной продукции, создания новой импортозамещающей продукции, обеспечения занятости населения, создания новых рабочих мест и изменения структуры регионального рынка с увеличением доли продукции, выпускаемой областными товаропроизводителями

Стратегия импортозамещения продовольствия в регионе на первом этапе реализации должна предусматривать диверсификацию внешнеэкономических связей, заключение новых контрактов на поставку продовольствия. Этот этап обязателен, поскольку АПК региона на данном этапе не в состоянии полностью обеспечить имеющийся спрос в продовольствии. На втором этапе объемы собственного производства необходимо увеличить до уровня, который обеспечивал бы внутренние потребности населения и переработчиков. При реализации стратегии импортозамещения на втором этапе улучшается экономический климат, создаются новые рабочие места, происходит достижение продовольственной безопасности. Однако через некоторое время темпы роста производства начнут снижаться, если товаропроизводители не начнут экспортировать свою продукцию. Поэтому на третьем этапе стратегии импортозамещения является экспорт в соседние регионы и за рубеж местной продукции. Для этого необходима модернизация и увеличение мощностей перерабатывающих производств, а также внедрение системы менеджмента качества, соответствующей требованиям иностранных потребителей.

Приоритетными направлениями работы органов исполнительной власти Вологодской области в реализации политики в области импортозамещения продовольствия должны стать:

- сокращение ввозимого импортного продовольствия в Вологодскую область;

- обеспечение выпуска конкурентоспособной импортозамещающей продукции;

- реконструкция и техническое перевооружение действующих предприятий, расширение на этой основе импортозамещающего ассортимента продукции АПК, производимой местными предприятиями;

- внедрение современных инновационных технологий в систему производства, хранения и переработки продукции АПК;

- повышение инвестиционной привлекательности проектов, направленных на производство импортозамещаемой продукции;

- привлечение необходимых инвестиций для модернизации действующих производств, введения новых мощностей и их эффективной

эксплуатации;

- реализация новых инвестиционных проектов, направленных на создание высокотехнологичного производства продукции сельского хозяйства, ее хранения и переработки, создание высокотехнологичных производств;

- максимальное использование местного сырья и более глубокая его переработка;

- повышение качества, конкурентоспособности и дизайна производимой продукции;

- совершенствование системы подготовки, переподготовки и закрепления кадров для потребностей предприятий;

- содействие продвижению продукции местных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках.

Во-вторых, с целью стимулирования продвижения продовольственных товаров местных товаропроизводителей на региональном рынке продуктов питания возможна реализация проекта ярмарок, в рамках которых будет продвигаться не только продукция бренда «Настоящий вологодской продукт», но продукция ряда других местных сельхозтоваропроизводителей и предприятий пищевой промышленности.

В-третьих, – максимальное использование преимуществ приграничного положения Вологодской области по сравнению с другими регионами СЗФО и России в целом за счет развития взаимовыгодного торгового и производственного сотрудничества с приграничными областями, которое позволит обеспечить сокращение затрат на перевозку товаров и участвовать в образовании межрегиональных производственных кооперативов в сфере АПК.

Для решения задач импортозамещения необходимо также предусмотреть как на региональном, так и на федеральном уровнях дополнительные меры поддержки отечественных производителей отрасли АПК. Так, в производственной сфере целесообразно:

- стимулировать развитие сферы семеноводства и племенного дела;

- увеличить закупочные цены на все виды сельхозпродукции;

- стимулировать развитие производственной кооперации;

- развивать проекты государственно-частного партнерства;

- стимулировать создание предприятий полного цикла – от производства сырья и его обработки до производства готового продукта и его доставки потребителю;

- провести инвентаризацию всех строений и объектов ликвидированных хозяйств, передать их в собственность соответствующим муниципальным образованиям, с последующей сдачей в аренду действующим товаропроизводителям на льготных условиях.

В сфере государственного регулирования и управления:

- расширение доступности всех видов кредитов для агробизнеса;
- разработка программ по возрождению элитного семеноводства и племенного животноводства совместно с профильными НИИ;
- обеспечение дополнительного объема финансирования мероприятий по различным направлениям растениеводства и животноводства;
- активизировать государственную информационную политику в сфере пропаганды товаров отечественного производства.

Вместе с тем, необходимо активизировать: информационно-консультационное содействие предприятиям агропромышленного комплекса региона по разработке и реализации инвестиционных проектов в сфере АПК, направленных на импортозамещение; работу по проведению анализа и систематизации информации по насыщенности продовольственного рынка региона пищевыми продуктами и формированию их стратегических запасов, мониторингу цен; взаимодействие науки и производства.

Содействие созданию современной межрегиональной инфраструктуры хранения и переработки продукции АПК, логистики<sup>31</sup> также может стать катализатором в развитии импортозамещения продовольствия.

Кроме того, особое внимание необходимо уделять развитию сельских территорий, созданию комфортных условий для жизни сельхозпроизводителей: строительство и приобретение жилья работающим на селе специалистам, газификация и водоснабжение сельских территорий, развитие образовательных, культурных учреждений и учреждений здравоохранения и др.

Оперативное и последовательное решение этих и ряда других вопросов позволит более полно использовать имеющийся в Вологодской области потенциал земельных, материальных, трудовых, финансовых ресурсов для решения ключевой задачи – создания современного высокоэффективного сельскохозяйственного производства, способного в полном объеме обеспечить продовольственную безопасность региона и страны в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Анищенко, А.Н. Оценка продовольственной безопасности региона / А.Н. Анищенко // Проблемы развития территорий. – 2013. – №4 (66). – С. 30-39.
2. Курс – на импортозамещение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://premier.region35.ru/gazeta/np881/s16.html>
3. Настоящее вологодское импортозамещение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2015/11/nastoyashee-vologodskoe-importozameschenie/>

<sup>31</sup> В Вологодской области с сентября 2013 года начата реализация проекта по созданию и развитию логистических центров в Вологодской области. Его основная цель – создание условий для стабильного развития центров по закупке, первичной и глубокой переработке, а также сбыту сельскохозяйственной продукции. Участникам оказывается государственная поддержка в виде субсидий на строительство и реконструкцию объектов для логистических центров, а также приобретение оборудования.

4. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014-2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/15135/>
5. Пути обеспечения продовольственной безопасности региона [Текст]: монография / Т.В. Ускова, Р.Ю. Селименков, А.Н. Анищенко, А.Н. Чекавинский. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. – 102 с.
6. Российские аграрии готовы обеспечить полное продовольственное импортозамещение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fishretail.ru/news/rossiyskie-agrarii-gotovi-obespechit-polnoe-prodovolstvennoe-328763>
7. Фальцман, В.К. Продовольственная импортонезависимость России / В.К. Фальцман // ЭКО. – 2015. – №2. – С. 127-140.

*Аракельян А.И.  
студент ЭБ1531  
Блоховцова Г.Г., к.филос.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

### **БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПРИЧИНЫ, СЛЕДСТВИЯ И СПОСОБЫ УСТРАНЕНИЯ**

Современные тенденции развития России имеют ряд отрицательных черт. К ним относят инфляцию, низкий уровень экономического роста, безработицу, недопроизводство, низкий уровень ВВП, отставание в технологическом развитии материальной базы общественного производства. Все эти процессы отрицательно сказываются на экономическом развитии стран, что не могло не сказаться на уровне безработицы.

Безработица мешает обществу двигаться вперед и развиваться с учетом своих потенциальных возможностей. В конечном итоге появляется снижение темпов экономического роста, отставание объемов увеличения валового национального продукта.

Также нельзя сбрасывать со счетов и значительные социальные и моральные последствия безработицы, ее негативное влияние на общественные ценности и жизненные интересы граждан. Вынужденная бездеятельность значительной массы трудоспособного населения и каждого человека в отдельности ведет к появлению жизненной депрессии, потере квалификации и практических навыков; снижаются моральные устои и растет преступность, теряется самоуважение и распадаются семьи, растет социальная напряженность в обществе, которая характеризуется также повышением числа самоубийств, психических и сердечно-сосудистых заболеваний[5]. В конечном итоге, подрывается моральное и физическое здоровье общества, что говорит об актуальности темы исследования.

Главной целью исследования является анализ состояния и причин



безработицы в России за период с 2011 г. по 2014 г. и выявление способов ее устранения.

Безработица представляет собой сложное, многоаспектное, социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не занята в общественном производстве товаров и услуг, не может реализовать свои физические и умственные способности при помощи рынка труда.

Среди основных причин безработицы в России следует выделить:

- недостаточное количество рабочих мест;
- низкая стоимость рабочей силы, т.е. заработная плата;
- невостребованность профессий;
- нежелание людей работать;
- научно-технический прогресс, замещение труда рабочих - машинным трудом.

Безработицу принято классифицировать по проявлению, продолжительности, степени серьёзности. В современный период появились еще и так называемые «новые» виды безработицы: безработица среди молодежи и технологическая безработица. Самыми распространенными являются фрикционная, структурная, циклическая, застойная и скрытая.

Новой формой безработицы считается технологическая безработица, связанная с внедрением научно-технического прогресса, внесшего немалые коррективы в производственную деятельность. НТП вытесняет устаревшую технику, тем самым делает невостребованными часть рабочих[3, 4].

Безработица среди молодежи - одна из проблем современного российского общества. Молодые люди, закончив учебные заведения, не могут найти работу. Многие работодатели требуют наличие стажа, иногда молодое поколение не устраивает заработная плата, иногда их профессии являются невостребованными на трудовом рынке. Безработица среди молодежи - очень серьезное явление, ведь она приводит к обнищанию молодых семей, увеличению алкоголиков и наркоманов, росту преступности в стране[1, 6].

В ходе проведения исследования мы использовали и анализировали официальные данные Федеральной службы государственной статистики за период с 2011г. по 2014г. по результатам которого выявили, что безработица в России на протяжении последних лет имеет тенденции к снижению.

На начало 2011 г. безработица составляла 7,8%, в конце 2014 г. — около 5,4%. С начала осени 2014 г. и до начала 2015 г. наблюдался рост безработицы ввиду сокращений персонала. В начале 2014 г. безработица держалась почти на том же уровне, что в последние месяцы 2013 г. В первой половине 2014 г. наблюдалось плавное снижение уровня безработицы и заметное повышение уровня с середины лета до конца 2014 г.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в январе 2015г. составила 75,9 млн.чел, или 52% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения 71,8 млн. чел.

классифицировались как занятые экономической деятельностью и 4,2 млн. человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

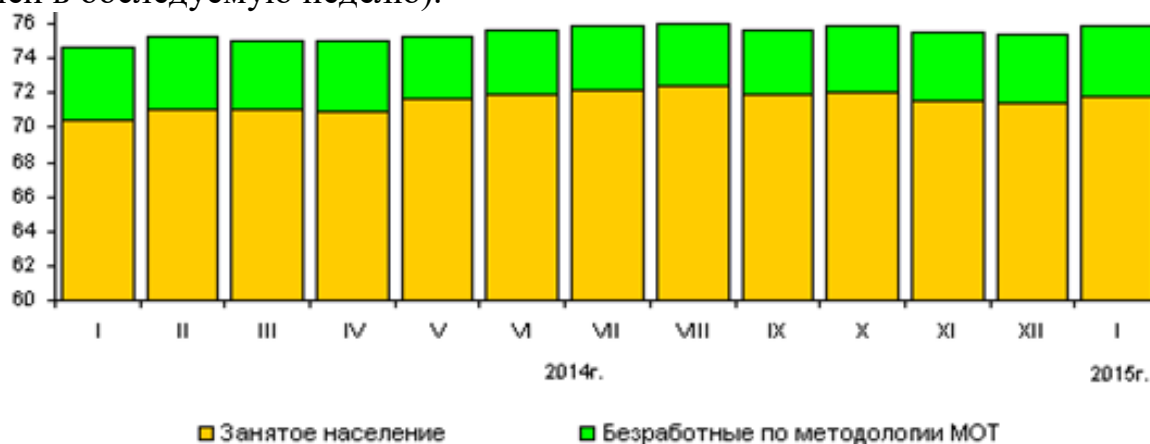


Рисунок 1 – Динамика численности экономически активного населения (без корректировки сезонных колебаний), млн. чел.

Уровень безработицы (отношение численности безработных к численности экономически активного населения) в январе 2015г. составил 5,5% (без исключения сезонного фактора).

Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения обследуемого возраста) в январе 2015г. составил 64,8%.

Как показывают материалы обследования населения по проблемам занятости, в январе 2015г. около 73% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращались в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в январе 2015г. составила 24,4%, среди безработных женщин - 29,9%. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых - в январе 2015г. его использовали 61,4% безработных. Поиск работы в средствах массовой информации и интернете - второй по популярности способ поиска работы, который использовали 38,9% безработных (рисунок 2)[8].



Рисунок 2 – Способы поиска работы безработными (в % к общей численности безработных, без корректировки сезонных колебаний), %

Также нами был проанализирован уровень безработицы в Краснодарском крае.

Уровень регистрируемой безработицы в Краснодарском крае на 1 марта текущего года составил 0,7%, что на 0,1% меньше, чем годом ранее. Это самый низкий уровень в Южном федеральном округе и один из самых наименьших в стране.

По данным на начало месяца, в регионе насчитывалось 18,7 тыс. чел. безработных граждан, сообщает департамент труда и занятости населения Краснодарского края.

По информации ведомства, за январь-февраль 2014 г. в службу занятости населения за содействием в поиске подходящей работы обратились 21,5 тыс. граждан, за профессиональной ориентацией – 40,4 тыс. граждан, за информацией о положении на рынке труда – 31,7 тыс. человек и 4,6 тыс. работодателей.

Трудоустроено за отчетный период было 10,6 тыс. граждан, прирост к аналогичному периоду прошлого года – 5,2%. Кроме того, в оплачиваемых общественных работах приняли участие 526 человек, а на временные рабочие места были трудоустроены 175 чел. [9].

Подводя итоги исследования, хочется сказать, что проблема безработицы сейчас очень актуальна как в нашей стране, так и во всем мире. Она является важной макроэкономической проблемой, которая оказывает влияние на каждого отдельного человека и в целом на экономику.

Безработица влечет за собой много отрицательных последствий: снижение экономического роста, моральную деградацию населения, усиление социальной дифференциации, напряженность в обществе. Потеря человеком работы наносит ему серьезную психологическую травму [2, 7], снижает уровень его благосостояния, толкает людей на преступления и вызывает аморальный образ жизни [5]. Этого необходимо избегать, и именно

поэтому сейчас эта проблема очень актуальна.

В современное время, чтобы избежать страшных последствий безработицы, необходимо принимать новые законы, проводить эффективную политику занятости, направлять экономическую помощь начинающим предпринимателям и фермерам, проводить различные меры по переподготовке и переквалификации специалистов, проводить курсы, семинары, предоставлять студентам возможность прохождения необходимой стажировки после учебы, оказывать помощь в поиске подходящих рабочих мест.

Правительством нашей страны принимаются программы, прогнозы, концепции для стабилизации рынка труда. В 2011 году в России был принят проект «Основные направления действий на рынке труда РФ на 2011-2015 г.», в котором рассмотрены меры, с помощью которых получится снизить уровень безработицы, создать дополнительные рабочие места, стимулировать предпринимательство и увеличить приток инвестиций в страну.

Уровень развития любой страны зависит от уровня экономической обеспеченности людей, их морального состояния, социального положения в обществе, степенью удовлетворенности своей жизнью. В современный период наше государство должно быть более активным в решении социально-экономических проблем общества, где особое место должны занимать проблемы трудоустройства и повышения уровня жизни россиян.

Таким образом, с проблемой безработицы нужно бороться различными способами: её необходимо глубоко исследовать, проводить всесторонний теоретический анализ и вырабатывать практические рекомендации по обеспечению занятости трудоспособного населения, ведь, как известно, богатство любой страны - это её трудовые ресурсы.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук / С.Ю. Андреев. – Краснодар, 2008. – 26 с.
2. Блоховцова Г.Г. Социокультурный потенциал гуманитарного творчества в искусстве, науке и образовании: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук / Южный федеральный университет. Ростов-на-Дону, 2011
3. Бочкова Т.А. ГМО как следствие эволюции рынка / Т.А. Бочкова, М.Д. Строганова, Е.Б. Орлова // Международная научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году. Материалы научно-практической конференции, 2015. - С. 21-24.
4. Власова Н.В. Конкурентоспособность сельского хозяйства как путь его эффективного развития в Российской экономике / Н.В. Власова // Проблемы и перспективы развития аграрного рынка. сборник научн. статей. под редакцией М.П. Дулина. Краснодар, 2013. - С. 91-101
5. Кох М.Н. К вопросу об исследовании конкурентоспособной личности

в психологии / М.Н. Кох // Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научно-издательский центр «Актуальность.РФ». - 2015. - С. 111-113

6. К вопросу о роли интеллектуального потенциала в стимулировании развития малого и среднего бизнеса Краснодарского края / С.Ю. Андреев, А.И. Сергеева, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). - С. 880 – 892.– Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/57.pdf>,

7. Сурженко Л.В. Реализуемость личностных ценностей преподавателей высшей школы в аспекте профессионального выгорания / Л.В. Сурженко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. - 2013. - №2 (117). - С. 85-90.

8. Показатели занятости и безработицы в России - <http://www.gks.ru/>

9. Показатели занятости и безработицы в Краснодарском крае - <http://krsdstat.gks.ru/>

**Астаева В.В.**  
**студент 4го курса**

**Балаева А.Ю.**  
**доцент**

**кафедра экономики**

**Самарский Государственный Аэрокосмический  
Университет имени академика С.П.Королева  
Россия, г. Самара**

## **ИНФЛЯЦИЯ**

*Данная статья посвящена изучению понятия «инфляция», причин ее появления, ее особенностей в современной России, а также последствий.*

*Ключевые слова*

*Инфляция Обесценение денег Денежный оборот Индекс потребительских цен Повышение стоимости*

*This article is devoted to the study of the concept of "inflation", the causes of its appearance, its features in modern Russia, and consequences.*

*Key words*

*Inflation The depreciation of money Money turnover Consumer price index Increase in the cost*

Если вернуться к истокам, то понятие «инфляция» заимствовано еще в 20-е годы XX века из английского языка. В словаре иностранных слов еще 1964 года можно найти наиболее емкое, первоначальное толкование данного слова: «Инфляция – это обесценение бумажных денег вследствие выпуска их в обращение в размерах, превышающих потребности товарооборота».

Из этого определения следует, что инфляция возникает тогда, когда у страны количество денег в обороте превышает количество товаров и услуг



на рынке. Все это ведет к тому, что деньги теряют свою ценность, а цены на товары и услуги растут.

Многие экономисты, как российские, так и зарубежные, говорят о том, что инфляция в России в настоящее время является ключевой проблемой.

Сегодня, денежный оборот превышает товарный. Но не стоит забывать тот факт, что на данный момент немного изменилась денежная система, - сейчас это система кредитных денег, денег, выдаваемых в долг как государству, компаниям, так и частным лицам. И, следовательно, величина денежной массы меньше, чем величина обязательств на величину начисляемого процента. Деньги сначала попадают в экономику, а лишь потом появляется товар. Это одна из причин наступления инфляции.

Государственный долг тоже является причиной инфляции, т.к. государственный долг закрывают кредитными деньгами. В свою очередь государство товаров не производит, тем самым происходит увеличение денежной массы. [1]

Третья, и немало важная из причин, это монополисты в экономике. Все, от заинтересованных до незаинтересованных людей, в 2015 году следили за ценой за баррель нефти на мировом рынке, курсом валют и изменением цен в продовольственных магазинах, владельцы которых утверждали, что увеличение цен на их продукцию зависит от цены на нефть.

«При падении цены на нефть до уровня ниже \$50 за баррель можно ожидать ускорения инфляции до 20%, а также ослабления рубля на 7–10% и усиления оттока капитала» следует из опубликованного Минэкономразвития макроэкономического прогноза на 2016–2018 годы. «Все эти факторы ведут к ослаблению инвестиционного спроса: инвестиции в основной капитал при таких уровнях показателей могут сократиться на 20%». [2]

Но наиболее чувствительна для простых граждан причина инфляции – это неиндексация заработных плат, стипендий и пенсий. Снижение спроса на товары и услуги в 2015 г. вызвано тем, что реальные доходы населения сократились в два раза, по сравнению с 2014 г. Вот что пишет об этом Центр Деловой Информации: «Главным негативным моментом сентября стало значительное снижение динамики розничной торговли и сохраняющееся снижение динамики платных услуг населению, отмечает в опубликованном сегодня докладе о текущей экономической ситуации Минэкономразвития. Расходы на конечное потребление сократились в годовой оценке на 6,2 %. Потребление домашних хозяйств снизилось на 8,7%. Граждане вынуждены перейти на эконом-режим, поскольку цены растут, а зарплаты - нет. В сентябре инфляция потребительских цен ускорилась до 0,6% против 0,4% в августе, с начала года – 10,4%, за годовой период – 15,7% (в 2014 г.: с начала месяца – 0,7%, с начала года – 6,3%, за годовой период – 8,0%). При этом динамика реальной заработной платы в сентябре - нулевая». [3]

По исследованиям международной консалтинговой компании Nau Group 40% компаний планируют повысить заработную плату сотрудникам в

будущем году: «Согласно материалам исследования, 56% компаний еще не определились, будут ли индексировать зарплаты сотрудников в 2016 году. На рисунке 1 представлена наглядная диаграмма секторов экономики, которые планируют увеличить заработные платы работникам предприятий в 2016 г. [4]



Рисунок 1 – Изменения заработных плат в 2016 г.

Хочется отметить, что прогноз основывается на данных лишь 600 компаний из 51 региона.

«Есть риски превышения показателя годовой инфляции в 2015 г., который законопроектом не корректируется и остается на уровне 12,2%. По состоянию на 12 октября 2015 г. инфляция уже составила 10,7%. С учетом того, что мы, как правило, наблюдаем в конце года повышение темпов роста инфляции, скорее всего, 2015 год не будет исключением, мы предполагаем чуть более высокие оценки инфляции, чем те, которые предложены в материалах правительства», - сказала Татьяна Голикова, Председатель Счетной палаты. [5]

Кроме того, увеличились тарифы на жилищно-коммунальные услуги, в 2016 г. во многих регионах ожидается повышении стоимости на общественный транспорт, не говоря уже о продуктах питания и посещении мест досуга.

Еще немного статистики. Вашему вниманию представлен график инфляции в России за 2014-2015 гг. по данным Росстата [8]:

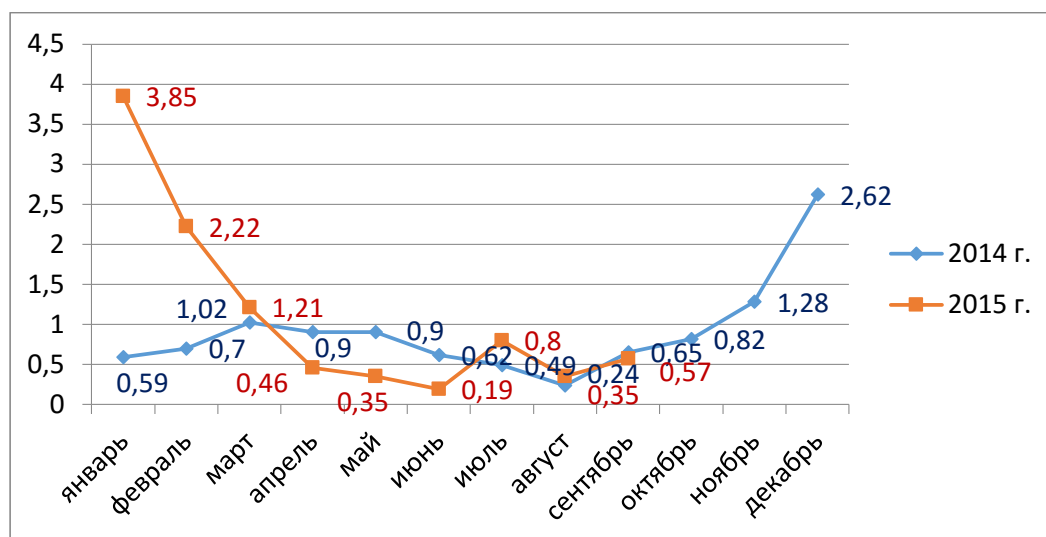


Рисунок 2 – Уровень инфляции в России за 2014-2015 гг. по данным Росстата

Видно, что уровень инфляции за 9 месяцев 2014-2015 гг. в текущем году превышает данные прошлого года на 4%.

Немало интересны и данные индекса потребительских цен (ИПЦ) – одного из видов индексов цен, созданного для измерения среднего уровня цен на товары и услуги за определённый период в экономике.

Как видно из рисунка 3, значения которого предоставлены Росстатом РФ, все коэффициенты увеличены по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. [7]



Рисунок 3 – Индекс потребительских цен по данным Росстата за 9 месяцев

Комментируя вопрос, может ли быть повышен прогноз инфляции по итогам 2015 года, заместитель Министра экономического развития РФ

отметил, что официальный прогноз Минэкономразвития исходит из коридора в 12,2-12,4%. «Мы даем прогноз — нижнюю границу по инфляции — 12,2-12,4%, но в принципе расчетная — 12,2%», - сказал Ведев Алексей Леонидович. [6]

Таким образом, инфляция – болезнь опасная и негативно влияющая на нашу страну, на финансовую, денежную и экономическую систему в целом. К сожалению, инфляция – это не только снижение покупательной способности денег, она наносит удар на возможности хозяйственного регулирования, все структурные преобразования рушатся, и снова приходится восстанавливать нарушенные пропорции.

Инфляция ведет за собой отрицательные социально-экономические последствия. Инфляция в России должна стать регулируемым процессом. Это – один из факторов социально-экономической стабильности страны.

#### **Использованные источники:**

1. Сайт Clean Brain: <http://cleanbrain.ru/chto-takoe-inflyaciya-prostymi-slovami-o-slozhnom> - Интервью Валентина Котасонова, председатель русского экономического общества. Профессор. Д.Э.Н, канал Концептуал;
2. Новостной портал «РБК»: <http://www.rbc.ru/economics/28/05/2015/5567100f9a7947afa0a05f7d-> «Минэкономразвития допустило инфляцию в 20% при падении цен на нефть» от 28. 05.2015 г.
3. Новостной портал «Центр деловой информации»: <http://businesspskov.ru/rmarket/rmprices/105785.html> - «Россияне стали гораздо меньше покупать – Минэкономразвития» от 28.10.2015 г.
4. Новостной портал «Известия»: <http://izvestia.ru/news/594127> - «Работодатели проиндексируют зарплаты ниже инфляции» от 28.10.2015 г.
5. Счетная палата Российской Федерации: [http://www.ach.gov.ru/press\\_center/news/23875?sphrase\\_id=1402974](http://www.ach.gov.ru/press_center/news/23875?sphrase_id=1402974) – Пресс-центр «Инфляция по итогам 2015 г. может превысить 12,2% - Татьяна Голикова» от 19.10.2015 г.
6. Новостной портал «РИА Новости»: <http://ria.ru/economy/20151027/1308902756.html>- «Минфин прогнозирует инфляцию в октябре на уровне 0,7%» от 27.10.2015 г.
7. Консультант плюс: <http://www.consultant.ru/>
8. Федеральная служба государственной статистики: <http://www.gks.ru/>

*Аубакиров Т.Е.  
студент 3 курса  
магистрант*

*Тюменский государственный университет  
Россия, г. Тюмень*

#### **НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ**

В данной статье рассматриваются понятия «недвижимость», «правомочия владения», «правомочия пользования».

Ключевые слова: недвижимость, виды собственности

Недвижимость как экономическая категория представляет собой физический объект и право собственности на него.

В РФ вся недвижимость имеет следующие основные виды собственности:

- государственная (муниципальная);
- частная.

Государственная собственность объектов недвижимости предполагает такую систему экономических отношений между гражданами РФ, при которой управление и распоряжение этими объектами осуществляют органы государственной (муниципальной) власти.

При этом собственность на объекты недвижимости может быть в нескольких формах:

- объекты недвижимости народнохозяйственного значения (например, сооружения, причисленные к памятникам архитектуры и искусства);
- на уровне того или иного национального образования;
- областная или краевая собственность объектов недвижимости (она, как правило, носит коммунальный характер);
- объекты недвижимости, находящиеся в собственности определенного города, района или даже села.

Объекты недвижимости могут находиться как на праве хозяйственного ведения, так и на праве оперативного управления.

При имущественных отношениях на праве оперативного управления объектами недвижимости можно владеть и пользоваться в соответствии с целями и задачами собственника. Когда же объекты недвижимости находятся на праве хозяйственного ведения, то ими можно владеть, пользоваться и распоряжаться (что нельзя делать в первом случае).

Объекты недвижимости могут находиться в собственности частного владельца, который обладает исключительным правом владения, пользования и распоряжения (включая продажу данного объекта недвижимости другому лицу).

В соответствии с российским законодательством право собственности предполагает право владения, распоряжения и использования объектов недвижимости в целях и пределах, не нарушающих права собственников, а также соблюдение ограничений (сервитутов).

Под правомочием владения понимается основанная на законе (юридически обеспеченная) возможность иметь у себя данный объект недвижимости, содержать его в своем хозяйстве (фактически обладать им, числить на своем балансе и т.п.).

Правомочие пользования представляет собой основанную на законе возможность эксплуатации, хозяйственного или иного использования объекта недвижимости путем извлечения из него полезных свойств, его потребления. Оно тесно связано с правомочием владения, ибо по общему правилу можно пользоваться имуществом, только фактически владея им.



Правомочие распоряжения означает аналогичную возможность определения юридической судьбы объекта недвижимости путем изменения, его принадлежности, состояния или назначения (отчуждение по договору, передача по наследству, уничтожение и т.д.).

У собственника недвижимости одновременно концентрируются все три названных правомочия. Но порознь, а иногда и все вместе они могут принадлежать и не собственнику, а иному законному (титульному, т.е. опирающемуся на определенное юридическое основание — титул) владельцу объекта недвижимости, например, арендатору. Последний не только владеет и пользуется недвижимостью собственника-арендодателя по договору с ним, но и вправе с его согласия сдать недвижимое имущество в поднаем (субаренду) другому лицу, произвести действия, улучшающие объект недвижимости, т.е. в известных рамках распорядиться им. Однако следует заметить, что сама по себе «триада» правомочий еще недостаточна для характеристики прав собственника.

Собственник вправе передавать другим лицам свои права владения, пользования и распоряжения принадлежащим ему недвижимым имуществом, оставаясь его собственником, например, при сдаче недвижимого имущества в аренду. На этом основана и предусмотренная возможность передать недвижимое имущество в доверительное управление другому лицу, что не влечет перехода к последнему (доверительному управляющему) права собственности на переданное недвижимое имущество. Доверительное управление является способом осуществления собственником принадлежащих ему правомочий, одной из форм реализации правомочия распоряжения, но вовсе не установлением нового права собственности на недвижимое имущество.

В отношении объекта недвижимости тесно переплетаются две стороны: «благо» обладания объектом недвижимости и получения доходов от его использования и «бремя» несения связанных с этим расходов, издержек и риска. В этом смысле объект недвижимости обязывает владельца быть заботливым хозяином и расчетливым предпринимателем, а отсутствие такого «бремени» риска и потерь никогда не сделает владельца недвижимости настоящим хозяином. Поэтому собственник недвижимости обязан нести «бремя» содержания объекта недвижимости (охрана, ремонт и поддержание в должном состоянии и т.п.), если только законом или договором это «бремя» или его часть не возложены на иное лицо (например, охрана объекта недвижимости — на специально нанятых лиц или организацию, управление недвижимым имуществом банкрота — на конкурсного управляющего и т.д.).

Собственник недвижимости также несет риск случайной гибели или порчи объекта недвижимости, т.е. его утраты или повреждения при отсутствии чьей-либо вины в этом. Перенос риска случайной гибели или порчи имущества на других лиц возможен по договору собственника

недвижимости с ними (например, по условиям конкретного арендного договора), а также в силу указания закона (в частности, такой риск может нести опекун как доверительный управляющий объектом недвижимости собственника-попечного, а также унитарное предприятие как субъект права хозяйственного ведения).

Установлен особый режим земли как природного ограниченного ресурса. В частности, государственной собственностью считается вся земля, которая прямо не передана в частную и муниципальную собственность, т.е. установлена презумпция (предположение) государственной собственности на землю, что исключает возможность бесхозного ее существования. Поэтому рыночный оборот земель законодательно ограничивается в общих публичных интересах.

Так, не могут быть в частной собственности земли лесного и водного фондов, континентального шельфа и территориальных вод, недр, охраняемые или используемые особым образом территории, участки семеноводческих станций, унитарных государственных сельскохозяйственных организаций и др. Не подлежат приватизации (об этом уже говорилось ранее) земли общего пользования в населенных пунктах (площади, улицы, парки, скверы, пляжи, водоемы и др.), земли заповедников, ботанических садов, оздоровительного и историко-культурного назначения и т.д.

Поскольку земля является одновременно не только специфическим средством производства и объектом хозяйствования, но и важнейшим природным ресурсом, то содержание права собственности на землю определяется как гражданским, так и земельным правом с учетом лесного, водного и природоохранного законодательства.

Отдельно хотелось бы сказать об особенностях таких объектах недвижимости, как квартиры.

Объектом купли-продажи может быть только квартира, находящаяся в частной собственности. Муниципальная квартира перед совершением операции купли-продажи должна быть приватизирована, т.е. переведена из государственной собственности в частную. Общая собственность возникает в случае, когда одним и тем же объектом недвижимости (например, квартирой) владеют несколько граждан. Общая собственность может быть долевой или совместной.

*Аубакирова Ю.Р.  
студент 3 курса  
магистрант  
Тюменский государственный университет  
Россия, г. Тюмень*

## **ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ИПОТЕКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В данной статье рассматривается понятие «ипотека», а также что является предметом договора ипотеки.

Ключевые слова: ипотека, договор об ипотеки, предмет договора ипотеки.

Ипотека – неотъемлемая часть института частного права любого развитого государства. Данный термин впервые появился в Римском праве, где под ипотекой понималось обеспечение определённых обязательств, по смысловому содержанию означающее залог (заклад) недвижимого имущества (земельных участков) с целью получения денежного вознаграждения – ипотечного кредита.

Позже правовое применение договора ипотеки было расширено, и после заключения договора ипотеки всё заложенное имущество оставалось во владении должника, а право требования заложенной вещи с последующей возможностью её продажи переходило к кредитору. Продажа могла проходить как в форме торгов, так и в форме отдельной гражданско-правовой сделки, в результате которой кредитор имел право на получение денежной компенсации из полученной суммы остатка долга залогодателя.

На сегодняшний день в российском законодательстве нет точной закреплённой дефиниции данного термина, что обуславливает значительное количество проблем, возникающих на практике.

Ипотека рассматривается как институт залоговых отношений, как ограниченное вещное право, и даже как важный элемент кредитно-расчётных обязательств и социальной политики государства.

Например, Назаров В. и Королёва С. утверждают, что «термин “ипотека” обозначает форму обеспечения каких-либо обязательств должника недвижимым имуществом»<sup>32</sup>.

Брагинский М.И. придерживается такого мнения, что большинство гражданских правоотношений, в том числе и залог, являются смешанными, "вещно-обязательственными"<sup>33</sup>, что применительно и к ипотеке.

В российской цивилистике ипотека рассматривается через призму договора об ипотеке, который определён как договор о залоге недвижимого имущества.

«По договору о залоге недвижимого имущества (договору об ипотеке) одна сторона - залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству,

<sup>32</sup> В. Назаров, С. Королёва Ипотека. Руководство к действию. – БХВ Петербург, 2005, С. 12

<sup>33</sup> Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. М., 2000. С. 222.

обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны - залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными федеральным законом»<sup>34</sup>, в то время как пункт 3 статьи 334 действующей редакции Гражданского кодекса говорит «К залогу недвижимого имущества (ипотеке) применяются правила настоящего Кодекса о вещных правах, а в части, не урегулированной указанными правилами и Законом об ипотеке, общие положения о залоге»<sup>35</sup>.

Обращаясь к законодательству, можно сделать вывод, что договор ипотеки функционирует как комплексное частное правоотношение, так как просматривается правовой дуализм института, позволяющий отнести этот договор как к обязательственному праву, так и к ограниченным вещным правам.

Представляется, ипотека – один из способов обеспечения обязательств, неотъемлемой чертой которого является акцессорность, поскольку ипотека устанавливается в обеспечение:

обязательства по кредитному договору или по договору займа;  
иного обязательства, в том числе обязательства, основанного на купле-продаже, аренде, подряде, другом договоре.

допускается установление ипотеки в счет обеспечения обязательства, возникшего из причинения вреда, если иное не предусмотрено Законом об ипотеке.

Ипотека может обеспечивать только требования, имеющие денежный характер, так как неденежные требования не могут удовлетворяться за счёт стоимости заложенной недвижимости (например, требования, вытекающие из договора об оказании услуг и выполнении работ).

Более того, исходя из формулировок статьи 3 Закона об ипотеке, следует, что законодателем закреплена императивная норма об исполнении обязательства в полном объёме, а не частично.

По общему правилу, ипотека обеспечивает выплату кредитору определённых сумм, причитающихся ему, стороны в договоре уполномочены предусмотреть различные формы и способы таких выплат.

Что же может быть предметом договора ипотеки?

Договор ипотеки – залог недвижимого имущества, следовательно, предметом договора могут выступать земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, перемещение которого не представляется возможным без несоразмерного ущерба их назначению. Также, предметом ипотеки могут быть подлежащие государственной регистрации морские и воздушные суда, суда внутреннего плавания и космические объекты.

На практике представляется сложная процедура заключения договора

<sup>34</sup> Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об ипотеке (залоге недвижимости)»

<sup>35</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014)

ипотеки, так как законодатель установил очень детальный список содержания договора, а именно:

- предмет ипотеки
- оценка предмета ипотеки
- существо предмета ипотеки
- размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой.

Невыполнение одного из требований влечёт незаключённость договора.

Так почему же некоторые цивилисты относят ипотеку к ограниченным вещным правам, несмотря на ряд значительных признаков способа обеспечения обязательств?

Всё дело в том, что в целях удовлетворения своих требований залогодержатель имеет право распорядиться этой заложенной вещью (сдать в аренду, продать и т.д.) на условиях, определённых законом или договором.

Ипотека следует за судьбой основного обязательства, тем самым ограничивая права собственника на его недвижимое имущество, так как он лишен права свободного распоряжения имуществом, обеспеченного ипотекой, хотя и обладает правом пользования им.

Выделяют два вида ипотеки как ограниченного вещного права:

- Акцессорная - может быть установлена на недвижимую вещь в обеспечение исполнения обязательства с указанием в договоре ипотеки данных о существе, размере и сроках исполнения этого обязательства;

- Независимая – заключается в обеспечение исполнения обязательств без указания таких данных, но с определением в договоре предельной суммы, которая может быть получена залогодержателем из денежных средств, вырученных от продажи предмета ипотеки, а также срока существования права залога.

Проблема отнесения ипотеки как к одному из способов обеспечения обязательств, так и к ограниченным вещным правам, понятна, ввиду сложности правовой природы.

Дуализм института ипотеки вызывает ряд практических проблем, поэтому необходимо создать единый нормативный правовой акт, который будет регулировать отношения, возникающие из договора ипотеки, а не ряд законов и подзаконных актов, которые зачастую противоречат друг другу.

Решение данной проблемы требует подробного рассмотрения и обсуждения не только на федеральном, но и региональном уровне, и проработки всего гражданского законодательства России.



*Ахметова Л.А., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита  
Хашипакова Р.  
магистрант 2-го года обучения*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ**

**Аннотация.** На этапе выдачи кредита центральную роль в регулировании кредитных отношений играет оценка кредитоспособности заемщика. В основном внимание аналитиков сосредоточено на начальных стадиях взаимоотношений банка с заемщиком, чем на стадии сопровождения кредита. Это значительно облегчает решение задачи реализации важнейшего принципа кредита – возвратности.

Однако принятие оптимальных кредитных решений и наращивание финансового потенциала хозяйствующих субъектов затрудняются проблемами различного характера и степени сложности, возникающими в ходе анализа кредитоспособности корпоративных заемщиков российскими банками. В данной статье рассматриваются методические основы и практические аспекты оценки кредитоспособности заемщика.

**Ключевые слова:** кредитоспособность, кредитный анализ, оценка, корпоративный заемщик, деловой риск

В настоящее время не существует единой, универсальной методики оценки кредитоспособности корпоративного заемщика. Ее формирование представляется затруднительным, поскольку содержание методических рекомендаций по анализу кредитных возможностей ссудополучателя определяется широким кругом различных факторов (макроэкономическая ситуация, особенности кредитной политики, территориальное расположение кредитной организации, структура кредитного портфеля и т.д.). В связи с этим разработка и совершенствование собственной методики кредитоспособности, по сути, «ноу-хау», является важной задачей каждого коммерческого банка. Однако ее решение осложняется несколькими причинами.

Во - первых, российские банки не имеют такого богатого опыта оценки кредитоспособности, как банки развитых стран. В лучшем случае он может составлять около трех десятков лет, но условия кредитования, макро и микроэкономическая ситуация в течение этого периода претерпела кардинальные изменения в связи с переходным характером российской экономики. Поэтому разработка для оценки кредитоспособности отечественных корпоративных заемщиков скоринг – моделей, основанных на базе данных о кредитных историях «добросовестных» и «недобросовестных» заемщиков, осложняется не только высокой стоимостью программного обеспечения и недостаточным объемом выборки (особенно по некредитоспособным заемщикам), но и нестабильностью условий их кредитования. Аналогичные модели, разработанные в условиях

развитой рыночной экономики, необходимо корректировать для использования на российском финансовом рынке.

Во-вторых, методические разработки российских банков являются закрытыми для внешней среды, что осложняет внедрение новых подходов к оценке кредитоспособности, продиктованных требованиями российской действительности, в повседневную практику банковской деятельности. Следует отметить, что в развитых странах кредитные решения, в результате которых банк понес убытки по безнадежным долгам, публично обсуждаются на страницах банковских журналов, что позволяет идентифицировать допущенные сотрудниками банков ошибки, включая недостатки в методическом, организационном, кадровом и техническом обеспечении аналитической работы, и предупреждать их возникновение в будущем.

В-третьих, российские банки очень серьезно подходят к оценке инвестиционной кредитоспособности заемщиков, поскольку выдача долгосрочного кредита сопряжена с высоким банковским риском. Выдаче краткосрочных кредитов, как правило, не предшествует глубокий анализ внутренней и внешней среды заемщика, что приводит к появлению у банка просроченной задолженности, документально подтвержденный объем, которой может быть занижен.

В-четвертых, большинство научных трудов в области кредитоспособности посвящено решению проблем финансового анализа, являющегося лишь одним из направлений ее оценки.

Исследование используемых в настоящее время коммерческими банками методик кредитного анализа, представленных, в основном, системами балльной оценки заемщика, позволило установить одну из ключевых методологических проблем оценки кредитоспособности – отсутствие или неполное использование комплексного подхода. Круг формально оцениваемых и детально описываемых показателей кредитоспособности ограничен, в основном, коэффициентами, характеризующими финансовое положение заемщика (по удельному весу часто на первом месте находятся коэффициенты ликвидности). Нефинансовые параметры, влияющие на кредитоспособность заемщика, оцениваются преимущественно на качественном уровне, их значимость кредитный инспектор определяет по своему усмотрению. Одним из условий эффективного использования такого подхода является тщательный учет недостатков финансовой отчетности как основы информационной базы исследования кредитоспособности (моментность, статичность, зависимость от учетной политики и т.д.), которые широко известны, относительно легко устранимы и подробно описаны в специальной литературе. Другим условием получения верной оценки кредитоспособности при отсутствии механизма интерпретации динамики важных нефинансовых параметров заемщика является наличие у эксперта высокой квалификации и обширного опыта кредитования (в т.ч. негативного). Однако в практике кредитного анализа эти условия соблюдаются далеко не всегда.

Несмотря на то, что в ходе анализа кредитоспособности корпоративных заемщиков многие банки осуществляют количественную оценку нефинансовых параметров ссудополучателя, как правило, она предусмотрена лишь для некоторых показателей: отражающих состояние счетов, обеспечение, кредитную историю заемщика (следует отметить, что их удельный вес является незначительным). Анализ делового риска и качества менеджмента, хотя и проводится в ряде банков, однако соответствующие методические рекомендации недостаточно детализированы, не отражают важных направлений оценки параметров, в большинстве случаев представляя собой вопросник, где варианты ответов не являются взаимоисключающими и исчерпывающими.

С другой стороны, при анализе нефинансовых показателей часто используются такие специфические показатели, верная интерпретация которых невозможна с позиции банковского работника, не имеющего представления о производственных процессах заемщика и особенностях ведения бизнеса (исключение составляют банки, кредитующие большое количество однотипных предприятий). Так, при оценке делового риска предлагается учитывать ритмичность поставок, время простоев, производительность оборудования, степень соблюдения технологических норм, методы ценообразования; при оценке качества менеджмента – текучесть кадров, моральный климат в коллективе, степень удовлетворенности сотрудников выполняемой работой и т.д. С одной стороны, во многом такая ситуация обусловлена отсутствием методических разработок в области нефинансовой оценки кредитоспособности корпоративного заемщика, необходимость формирования которых продиктована современной практикой кредитования, с другой – стремлением к получению максимума информации о заемщике, поскольку часто ее объем отождествляется с достоверностью и релевантностью.

Другой методической проблемой оценки кредитоспособности корпоративного заемщика является несоответствие характера используемых показателей кредитоспособности структуре кредитного портфеля банка. Методические рекомендации по проведению кредитного анализа заемщика могут предусматривать расчет таких показателей, что при оценке инвестиционной кредитоспособности будет игнорироваться временная ценность денег и инфляция, а основное внимание уделяться значениям финансовых коэффициентов. Возможна и обратная ситуация, когда в отношении кредитов под оборотные средства исследуются преимущественно показатели инвестиционного проекта и прироста производственной мощности.

Следует отметить упрощенный подход к прогнозированию кредитоспособности заемщика. Показатели, значения которых для кредитного периода рассчитывает банк, основываясь преимущественно на исторических данных, – денежный поток, выручка, обороты по счетам, стоимость обеспечения, – используются, как правило, изолированно, в

большей степени для структурирования кредита, чем для определения целесообразности его предоставления.

О степени точности оценки возможности заемщика соблюдения принципы кредитования зависит эффективность деятельности банка. Так, использование «мягких» стандартов кредитоспособности может привести к существенному отягощению финансового результата кредитной организации затратами по реализации обеспечения, судебными издержками, сопровождающих возврат сомнительных кредитов, убытками по безнадежным долгам. Подход, характеризующийся жесткими ограничениями, предусмотренными в методике оценки кредитоспособности, напротив, способствует появлению упущенной выгоды и ослаблению конкурентных позиций из-за отказа кредитоспособным клиентам. Таким образом, методическая база оценки кредитоспособности влияет, в конечном итоге, на результаты деятельности коммерческого банка, а ее совершенствование является актуальной проблемой, требующей безотлагательного решения, как на уровне коммерческих банков, так и на уровне государства.

#### **Использованные источники:**

1. Бордакова М.В. Развитие рейтинговой системы оценки кредитного риска корпоративного заемщика банка: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Москва, 2012. – 24 с.
2. Бердникова, М. В. Совершенствование методики оценки кредитоспособности заемщиков / М. В. Бердникова // Российское предпринимательство. - 2012. - №24(222). - С. 180-186.
3. Глуценко В.В. Анализ эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика банка. Монография. М.: 2012. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat <http://www.dissercat.com/content/napravleniya-razvitiya-metodov-analiza-kreditosposobnosti-zaemshchikov-v-kommercheskikh-bank#ixzz3RMQ9o1c3>
4. Хачатурян, А. Г. Методы оценки кредитоспособности заемщика / А. Г. Хачатурян // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. - 2013. - №4. - С. 102-105. Статья доступна в научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU (доступ к текстам в Зале информационно-библиотечных ресурсов нашей библиотеки или при регистрации на сайте [www.elibrary.ru](http://www.elibrary.ru)).
5. Шаталова, Е. П. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте : учебное пособие / Е. П. Шаталова. - Москва: КНО-Рус, 2012. – 166 с.

*Бабалыков А.М., к.э.н.  
профессор  
Брылякова О.А.  
студент ПМ-1202  
ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

## **ОСОБЕННОСТИ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА, ЗАНЯТЫХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Успешная инновационная деятельность включает такие факторы, как уровень управления научным персоналом, квалификация и мотивационное поведение сотрудников. Если предприятие имеет план и формальную систему управления, то это не означает, что цели инновационного проекта будут воплощены. Необходимо создать четкую мотивацию персонала и быстро принимать соответствующие решения, под воздействием изменяющихся обстоятельств. Планирование, анализ и контроль создают только основу для осуществления деятельности людей. А в сфере инноваций, успех зависит от людей гораздо больше, чем в любых других различных областях промышленного управления. [2,6]

Необходимы ответственные, организованные, образованные и инициативные работники, которые стремятся к трудовой самореализации своей личности. Обеспечить эти качества невозможно лишь с помощью жестких внешних факторов контроля, заработной платы, санкций и общепринятых форм материального стимулирования. Только те люди, которые целиком понимают смысл своей деятельности и стараются прийти к достижению целей организации, могут надеяться на получение значительных результатов.

Добиться этих результатов можно с помощью стимулирование труда. Оно подразумевает элемент трудовой ситуации, который влияет на поведение человека, когда используются инновации в производстве. В общем случае, стимулирование труда выполняет экономическую, социальную и нравственную функцию.

Для всех работников должен быть понятен и доступен каждый стимул точно также, как должны быть понятными условия стимулирования. Существует определенный порог того, как действует стимул. В разных странах и коллективах он заметно различается. Необходимо учитывать то, что материальные стимулы постоянно корректируются в сторону повышения. Они представляют собой минимизированный разрыв между результатом труда и его оплатой. Системы морального и материального стимулирования труда в разных компаниях представляют собой комплекс мер, которые направлены на повышение трудовой активности работников и, как следствие, повышение эффективности труда качества.



Одним из факторов повышения эффективности труда является заработная плата, которая представляет собой важнейшую часть системы оплаты и стимулирования труда. Кроме заработной платы, среди форм материального стимулирования можно выделить бонусы, которые постепенно входят в практику многих организаций. Небольшая заработная плата уменьшает, отрицательно воздействует на мотивацию и качество труда.

На рисунке 1 представлен рейтинг областей, краев, республик по среднемесячной заработной плате на одного работника в России.

Среднемесячная заработная плата работников, занятых в сельском хозяйстве, в 2015 году в Краснодарском крае составила 20373,0 тыс. рублей. Однако, Краснодарский край – один из главных аграрных регионов России – занимает лишь 12 место в рейтинге по величине зарплат работников, которые трудятся в сельском хозяйстве. Среднемесячная заработная плата сельского труженика в крае составляет 78,2% от средней зарплаты по всем отраслям экономики.

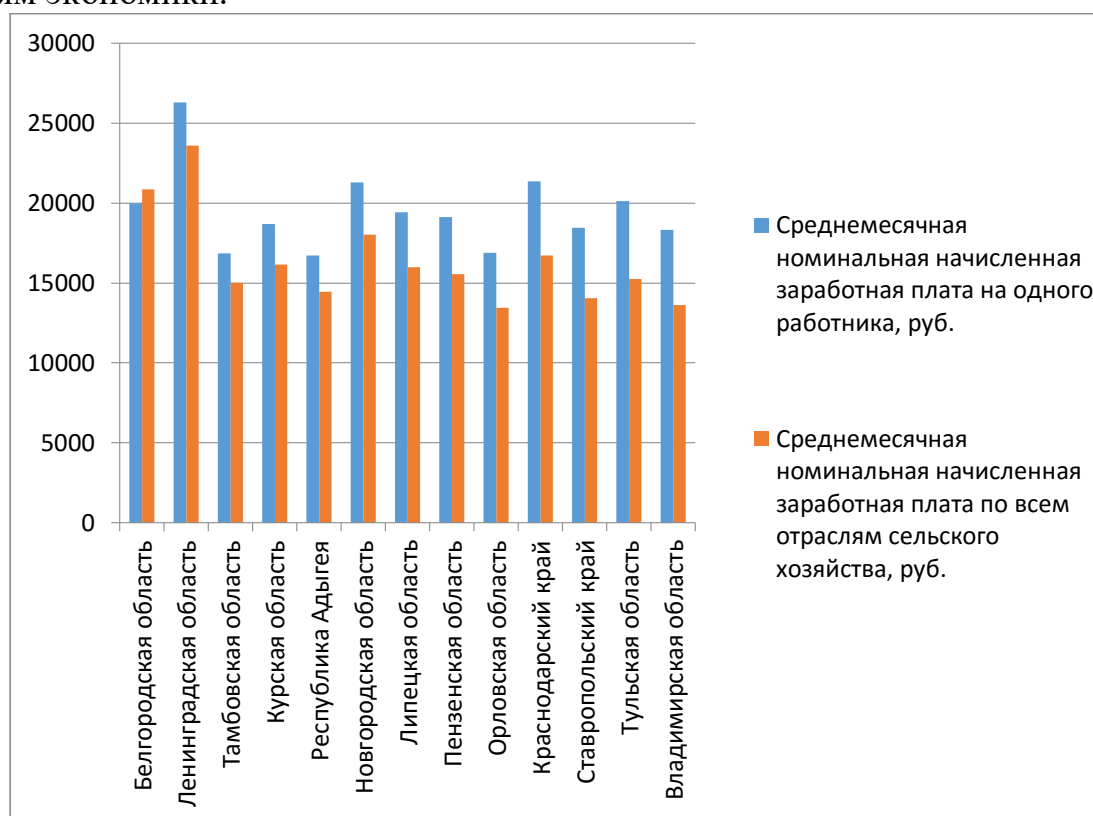


Рисунок 1 – Рейтинг областей, краев, республик по среднемесячной заработной плате на одного работника

Система материального стимулирования труда работников сельского хозяйства основывается на основной и дополнительной части заработной плате, на премиях по итогам работы и социальных выплатах, которые также включают льготы (рисунок 2).

Одной из основных задач в зоне регулирования заработной платы работников аграрного производства является повышения мотивации в

трудовой деятельности, а также увеличение уровня заработной платы пропорционально повышению производительности труда. Для повышения эффективности использования трудовых ресурсов первостепенное значение имеет материальное стимулирование труда, поскольку оно позволяет обеспечить тесную зависимость производительности труда от размера заработной платы.

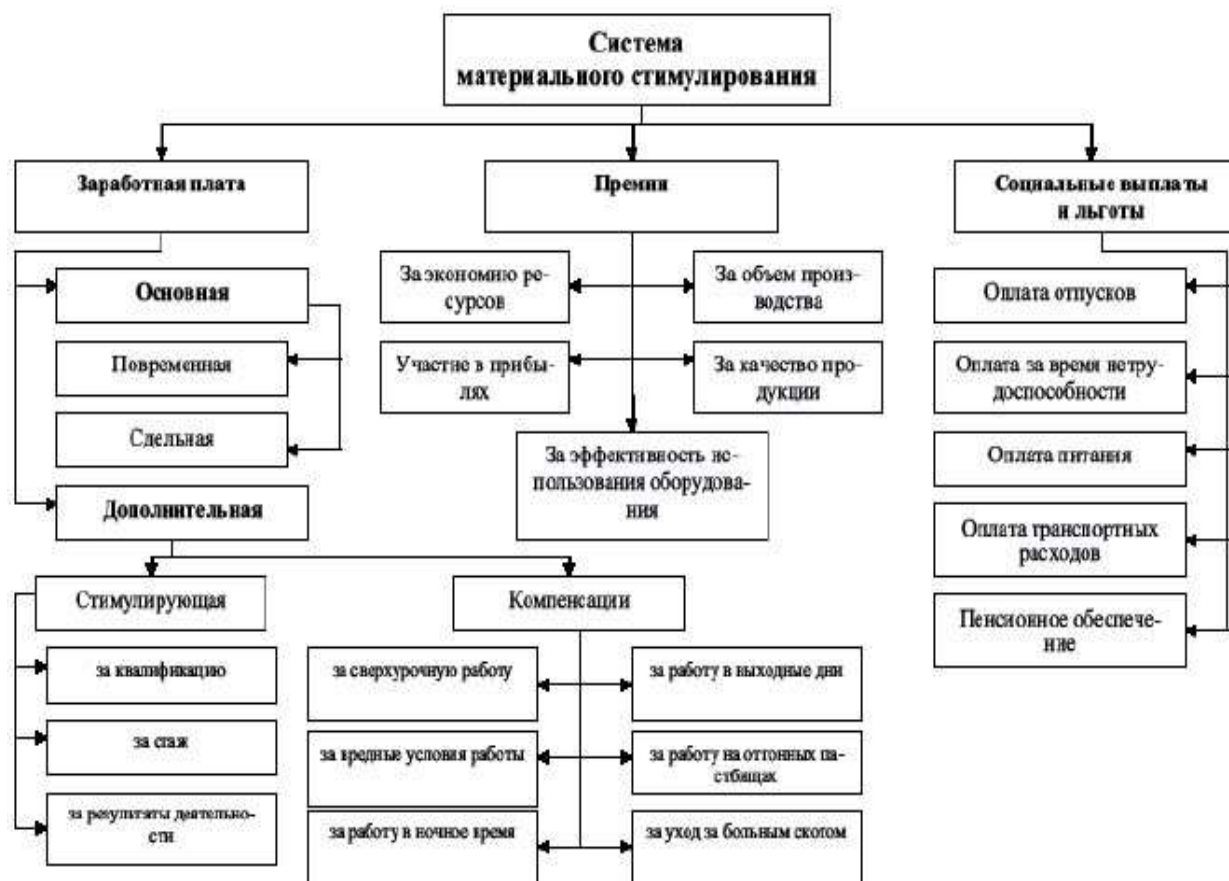


Рисунок 2 – Система материального стимулирования труда работников в сельском хозяйстве

Чтобы усилить мотивацию работников сельскохозяйственной организации, выбранной системой оплаты труда можно предложить следующие пути:

- определение целей и принципов системы оплаты труда (ориентироваться на индивидуальные и групповые результаты, уменьшить текучесть кадров и т. д.);
- анализ условий, в которых работает интересующая система оплаты труда;
- рассмотрение возможности опроса по предлагаемым изменениям в системе оплаты;
- анализ эффективности системы оплаты за счет сравнения достигнутых результатов с ее целями [10].

Также, материальное стимулирование работников требует

совершенствования с целью создания эффективной системы оплаты труда за счет повышения ставки первого разряда и разработки премиальной системы.

Важнейшее направление улучшения системы материального стимулирования выражается в повышении ставки первого разряда до величины, которая обеспечивает воспроизводство рабочей силы, позволяющая работнику обладать необходимыми средствами для обеспечения своих потребностей.

При внедрении инновации на первое место выходят следующие качества персонала:

- 1) его профессионализм;
- 2) способность творчески мыслить;
- 3) интеллектуальные способности;
- 4) коммуникативные качества;
- 5) психофизиологические характеристики;
- 6) социально-демографические характеристики.

В таблице 1 приведен перечень мероприятий по повышению качества персонала и дана их характеристика.

Таблица 1 – Меры по повышению качества персонала

| Меры по повышению качества персонала             | Характеристика                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Диверсификация деятельности персонала         | Расширение спектра знаний, умений, навыков, квалификации, коммуникаций                                                                                                                                                                                   |
| 2. Создание консультативных групп                | Добровольные объединения работников по 5 - 6 человек. Деятельность групп охватывает разные области организации работы предприятия и включает стадии: выявление проблемы, ее анализ, выработка предложений, рекомендации по решению проблемы              |
| 3. Создание учебного центра                      | Создание непрерывной цепи обучения «школа - институт – производство»                                                                                                                                                                                     |
| 4. Курсы повышения квалификации и переподготовки | Основные формы обучения: овладение функциями на рабочем месте в процессе работы, ротация, повышение квалификации в рамках конкретной должности, овладение профессией под руководством наставника, курсы по изучению конкретной тематики, самообразование |
| 5. Материальное стимулирование персонала         | Создание премиальных фондов за освоение и выпуск новой продукции, введение новых систем оплаты труда - «план участия в прибылях», система «доплат за знания»                                                                                             |
| 6. Социальное воспитание персонала               | Создание социально-психологических мотиваторов труда                                                                                                                                                                                                     |
| 7. Внедрение элементов персонального менеджмента | Предоставление самостоятельно осуществлять планирование, организацию, контроль и регулирование производственного процесса                                                                                                                                |

Опыт передовых предприятий показывает, как важно повышать квалификацию персонала, который работает с инновациями процессного типа.

Чтобы управлять инновационной деятельностью необходимы специалисты, которые обладают особой подготовкой и владеют специфическими знаниями, умениями и навыками, обеспечивающими эффективность инновационного процесса. Невозможно представить деятельность современных предприятий в условиях инновационной социально-экономической системы без создания новых, значительно более эффективных систем управления.

Таким образом, особое место в инновационной деятельности отводится интеллектуальной деятельности человека. В инновационном процессе наиболее предпочтителен индивидуальный характер труда ученого, разработчика, исследователя, но именно персонал предприятия, осуществляющий процесс преобразования научного знания в нововведение, делает возможным его промышленное использование. Если существует только стремление к прибыли любой ценой, то оно сводит к нулю значение и влияние множества социальных и моральных потребностей, которые обладают мотивационно-трудовым значением. Возможно, учет именно бескорыстных мотивов деятельности персонала, связанного с инновационным процессом, необходим для формирования мотивационных механизмов в инновациях на современном этапе.

#### **Использованные источники:**

1. Агаларова, Е.Г. Экономика регионов: тенденции развития / Агаларова Е.Г., Алехина Е.С., Аливанова С.В., Андреев С.Ю., Антонова А.И., Асеев Ю.И., Ахметова А.Д., Ахметова Д.Ф., Белкина Е.Н., Бутаева Н.В., Вахромов Е.Н., Говорова Н.В., Гукасов А.С., Давыдова А.А., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Жилкина Н.М., Жук О.А., Журавлева И.И., Затона А.А. и др. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. // Воронеж, 2010. Том 12
2. Дьяков, С.А. Совершенствование материального стимулирования труда в сельскохозяйственных предприятиях Краснодарского края / С.А. Дьяков // В сборнике: Сборник научных трудов КРИА ДПО ФГБОУ ВПО Кубанский ГАУ. Краснодар, 2014. С. 127-133.
3. Ильин А.Е. Эволюция систем и форм оплаты труда работников сельхозпредприятий в переходный период – 2013. – №9. – С.38-42
4. Кузнецов К.М. Государственные и рыночные механизмы регулирования инновационного предпринимательства // Государственность и государственная служба в России: пути развития. РАГС - СЗАГС. СПб, 2013.
5. Литвинюк А. А. Управление персоналом – М.: Юрайт, 2013 – С. 434
6. Рысьмятов, А.З. Инновации как основная детерминанта эффективности производственного процесса в АПК / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал

Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 80. С. 552-568.

7. Рысьмятов, А.З. Выбор приоритетов и направлений селективной поддержки программ инноваций / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.О. Кириченко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2013. № 88. С. 483-502.

8. Рысьмятов, А.З. Реструктуризация и модернизация производства как комплексная экономическая категория / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков, А.А. Мкртычян // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 107. С. 614-631.

9. Рысьмятов, А.З. Теоретические основы инновационно-ориентированной реструктуризации в растениеводстве / А.З. Рысьмятов, С.А. Дьяков, А.А. Дьяков // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-1 (58-1). С. 639-645.

10. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент, МАУП: 2012. – С. 166

*Багова О.И., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»  
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет  
Россия, г. Нальчик*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Развитие АПК в решающей мере определяет состояние всего народного потенциала, уровень продовольственной безопасности как региона так и страны в целом, но проблемы, возникающие в нем противоречивы и в достаточной мере не изучены, а перспективные направления совершенствования развития регионального АПК нуждаются в систематизации.

Ключевые слова: аграрная политика, аграрная реформа, регион, агропродовольственный рынок, продовольственная безопасность.

The development of agriculture to a great extent determines the state of the entire national potential, the level of food security of the region and the country as a whole, but the problems that arises in the inconsistent and not adequately studied, and promising directions for improving the development of regional agro-industrial complex in need of systematization.

Key words: agrarian policy, agrarian reform, region, agricultural market, food security.

Агропромышленный комплекс и его базовая отрасль - сельское хозяйство являются ведущими системообразующими сферами экономики Кабардино-Балкарской республики, формирующими агропродовольственный рынок, продовольственную и экономическую



безопасность, трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий. В КБР необходимость приоритетного развития агропромышленного комплекса (АПК) подтверждается экономико-географическими факторами.

На сегодняшний день в агропромышленном комплексе республики сохраняется ряд ключевых проблем:

- низкий уровень технологичности производства и конкурентоспособности большей части товаропроизводителей;
- ограниченность инвестиционного потенциала и доступа к кредитным ресурсам в секторе крестьянских (фермерских) хозяйств, малых предприятий и индивидуальных предпринимателей;
- отсутствие устойчивых системных связей между производством и переработкой сельскохозяйственной продукции, низкие объемы промышленной переработки мяса;
- снижение кадрового потенциала;
- отсутствие эффективной координации и регулирования процессов продвижения и реализации сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров, производимых в республике.

Большую роль в развитии АПК играет обоснованная аграрная политика. Аграрная политика предполагает проведение аграрной реформы, нацеленной на преодоление негативных тенденций и обеспечение устойчивого развития АПК, повышение уровня самообеспечения продуктами питания, увеличение экспорта сельскохозяйственной продукции и укрепление продовольственной безопасности региона. Достижение поставленных целей предусматривается путем системного реформирования отношений собственности и комплексного проведения преобразований во всех сферах АПК.

Для преодоления негативных тенденций в региональном АПК была разработана Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2013 - 2020 годы, разработанная в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». [1]

Приоритетами Государственной программы являются повышение благосостояния, уровня жизни и занятости граждан, устойчивое развитие сельских территорий.

Государственная программа определяет цели, задачи и направления развития сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности, финансовое обеспечение и механизмы реализации предусмотренных мероприятий Государственной программы и показатели их результативности.

Реализация Государственной программы развития сельского хозяйства

и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. № 446, позволила закрепить позитивные тенденции в развитии сельского хозяйства, создать благоприятные условия для его дальнейшего динамичного развития. Повысился уровень финансового состояния большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей, созданы необходимые условия для расширенного воспроизводства и реализации сельскохозяйственной продукции [2]. Ежегодно растут объемы государственной поддержки отрасли, совершенствуются механизмы господдержки.

В настоящее время реализуется ряд инвестиционных проектов в области растениеводства, животноводства, пищевой и перерабатывающей промышленности.

Необходимо отметить, что инвесторы, реализующие проекты в приоритетных отраслях экономики КБР, могут рассчитывать на государственную поддержку в виде налоговых преференций на основании действующего республиканского законодательства [4].

Кроме того, по ряду приоритетных направлений отраслей растениеводства и животноводства реализуются целевые ведомственные программы.

В современных условиях эффективность агропромышленного комплекса, устойчивость его развития неразрывно связано с уровнем механизации и технической оснащенности сельскохозяйственного производства.

Опыт развитых стран показывает, что реформы в агропромышленном производстве, должны быть в первую очередь связаны с техническим и технологическим перевооружением сельского хозяйства. В сознании и руководства страны, и простых граждан уже четко сформировалось понимание приоритетной роли АПК. Интенсификация производства данной отрасли, повышение конкурентоспособности отечественных сельхозтоваропроизводителей – это проблемы, решение которых, связано со стратегическими задачами – обеспечение продовольственной безопасности страны. [3]

Предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности республики значительно обновили свою материально-техническую базу. Ряд предприятий провел полную модернизацию и расширение производства. Построены и введены в эксплуатацию новые современные производства.

В рамках реализации мероприятий по социальному обустройству сельских территорий при бюджетном софинансировании обеспечено улучшение жилищных условий (за счет нового строительства и приобретения жилья) 1367 семьям граждан, молодым семьям и молодым специалистам, проживающим в сельской местности.

### **Использованные источники:**

1. Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы».
2. Маржохова М.А., Хамтуев А.К., Маржохов З.С. Управление реализацией инновационного потенциала регионального АПК в системе межхозяйственной интеграции//Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 11. С. 32-39
3. Сохроков Х.Х., Багова О.И. Механизм устойчивого развития агропромышленного производства в условиях совершенствования рынка материально-технических ресурсов//Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 6. С. 15-20.
4. Халишхова Л.З. Кокова Х.Х. Основные меры повышения инвестиционной привлекательности региона (на примере Кабардино-Балкарской республики).//Актуальные вопросы современной экономики. 2014. № 2. С.191-199.

*Багова О.И., к.э.н.*

*старший преподаватель*

*кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»*

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Нальчик*

### **ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Экономическое прогнозирование имеет важное значение для развития теории и практики управления экономикой. Необходимость предвидения вероятностного исхода событий в будущем никогда прежде не была столь насущной как сейчас. Структура региональной экономики в условиях обеспечения продовольственной безопасности должна включать аграрно-промышленное производство. В Кабардино-Балкарской республике необходимость приоритетного развития агропромышленного комплекса (АПК) подтверждают экономико-географические факторы.

Ключевые слова: финансовый кризис, агропромышленный комплекс, инновации, стратегия, прогноз.

Economic forecasting is important for the development of the theory and practice of economic management. The need of probabilistic prediction of the outcome of future events has never been so urgent as now. The structure of the regional economy in terms of food security should include agro-industrial production. In Kabardino-Balkaria the need of priority development of the agro-industrial complex (AIC) confirmed the economic and geographic factors.

Keywords: financial crisis, agroindustrial complex, innovations, strategy, forecast.

Сценарные условия развития АПК формируются под воздействием двух взаимосвязанных факторов: с одной стороны – макроэкономических условий и принятой модели экономики, с другой – влиянием уровня развития и эффективности функционирования АПК на основные макроэкономические параметры и условия жизни населения. Мировой экономический и финансовый кризис, его последствия для России внесли определенные коррективы в развитие агропромышленного производства. Следует также учитывать, что в АПК России к началу современного кризиса не был преодолен спад производства, сложившийся в пореформенный период. В связи с этим, учитывая значительные финансовые и инвестиционные ограничения, в ближайшие 2-3 года возможно близкое к стагнации состояние сельскохозяйственного производства.

В связи с чем, необходима поэтапная модернизации АПК и его переход к инновационной модели развития.

В качестве антикризисных мер в сфере сельского хозяйства следует продолжить действие таких мер, как: поддержка уровня субсидирования процентных ставок по кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями в коммерческих банках; государственная поддержка реализации инвестиционных проектов строительства животноводческих комплексов, реконструкции и строительства новых мелиоративных систем (отсрочка платежей по кредитам банков, софинансирование эффективных проектов и др.); частичная компенсация удорожания материально-технических ресурсов; увеличение объемов закупок сельскохозяйственной продукции в интервенционный фонд и для государственных нужд; снижение квот на импорт мяса и их установление на отдельные виды молочной продукции; индикативное регулирование отношений сельскохозяйственных товаропроизводителей и производителей пищевых продуктов с торговыми сетями. Вместе с тем, принимаемых мер недостаточно для преодоления тенденций деградации производственного, в том числе трудового потенциала отрасли, ухудшения экономики сельскохозяйственных товаропроизводителей. Поэтому следует, прежде всего, изыскать ресурсы для активизации инвестиционной деятельности, введение мер прямой поддержки от дельных подотраслей сельского хозяйства. [3]

Разработанная Российской академией сельскохозяйственных наук Стратегия социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года (научные основы) [1] выделяет два этапа реализации Стратегии. На первом этапе будет осуществляться восстановление производства и формирование экономики сельского хозяйства, обеспечивающей переход к воспроизводственной модели хозяйствования. На этом этапе восстановление будет осуществляться преимущественно на базе созданного производственного потенциала и ограниченных возможностей его модернизации. Продолжительность этапа составит 2-3 года. На втором этапе развитие АПК может пойти по одному из двух вариантов: инерционному или на основе широкой модернизации и

перехода к инновационному развитию (далее – инновационный вариант). При инерционном варианте Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия до 2020 гг. сохранит действующие экономические механизмы, сложившиеся размеры государственной поддержки, инвестиционные возможности и соответственно – темпы прироста валовой продукции.

В рамках предложенной стратегии на уровне регионом были также разработаны и утверждены программы развития региональных АПК, так в частности постановлением Правительства Кабардино-Балкарской Республики от «17» июля 2014 г. № 154-ПП была принята Государственная программа Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы. [2].

Динамика развития агропромышленного комплекса Кабардино-Балкарской Республики до 2020 года будет формироваться под воздействием разнонаправленных факторов.[4]

В прогнозный период наметятся следующие значимые тенденции:

увеличение инвестиций на повышение плодородия почв и развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения, стимулирование улучшения использования земельных угодий;

преодоление стагнации в подотрасли скотоводства, создание условий для наращивания производства мяса крупного рогатого скота и молочных продуктов;

ускорение обновления технической базы агропромышленного производства.

В растениеводстве предстоит освоить интенсивные технологии, базирующиеся на новом поколении тракторов и сельскохозяйственных машин, увеличить объемы внесения минеральных удобрений, осуществить переход на посев семян перспективных высокоурожайных сортов и гибридов. В отношении отдельных культур необходимо существенное расширение посевных площадей.

В животноводстве решение задачи ускоренного наращивания производства мяса и молока позволит повысить уровень потребления населением этих продуктов. Это связано с оптимистическими тенденциями развития свиноводства и птицеводства.

В пищевой и перерабатывающей промышленности предстоит реализовать мероприятия по строительству новых и модернизации действующих предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции. Освоить современные ресурсосберегающие технологии по производству экологически безопасных продуктов питания.

Среднегодовой темп роста продукции сельского хозяйства в период до 2020 года должен составить не менее 102 процентов, производства пищевых



продуктов – 102 процента.

Прогнозируемые объемы производства продукции сельского хозяйства и пищевых продуктов по большинству их видов позволят обеспечить питание населения республики по рациональным нормам, а также нарастить объемы ресурсов для вывоза сельскохозяйственной продукции и продовольствия в сопредельные республики и края.

#### **Использованные источники:**

1. Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы».
2. Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 17 июля 2014 г. № 154-ПП Государственная программа Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы.
3. Пшигошева А.Ю., Хочуева З.М. Формирование конкурентоспособной региональной инновационной системы // Сибирская финансовая школа. 2014. № 5 (106). С. 140-143.
4. Созаева Т.Х., Туменова С.А., Байсултанов А.С. Приоритеты развития Кабардино-Балкарской республики в условиях саморазвития регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 17. с. 21-29.

*Багова О.И., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»  
Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет  
Россия, г. Нальчик*

### **ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАБАРДИНО- БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

В статье рассмотрены проблемы материально-технической оснащенности агропромышленного производства Кабардино-Балкарской республики. Рассмотрены механизмы воспроизводства материально-технической базы АПК в рамках реализации государственных программ.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, воспроизводство, программа, стратегия, трансформация.

The article considers the problems of logistics of agricultural production Kabardino-Balkarian Republic. The mechanisms of reproduction of the material-technical base of agriculture in the framework of implementation of state programs.

Keywords: agriculture, reproduction, the program, strategy, transformation.

Рыночная трансформация аграрного сектора, подразумевала, что без

вмешательства государства механизмы спроса и предложения создадут условия для свободной рыночной конкуренции заводов-изготовителей сельскохозяйственной техники и ресурсов, что позволит потребителям, самостоятельно выбирать необходимые им средства труда.

В действительности же произошел резкий скачок цен на машины и сельскохозяйственную технику, падение платежеспособного спроса со стороны сельхозтоваропроизводителей, что повлекло за собой разрушение материально-технической базы агропромышленного комплекса страны.

Анализ состояния и перспектив развития отечественного АПК свидетельствует о вхождении его в критическую фазу своего существования: сокращение прироста посевных площадей, рост изношенности технических средств, достижение предела урожайности существующих сортов культур и т.п. [4] По нашему мнению, в сложившейся ситуации наибольший акцент необходимо сделать именно на развитии ресурсного обеспечения сельского хозяйства, повышении его качества. Поскольку многие указанные выше проблемы, явились уже следствием нехватки и изношенности машинно-тракторного парка. Зачастую недостаток сельскохозяйственной техники влечет за собой, ситуацию, когда посевные площади остаются необработанными, в следствии чего, часть пахотных земель, которые могли быть засеяны и приносить урожай, попросту «гуляют», что в дальнейшем влечет сокращение посевных площадей и вывод земель из севооборота.

Политика государственных реформ, проводимых в 90-х годах XX века, усилила негативные процессы, которые и так уже наметились в развитии российских регионов, в частности произошел распад внутреннего рынка, разрушены экономические связи между регионами, а также между предприятиями промышленности и сельского хозяйства. Разрыв цен на промышленную продукцию и продукцию сельского хозяйства, привел к глубокому дисбалансу в важнейших секторах экономики. Диспаритет цен - понятие для мирового аграрного сектора не новое. В странах с развитой рыночной экономикой тенденции опережающего роста цен на поставляемые ресурсы также имеют место быть. Однако высокая эффективность сельскохозяйственного производства и значительные субсидии государства помогают им успешно справляться с такой ситуацией

Тяжелое финансовое положение сельхозтоваропроизводителей, а также сложившийся диспаритет цен между продукцией машиностроения и сельского хозяйства не позволяют многим предприятиям самостоятельно приобретать необходимую для производства технику.

На наш взгляд для решения задачи насыщения производства техническими средствами необходимо активное государственное вмешательство и использование программно-целевого метода воспроизводства материально-технической базы села. Необходимо провести комплекс мероприятий по стимулированию поставок сельскохозяйственной техники и разработать ряд программ, способствующих повышению технической оснащенности агропромышленного комплекса.

Так в Кабардино-Балкарской республике в рамках Государственной программы Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы разработана подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» на 2014-2020 годы.

Для дальнейшего поступательного развития аграрному сектору экономики Кабардино-Балкарской Республики необходимо обновление технической и технологической базы агропромышленного комплекса на качественно новой основе с тем, чтобы обеспечить его высокую конкурентоспособность и эффективность.

Рост объемов производства и обеспечение конкурентоспособности производимой сельскохозяйственной продукции невозможны без применения современной высокоэффективной, ресурсосберегающей техники и технологий, позволяющих своевременно и качественно провести весь комплекс работ от посевной до сбора урожая.

Экономический эффект от реализации программы обновления машинно-тракторного парка республики складывается из следующих основных составляющих:

- уменьшение потерь сельскохозяйственной продукции вследствие соблюдения рекомендуемых агросроков выполнения механизированных работ в полеводстве и улучшении их качества;

- снижение ежегодных текущих затрат на поддержание физически изношенных средств механизации в работоспособном состоянии;

- повышение урожайности основных сельскохозяйственных культур в годы с недостаточным увлажнением от перехода на энергосберегающие технологии послойной безотвальной обработки почвы;

- уменьшение суммы прямых эксплуатационных затрат на выполнение всего комплекса механизированных работ в рамках ресурсосберегающих технологий за счет экономии топлива, затрат труда, увеличения производительности машинно-тракторных агрегатов и др.

Наибольшие потери от нарушения агросроков выполнения механизированных работ имеют место при уборке зерновых колосовых культур и переносе части объемов осенней вспашки зяби на весну. Потери от неудовлетворительного качества работ в полеводстве наиболее наглядно проявляются при использовании колесных тракторов на выполнении ранневесенних полевых работ по подготовке почвы и посеву яровых колосовых культур.

В настоящее время в хозяйствах республики за пределами сроков амортизации эксплуатируются 2633 трактора и 305 зерноуборочных комбайнов, в ходе реализации подпрограммы планируется заменить 658 единиц машин.

Целевыми индикаторами и показателями подпрограммы являются:

объемы реализации новой техники сельскохозяйственным товаропроизводителям (тракторы, зерноуборочные комбайны, кормоуборочные комбайны);

развитие биотехнологий и биоэнергетики (биотопливо);

повышение конкурентоспособности продукции сельскохозяйственных товаропроизводителей Кабардино-Балкарской Республики за счет проведения комплексной модернизации материально-технической базы.

Сроки реализации подпрограммы: 2014-2020 годы, общий объем финансирования подпрограммы составляет 470979,84тыс. рублей.

Для успешной реализации поставленных задач подпрограммы необходимо проводить анализ рисков, которые могут повлиять на ее выполнение, и принимать меры, направленные на снижение их последствий и повышение уровня гарантированности достижения предусмотренных в ней конечных результатов.

#### **Использованные источники:**

1. Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 17 июля 2014 г. № 154-ПП Государственная программа Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы.

2. Хандажапова Л.М., Лубсанова Н.Б. Проблема обеспечения инновационной безопасности региона//Региональная экономика: теория и практика 2015. № 17. С. 13-19

*Багова О.И., к.э.н.*

*старший преподаватель*

*кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»*

*Алоев Х. Р.*

*студент 3 курса*

*Институт экономики*

*профиль «Финансовый менеджмент»*

*Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Нальчик*

### **МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Малые формы хозяйствования и малый бизнес, как в сельском хозяйстве, так и в экономике в целом, является самым емким сегментом собственников, именно этот сегмент, его развитие и состояние в целом характеризуют социально-экономический уровень отрасли и в значительной мере политический уровень развития страны. В статье рассматривается роль малых форм в аграрном секторе экономики республики, а так же проводимые мероприятия по их поддержке и развитию в рамках государственных программ.

Small farms and small businesses, both in agriculture and in the economy as

a whole, is the most capacious segment of owners, this segment, its development and the state in General characterize the socio-economic level of the industry and to a large extent the political development level of the country. The article discusses the role of small forms in the agrarian sector of economy of the Republic and activities in their support and development in the framework of the state programs.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, личные подсобные хозяйства, крестьянские фермерские хозяйства, программа, стратегия.

Key words: agriculture, family farms, peasant farms, program, strategy.

Преодоление социально-экономического кризиса в агропромышленном комплексе напрямую зависит от эффективности развития малого агробизнеса. Активизация деятельности малых форм хозяйствования АПК оказывает существенное влияние на комплексное развитие сельских территорий, где бизнес играет важнейшую экономическую и социально-политическую роль.[5]

К малым формам агробизнеса относят фермерские (крестьянские) и часть личных подсобных хозяйств. Так, в соответствии с законодательством РФ малые формы хозяйствования в АПК существуют в двух формах:

- личные подсобные хозяйства (ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» от 07.07.03 №112-ФЗ); [1]

- крестьянские фермерские хозяйства (ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06.2003 N 74-ФЗ).[2]

По данным Федеральной службы государственной статистики, личные подсобные хозяйства и крестьянские (фермерские) хозяйства производят более половины валовой и около 40 процентов товарной продукции сельского хозяйства. За малыми формами хозяйствования в Кабардино-Балкарской Республике на 1 января 2014 года закреплено 169 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения. Малые формы хозяйствования обеспечивают работой основную часть занятого в сельском хозяйстве населения.

Учитывая серьезный вклад в экономику отрасли, развитие малых форм хозяйствования в сельской местности является важнейшим условием обеспечения устойчивости развития сельских территорий.

В Кабардино-Балкарской республике в рамках Государственной программы Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы разработана подпрограмма **«Поддержка малых форм хозяйствования» на 2014-2020 годы.** [3]

В рамках данной подпрограммы, поставлена задача реализовать следующие мероприятия:

1. **Поддержка начинающих фермеров**

В рамках данного мероприятия предполагается поддержка



начинающих фермеров посредством предоставления грантов на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств.

Реализация этого мероприятия направлена на создание и развитие производственной базы вновь создаваемых крестьянских (фермерских) хозяйств.

Государственная поддержка будет осуществляться посредством предоставления субсидий из федерального бюджета и республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики на выделение грантов начинающим крестьянским (фермерским) хозяйствам.

Начинающий фермер может получить грант на создание и развитие крестьянского (фермерского) хозяйства только один раз.

Грант должен погашать не более 90 процентов затрат фермера на приобретение материальных ресурсов для развития крестьянского (фермерского) хозяйства.

## **2. Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств**

Реализация мероприятия по развитию семейных животноводческих ферм направлена на увеличение числа семейных животноводческих ферм, создаваемых в крестьянских (фермерских) хозяйствах, в которых деятельность основана на личном трудовом участии членов хозяйства.

Под семейной животноводческой фермой понимается производственный объект, предназначенный для выращивания и содержания сельскохозяйственных животных, находящийся в собственности или пользовании крестьянского (фермерского) хозяйства. Развитие семейной животноводческой фермы - это строительство или модернизация семейной животноводческой фермы, в том числе ее проектирование, возведение, ремонт, комплектация оборудованием и сельскохозяйственными животными.

Государственная поддержка из федерального бюджета и республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики будет осуществляться путем предоставления грантов на развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств.

## **3. Государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования**

Реализация основного мероприятия по государственной поддержке кредитования малых форм хозяйствования направлена на рост производства и объема реализации сельскохозяйственной продукции, производимой малыми формами хозяйствования на селе.

Государственную поддержку предполагается осуществлять посредством предоставления субсидий из федерального бюджета и республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных учреждениях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах

крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

Общий объем финансирования подпрограммы составляет 2804786,46 тыс. рублей. Для успешной реализации поставленных задач подпрограммы необходимо проводить анализ рисков, которые могут повлиять на ее выполнение, и принимать меры, направленные на снижение их последствий и повышение уровня гарантированности достижения предусмотренных в ней конечных результатов.

#### **Использованные источники:**

1. ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» от 07.07.03 №112-ФЗ
2. ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06.2003 N 74-ФЗ
3. Постановление Правительства Кабардино-Балкарской Республики от 17 июля 2014 г. № 154-ПП Государственная программа Кабардино-Балкарской Республики «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Кабардино-Балкарской Республике» на 2014-2020 годы.
4. Миндрин А.С. Научное обеспечение развития малых форм хозяйствования на селе // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2013. № 5. С. 7-14.
5. Халишхова Л.З., Иванова З.М. Модернизация пространственного экономического развития // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 17. С. 100-104.

*Батищева А.С.  
студент 2 курс  
факультет «Институт экономики и менеджмента»  
Стрекалова С.А.  
доцент  
кафедра финансов, учета и аудита  
Сибирский государственный индустриальный университет  
ФГБОУ ВПО «СибГИУ»  
Россия, г. Новокузнецк*

### **СОЦИАЛЬНО – ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА: ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*В статье рассматривается экологическая ситуация города Новокузнецка, который занимает седьмое место по России в сфере образования отходов и относится к лидерам по химическому загрязнению атмосферных слоёв. На основе проанализированной информации, предлагаются пути решения главных проблем экологии города.*

*Ключевые слова: экология, промышленность, город Новокузнецк, загрязнение, атмосфера.*

*Batishcheva, A. S.,  
student  
2 course, faculty "Institute of Economics and management"  
Russia, Novokuznetsk*

*Strekalova A. S., associate Professor of the Department of Finance,  
accounting and audit, Siberian state industrial University  
FGBOU VPO "SibGIU",  
Russia, Novokuznetsk.*

## **SOCIO – ECOLOGICAL PROBLEMS OF THE CITY OF NOVOKUZNETSK: WAYS OF THEIR SOLUTION**

*The article discusses the environmental situation of the city of Novokuznetsk, which ranks seventh in Russia in the field of waste and is among the leading chemical pollution of atmospheric layers. Based on the analyzed information, the ways of solving the basic problems of ecology of the city.*

*Key words: environment, industry, Novokuznetsk, pollution, atmosphere.*

Город Новокузнецк расположен на юге Кемеровской области на территории 29 тыс. га, является крупнейшим промышленным центром Южного Кузбасса. Город расположен на холмистой равнине, расчлененной долинами рек Томи, Кондомы, Абы. Максимальный перепад высот достигает 275 метров. Климат континентальный, с продолжительной морозной зимой и коротким, жарким летом. Ветровой режим города обусловлен общими циркуляционными закономерностями региона и особенностями рельефа. Высокий потенциал загрязнения воздуха города наблюдается в периоды особо неблагоприятных метеоусловий (НМУ) [1].

Новокузнецк является мощным индустриальным центром с неисчерпаемыми богатствами и возможностями. Экономика города развивается в основном за счет металлургической и угольной промышленности. В Новокузнецке функционируют два комбината полного металлургического цикла - ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» и ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат», заводы - ОАО «Кузнецкие ферросплавы» и ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод», производящие более 60 % промышленной продукции, производимой в городе. В городе действуют шахты, обогатительные фабрики, Кузнецкая и Западно-Сибирская ТЭЦ, Кузнецкий цементный завод.

Такая концентрация промышленных предприятий и сегодняшнее состояние их технологического и очистного оборудования создают сложную экологическую ситуацию. Исследования сложившейся ситуации ведутся давно и на разных уровнях, начиная со школьников и студентов. [2,3]

Несмотря на то, что в атмосферу города выбрасывается более 100 различных загрязняющих веществ, наблюдения ведутся только за 14-15 веществами.

Экологическая обстановка в городе, создаваемая выбросами

предприятий, усугубляется неблагоприятными климатическими условиями. Атмосфера над городом обладает слабой способностью к самоочищению: наблюдаются частые температурные инверсии, слабые ветры, туманы [4].

Город входит в число наиболее значимых промышленных центров страны и имеет четко выраженную специализацию – металлургическое производство и добыча угля. Промышленные предприятия города выбрасывают в атмосферный воздух более 100 загрязняющих веществ. За последние годы объём промышленных выбросов в атмосферу города достиг 500 тыс. тонн в год, при этом доля предприятий металлургии составила 75%.

Наблюдения за уровнем загрязнения воздуха города Новокузнецка осуществляется на 7 стационарных постах Новокузнецкой гидрометобсерватории. Посты расположены в жилых районах вблизи автомагистралей и крупных промышленных предприятий [5].

Максимально сильно загрязнён городской воздух. Зафиксировано превышение ПДК по: бензапирену — более чем в четыре раза, формальдегиду — в три раза, фториду водорода — более чем в полтора раза, диоксиду азота — почти в полтора раза. Для городской атмосферы свойственна высокая степень запылённости со средней концентрацией взвешенных веществ на уровне 1,5 ПДК. В соответствии с критериями Росгидромета уровень атмосферного загрязнения в городской черте является очень высоким.

В последние годы основной вклад в загрязнение городского воздуха вносит значительно выросший автомобильный парк. Пробы воздуха отличаются присутствием оксида углерода, диоксидов серы и азота, фтористого водорода, формальдегида, сажи, взвесей, фенола, а также уксусной кислоты. Ещё сильнее усугубляют неблагоприятную экологическую обстановку характерные особенности климатических условий и своеобразное географическое расположение города. Территория Новокузнецка окружена горным рельефом, что способствует образованию на территории города смога из вредных и загрязняющих веществ. Ежегодно в атмосферные слои города выбрасывается порядка 300 тыс. тонн загрязняющих веществ [1].

Значительная часть представлена: оксидом углерода, диоксидом серы — 12 %, твёрдыми веществами — 10 %, метаном — 10 %, диоксидом азота — 5 %.

Значительное загрязнение вносится: заводами чёрной металлургии — более 7 %, на долю угольной промышленности приходится порядка 9 %, энергетическая отрасль — 8 %, цветная металлургия — почти 6 %.

Важным аспектом при оценке воздействия техногенной нагрузки на окружающую среду города является анализ территориального распределения источников и факторов загрязнения окружающей природной среды [4]. Распределение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от промышленных предприятий по районам города представлено в таблице 1[5].

Таблица 1- Масса выбросов загрязняющих веществ по районам города

| Район города      | Масса выбросов, тыс. т/год | Процент вклада |
|-------------------|----------------------------|----------------|
| Заводский         | 246,951                    | 46,9           |
| Центральный       | 174,03                     | 33,1           |
| Кузнецкий         | 52,153                     | 9,9            |
| Орджоникидзевский | 51,064                     | 9,7            |
| Куйбышевский      | 2,237                      | 0,4            |
| Итого             | 526,435                    | 100            |

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от промышленных предприятий различных отраслей промышленности представлены в таблице 2 [5].

Таблица 2 - Валовые выбросы загрязняющих веществ в атмосферу по отраслям промышленности г. Новокузнецка

| Отрасль                              | Валовый выброс | Процент |
|--------------------------------------|----------------|---------|
| Черная металлургия                   | 380,07         | 72,2    |
| Цветная металлургия                  | 31,44          | 6,0     |
| Теплоэнергетика                      | 42,5           | 8,1     |
| Производство строительных материалов | 3,61           | 0,7     |
| Топливная                            | 52,2           | 9,9     |
| Жилищно-коммунальное хозяйство       | 12,8           | 2,4     |
| Прочие                               | 3,82           | 0,7     |
| Итого                                | 526,44         | 100,0   |

Таблица 3 - Перечень предприятий – основных источников загрязнения атмосферы [5].

| Наименование предприятия                           | Выброс, тыс. тонн | %% от города |
|----------------------------------------------------|-------------------|--------------|
| ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат»  | 211,241           | 44,3         |
| ООО «Кузнецкий ГОК» Абг. обогат.-агломер. фабрика» | 78,307            | 16,4         |
| ОАО Шахта «Абашевская»                             | 51,097            | 10,7         |
| Западно-Сибирская ТЭЦ ОАО «Кузбассэнерго»          | 28,241            | 5,9          |
| ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод»              | 28,097            | 5,9          |
| ООО «Сталь КМК»                                    | 17,510            | 3,7          |
| ООО «Рельсы КМК»                                   | 12,257            | 2,6          |
| МКП г. Новокузнецка «Теплоэнергия»                 | 10,064            | 2,1          |
| Кузнецкая ТЭЦ ОАО «Кузбассэнерго»                  | 9,688             | 2,0          |
| ОАО «Кузнецкие ферросплавы»                        | 8,340             | 1,8          |



|                                               |       |     |
|-----------------------------------------------|-------|-----|
| ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» | 5,507 | 1,2 |
| ОАО «Шахта «Большевик»                        | 3,503 | 0,7 |

В целом по городу улавливается 1649,238 тыс. тонн загрязняющих веществ, что составляет 77,6 %. Наиболее высокая степень улавливания на предприятиях, в (%) [6]: электроэнергетика - 90,3; производство строительных материалов - 87; машиностроение и металлообработка - 86,5; черная металлургия - 78,5; деревообрабатывающая промышленность - 71,2; медицинская промышленность - 68,6.

Низкая степень улавливания: в управлении - 5,5 %; на предприятиях пищевой промышленности - 7,9 %; транспорта - 20,9 %; угольной промышленности - 21,3 %; строительства - 25 %; здравоохранения - 25,2 %; торговли - 28,2 %; материально-технического снабжения - 36 %.

Без очистки поступают вредные вещества в атмосферу от предприятий народного образования, науки.

Таблица 4 - Изменение выбросов вредных веществ по городу [5].

| Показатели                              | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. |
|-----------------------------------------|---------|---------|---------|
| Выброшено всего, тыс. тонн              | 561,677 | 545,159 | 535,290 |
| В том числе: от стационарных источников | 501,161 | 483,570 | 476,480 |
| от автотранспорта                       | 60,516  | 61,589  | 58,810  |

Из 7 запланированных природоохранных мероприятий по снижению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу выполнены все [6]. Но все равно этот факт не смещает город Новокузнецк с седьмого места в списке экологически загрязнённых городов. Нужно предпринимать конкретные меры. Ставить задачу улучшения состояния окружающей среды на первое место, включая поддержку всех желающих в помощи и стараясь привлечь в данный вопрос незаинтересованных жителей. Таким образом, можно сделать следующее:

1) систематически (чаще) проводить работы по очистке газонов и скверов от мусора;

2) проводить санитарную обрезку деревьев и коневой поросли, а также больше их выращивать. Как известно растения поглощают углекислый газ и берут на себя большую часть вредных веществ;

3) на данный момент в городе уделяется внимание скашиванию травы и уходу за клумбами, на которые в весенний период высаживается цветочная рассада. Но этого недостаточно. Желательно привлечь как можно больше горожан для их собственного участия в озеленении города и его очистке. Например, больше выращивать цветы дома и на даче, на балконе и т.д.;

4) с целью привлечения внимания горожан к решению экологических проблем использовать различные методы и проводить специальные мероприятия, способствующие снижению антропогенного

воздействия на природные объекты. Например, проводить отдельный сбор мусора по территориям;

5) систематически проводить рейды, способствующие выявлению и привлечению к ответственности лиц, которые несанкционированно размещают отходы;

6) развивать экологическое образование, просвещение и воспитание, а также развитие общественного экологического движения;

7) использовать современное оборудование на заводах и предприятиях. На сегодняшний день обезвреживание и очистка выбрасываемого с промышленных объектов воздуха достигается за счет промышленных фильтров (рукавных, картриджных и электрических), фильтровентиляционных агрегатов, фильтрующих секций для очистки воздуха от мелкодисперсных аэрозолей и пылеуловителей типа ПВМ. То есть выделять денежные средства для приобретения данных фильтров и установление наиболее мощных и качественных. Они используются в арсенале заводов, но никто не проводит проверок и подобающей аттестации, удостоверяя, что существующие фильтры качественные и отвечают всем требованиям технологий XXI века. Таким образом, следует также провести аттестацию на предприятиях по поводу соответствия очищающих средств нормативам;

8) проводить агитацию, акции, конкурсы, мероприятия, включающие в себя активное участие жителей города Новокузнецка в его озеленении. Всячески давать информацию и повод для размышления об экологии, природе и окружающей среде.

На основе всего вышеперечисленного, хочется добавить, что в данном городе, который на существующий момент времени стоит в топе 10 самых загрязненных городов России, уже проводятся определенные меры из предложенного списка выше. Они только начинают свое развитие и можно быть уверенным, если каждый из нас примет участие в осуществлении представленного плана, город Новокузнецк преобразится и сменит свой облик, навсегда исчезнув из списка экологически загрязненных городов. Все зависит только от нас самих. И судьба нашего города в наших руках.

#### **Использованные источники:**

1. Характеристика города Новокузнецк [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о промышленном состоянии города Новокузнецка, – Режим доступа: <http://nesiditsa.ru/city/novokuznetsk>
2. Черепанова О.А., Ковыршина С.В. Экологические проблемы города Новокузнецка и пути их решения // мат- лы IV Всеросс. студенческой Науч – практич. конф. с междунар. участием, ИрГТУ, Иркутск - 1999. – С. 48-49.
3. Николаенко В.А., Ковыршина С.В. Проблема водных ресурсов города Новокузнецка // мат – лы V Всеросс. студенческой Науч – практич. конф. с междунар. участием, ИрГТУ, Иркутск. – 2000. – С.217 – 218.
4. Новокузнецк. Состояние окружающей среды и здоровья населения. 2004г. Статья №3-4. Стр16-17

5. Новокузнецк – мегаполис с непростой экологической ситуацией [Электронный ресурс]: база данных за 2012 - 2014 года, – Режим доступа: <http://greenologia.ru/eko-problemy/goroda/novokuzneck.html>
6. Экология города: ситуация под контролем // «Эхо Кузбасса». Выпуск № 31 (644) 26 сентября 2014 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://ktpogmpr.ru/echo-/list/?ELEMENT\\_ID=2615](http://ktpogmpr.ru/echo-/list/?ELEMENT_ID=2615)

*Батыева Л.Д.  
студент 4 курса  
кафедра ГМУ и права  
ФГБОУ ВО БГАУ  
Россия, г. Уфа*

### **МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА, КАК ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Молодежь – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных ими социально-психологических свойств. Именно на молодежный возраст приходятся основные социальные и демографические события в жизненном цикле человека, включая получение общего и профессионального образования, начало трудовой деятельности, вступление в брак и рождение детей. За относительно короткий период молодой человек несколько раз переживает смену своего социально-демографического статуса: от подростка и сопряженных с этим ограничений в трудовом, гражданском, политическом и семейном праве до становления полноправного гражданина Российской Федерации с достижением совершеннолетия.[]

В современной политике молодежь является стратегическим ресурсом, главным носителем идеологии будущего, основным источником инноваций. На таком подходе к молодежи, оценке ее роли и значения для перспектив развития Республики Башкортостан должна основываться современная государственная молодежная политика, направленная на управление процессами в многообразной молодежной среде, принятие соответствующих оптимальных решений, на опережение негативных социальных явлений, профилактику асоциальных проявлений в молодежной среде, взамен политики запоздалой реакции на уже развившиеся противоречия и проблемы.[]

Данная статья основывается на республиканской долгосрочной целевой программе «Развитие молодежной политики в Республике Башкортостан» на 2012-2017 годы». Государственным заказчиком и разработчиком, которым является Министерство молодежной политики и спорта Республики Башкортостан. Главной целью данной политики служит создание социально-экономических, организационных, правовых условий и гарантий социального становления и развития молодых граждан, их

наиболее полной самореализации в интересах общества.

Молодежная политика является важным направлением деятельности органов государственной власти Республики Башкортостан, осуществляемым с участием органов местного самоуправления молодежных и детских организаций, широким привлечением общественных объединений, предприятий, учреждений и организаций, действующих на территории Республики Башкортостан.[]

Одними из основных задач развития молодежной политики является: гражданско-патриотическое воспитание молодежи; развитие поискового движения и движения военно-исторической реконструкции в республике; развитие сетей военно-патриотических клубов. С 2011 года с целью оказания методической, нормативной, информационной поддержки патриотического воспитания и допризывной подготовки молодежи к военной службе в республике действует государственное бюджетное учреждение «Центр патриотического воспитания и допризывной подготовки молодежи Республики Башкортостан». В соответствии с постановлением Правительства Республики Башкортостан от 5 августа 2013 года № 352 государственное бюджетное учреждение «Центр патриотического воспитания и допризывной подготовки молодежи Республики Башкортостан» определено уполномоченным органом Республики Башкортостан по обеспечению организационного сопровождения субъектов системы патриотического воспитания в республике. Взаимодействие с республиканскими детскими и молодежными общественными организациями. В 2007 году в Башкортостане было создано «Региональное движение молодежи» (РДМ), которое на сегодняшний день объединяет 19 республиканских детских и молодежных общественных организаций. Цель РДМ - социальное партнерство в формировании качеств молодежи через реализацию программ и проектов молодежных и детских организаций, направленных на развитие Республики Башкортостан и ее муниципальных образований.

Конечным результатом данного мероприятия является формирование гражданского и патриотического мировоззрения молодежи, повышение ее социальной и творческой активности, увеличение доли детей, подростков и молодежи, вовлеченных в деятельность детских и молодежных общественных объединений.

#### **Использованные источники:**

1. Закон Республики Башкортостан от 12.11.1991 №ВС-9/74 «О молодежной политике в Республике Башкортостан»// СПС «Консультант Плюс» Версия. Проф.
2. Республиканская долгосрочная целевая программа «Развитие молодежной политики в Республике Башкортостан» на 2012-2017 годы Утверждена Постановлением Правительства Республики Башкортостан от «20» июня 2012 г. № 201.
3. Закон Республики Башкортостан от 24.07.2002 №350-з «О

государственной поддержке молодых семей в Республике Башкортостан»

*Белозор С.М.  
студент 4-го курса  
факультет финансы и кредит  
Муллинова С.А., к.э.н.  
доцент  
кафедра бухгалтерского учета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОТКРЫТЫХ КРЕДИТНЫХ ЛИНИЙ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы предоставления клиентам банка кредита, в виде открытой кредитной линии. Проанализированы показатели привлеченных ресурсов и рентабельности банка. Отражены операции по открытию кредитной линии клиентам банка на счетах бухгалтерского учета.

**Ключевые слова:** кредитная линия, привлеченные средства, банки, бухгалтерские счета, факты хозяйственной жизни

Кредитная линия – способ предоставления банком денежных средств заемщику, на основании которого заемщик приобретает право на получение денежных средств в виде траншей и их использование в течение обусловленного срока [1].

Нормативные документы Банка России, определяют кредитную линию как обязательства банка предоставлять заемщику денежные средства при соблюдении одного из следующих условий:

- общая сумма предоставленного кредита не превышает лимита выдачи определенного договором;
- в период действия договора размер единовременной задолженности клиента банку не превысит установленного договором лимита задолженности [8].

«ТрансКапиталБанк» является одним из стабильно работающих финансовых учреждений страны. По величине активов и размеру собственного капитала банк уверенно входит в число 50-ти крупнейших банков России. «ТрансКапиталБанк» предоставляет комплекс банковских услуг физическим и юридическим лицам, включая инвестиционно-банковское обслуживание [3, 9, 15].

«ТрансКапиталБанк» реализует активную политику кредитования крупных компаний и предприятий, представителей малого и среднего бизнеса, микропредприятий. Банк предоставляет юридическим лицам комплекс расчетно-кассовых операций, включая услуги валютного контроля. «ТрансКапиталБанк» занимает седьмое место в структуре выданных кредитов банками России. В рамках сотрудничества с МСП-банком привлечено финансирование общим объемом 1,49 млрд. руб. в целях



поддержки малого и среднего бизнеса в регионах присутствия данного банка [7, 15].

«ТрансКапиталБанк» осуществляет обслуживание физических лиц в сфере ипотечного, потребительского кредитования, автокредитования, открытия вкладов, денежных переводов, проведения всех видов расчетных операций (таблица 1) [3, 7, 6]. Так, на 1 января 2015 г. в журнале «Профиль» TOP-30 по надежности в России, исследуемый нами банк отнесен на 47 место по размеру чистых активов, на 42 место по размеру собственного капитала [14, 15].

Таблица 1 - Структура привлеченных ресурсов

| Наименование показателя                                                  | Значение показателя, руб. |                  |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------|------------------|
|                                                                          | на 01.01.2013 г.          | на 01.10.2013 г. |
| Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от Банка России,         | -                         | 4474190          |
| Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от кредитных организаций | 66756                     | 5544727          |
| Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от банков-нерезидентов,  | 11819302                  | 13621881         |
| Средства клиентов (некредитных организаций)                              | 65048118                  | 71886875         |
| Выпущенные долговые обязательства                                        | 7722145                   | 6163279          |
| Итого                                                                    | 84656323                  | 101690954        |

Можно отметить и тот факт, что на 1 января 2015 г. рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности Транскапиталбанка на уровне «А++» - «Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности», прогноз стабильный. Это означает, что стратегия развития Банка предполагает дальнейшее наращивание объема активных операций, в том числе благодаря расширению географии деятельности и увеличению числа точек продаж. Увеличение ресурсной базы предполагается за счет привлечения средств отечественных и иностранных финансовых институтов, а также выпуска евробондов и эмиссий облигаций, номинированных в рублях. Одной из стратегических целей «ТрансКапиталБанка» является внедрение эффективной системы управления брендом и повышение деловой репутации организации. На 1 января 2015 г. исследуемый нами банк находится на 34 месте по кредитам юридических лиц и на 43 месте по кредитам физических лиц соответственно [15, 17].

На рисунке 1 показаны показатели рентабельности «ТрансКапиталБанка» в сравнении с банковской системой РФ [5].

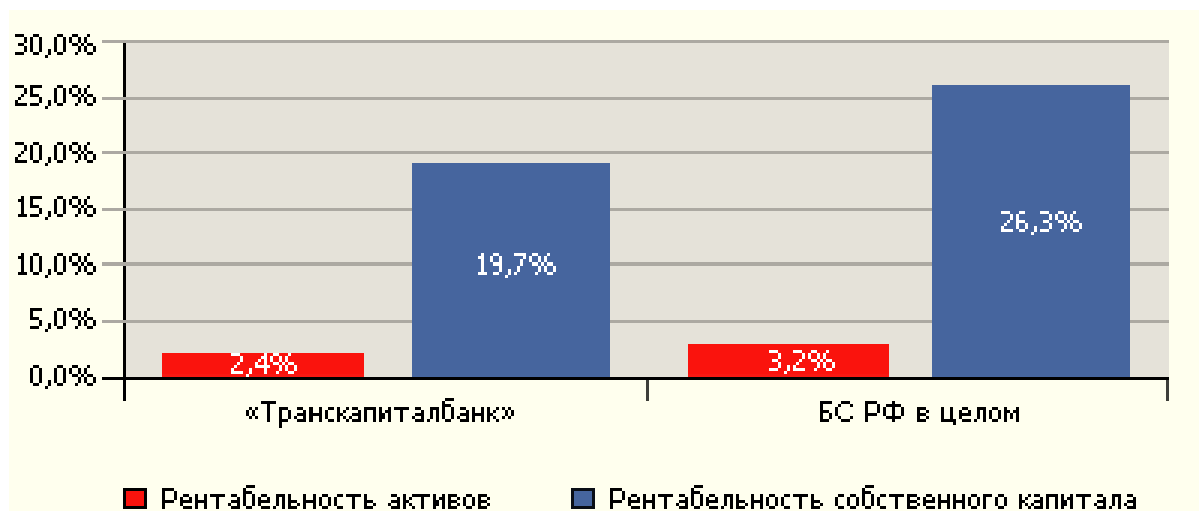


Рисунок 1- Показатели рентабельности

«ТрансКапиталБанк» предлагает большой выбор банковских услуг, разработанных специально для корпоративных клиентов. В число основных преимуществ кредитных программ и услуг банка входят выгодные тарифы, гибкий подход к залоговому обеспечению, качественная оценка бизнеса и индивидуальный подход к каждому Клиенту.

Кредиты предоставляются организациям различных форм собственности на основе проведенного анализа его финансового состояния и изучения бизнес-плана. Банк предлагает корпоративным клиентам кредиты: краткосрочные (до 1 года); среднесрочные (от 1 года до 3-х лет).

Кредиты предоставляются в рублях, долларах США и евро. Ставка по кредиту зависит от добросовестной кредитной истории клиента и вида предоставляемого обеспечения.

Форма предоставления кредита:

- кредитная линия (возобновляемая или невозобновляемая);
- целевой кредит.

Способы погашения кредита: единовременный платеж; погашение по графику. Условием рассмотрения возможности кредитования является положительный результат экспресс-анализа [ 6, 10, 11 ].

«Транскапиталбанк» может открывать как возобновляемую, так и невозобновляемую кредитную линию.

Более детальное описание бухгалтерских записей при учете кредитных линий необходимо рассмотреть на конкретном примере.

29 ноября 2013 г. был заключен договор о кредитной линии с лимитом выдачи 50 млн. руб. на срок один год. Обеспечением по данному договору является объект основного средства по оценочной стоимости 18 млн. руб., а также поручительство третьего юридического лица. Целью кредитования является финансирование текущей деятельности. Процентная ставка за пользование кредитом установлена в размере 11,5 % годовых. Проценты уплачиваются заемщиком в течение 120 календарных дней. Условиями договора предусмотрено право банка на досрочное востребование

предоставленных средств в случае невыполнения заемщиком условий договора [4, 5, 12].

10 декабря 2013 г. был выдан первый транш в сумме 20 млн. руб., 10 марта 2014 г. выдана вторая часть кредита 30 млн. руб. Первая часть кредита и процентов возвращена 5 марта, вторая часть – 5 июля соответственно. В бухгалтерском учете были отражены следующие факты хозяйственной жизни (руб.):

1. Открыта кредитная линия:

|                                                                                      |          |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Дебет счета 99998 «Счет для корреспонденции с пассивными счетами при двойной записи» | 50000000 |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------|

|                                                                                                                      |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Кредит счета 91317 «Неиспользованные лимиты по предоставлению средств в виде «овердрафт» и под «лимит задолженности» | 50000000 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|

2. Сумма договора залога основного средства:

|                                                                                      |          |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Дебет счета 99998 «Счет для корреспонденции с пассивными счетами при двойной записи» | 18000000 |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------|

|                                                        |          |
|--------------------------------------------------------|----------|
| Кредит счета 91312 «Имущество, принятое в обеспечение» | 18000000 |
|--------------------------------------------------------|----------|

3. Предоставлен первый транш в рамках открытой кредитной линии:

|                                                                                                                     |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Дебет счета 45207 «Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям на срок от 1 года до 3 лет» | 20000000 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|

|                                               |          |
|-----------------------------------------------|----------|
| Кредит счета 40702 «Коммерческие организации» | 20000000 |
|-----------------------------------------------|----------|

4. Уменьшена неиспользованная кредитная линия:

|                                                                                                                     |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Дебет счета 91317 «Неиспользованные лимиты по предоставлению средств в виде «овердрафт» и под «лимит задолженности» | 20000000 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|

|                                                                                       |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Кредит счета 99998 «Счет для корреспонденции с пассивными счетами при двойной записи» | 20000000 |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------|

5. Начислены проценты по первому траншу:

|                                                       |        |
|-------------------------------------------------------|--------|
| Дебет счета 47427 «Требования по получению процентов» | 541918 |
|-------------------------------------------------------|--------|

|                             |        |
|-----------------------------|--------|
| Кредит счета 70601 «Доходы» | 541918 |
|-----------------------------|--------|

6. Возвращена сумма кредита:

|                                              |          |
|----------------------------------------------|----------|
| Дебет счета 40702 «Коммерческие организации» | 20000000 |
|----------------------------------------------|----------|

|                                                                                                                      |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Кредит счета 45207 «Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям на срок от 1 года до 3 лет» | 20000000 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|

7. Возвращена сумма процентов

|                                              |        |
|----------------------------------------------|--------|
| Дебет счета 40702 «Коммерческие организации» | 541918 |
|----------------------------------------------|--------|

|                                                        |        |
|--------------------------------------------------------|--------|
| Кредит счета 47427 «Требования по получению процентов» | 541918 |
|--------------------------------------------------------|--------|

8. Выдан второй транш:

|                                                                                                                     |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Дебет счета 45207 «Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям на срок от 1 года до 3 лет» | 30000000 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|

|  |          |
|--|----------|
|  | 30000000 |
|--|----------|

|                                                                                                                      |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Кредит счета 40702 «Коммерческие организации»                                                                        |          |
| 9. Уменьшена неиспользованная кредитная линия:                                                                       |          |
| Дебет счета 91317 «Неиспользованные лимиты по предоставлению средств в виде «овердрафт» и под «лимит задолженности»  | 30000000 |
| Кредит счета 99998 «Счет для корреспонденции с пассивными счетами при двойной записи»                                | 30000000 |
| 10. Начислены проценты по второму траншу:                                                                            |          |
| Дебет счета 47427 «Требования по получению процентов»                                                                | 812877   |
| Кредит счета 70601 «Доходы»                                                                                          | 812877   |
| 11. Возвращена сумма кредита                                                                                         |          |
| Дебет счета 40702 «Коммерческие организации»                                                                         | 30000000 |
| Кредит счета 45207 «Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям на срок от 1 года до 3 лет» | 30000000 |
| 12. Возвращена сумма процентов                                                                                       |          |
| Дебет счета 40702 «Коммерческие организации»                                                                         | 812877   |
| Кредит счета 47427 «Требования по получению процентов»                                                               | 812877   |
| 13. Увеличена кредитная линия:                                                                                       |          |
| Дебет счета 99998 «Счет для корреспонденции с пассивными счетами при двойной записи»                                 | 50000000 |
| Кредит счета 91317 «Неиспользованные лимиты по предоставлению средств в виде «овердрафт» и под «лимит задолженности» | 50000000 |

В целом кредитные линии можно отнести к тем банковским операциям, учет которых вполне корректно описан Банком России. Кроме того, их учет хорошо поддается автоматизации, что очень важно для банков, осуществляющих выдачу кредитов в таком режиме с использованием банковских карт.

#### **Использованные источники:**

1. Белоглазова Г. Н. Бухгалтерский учет в коммерческих банках. – «Юрайт», 2011 г. - 480 с.
2. Мерцалова А.И. Учет и операционная деятельность в кредитных организациях: учеб. пособие / Мерцалова А.И., Лазаренко А.Л. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2011. – 414 с.
3. Муллинова С.А. Приоритетные подходы к осуществлению дистанционного банковского обслуживания / С.А. Муллинова, А.Н. Аришина // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. – № 5-2. С. 53-58.
4. Муллинова С.А. Особенности ведения бухгалтерского учета в банках и его отличия / С.А. Муллинова, М.В. Лакиза // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 5-2. С. 58-63.
5. Муллинова С. А. Документация и организация внутрибанковского контроля / С.А. Муллинова, А.А. Данелян // Сб. науч. трудов «Тенденции и

перспективы развития банков и банковской системы». – Краснодар, 2011. – С. 150-163.

6. Муллинова С.А., Левченко Е.В. Учет и операционная деятельность в банках: практикум для студентов, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» профиль «Финансы и кредит» (квалификация – бакалавр). – Краснодар: КубГАУ, 2013. – 58 с.

7. Носенко Н.В., Марченко М.Е., Муллинова С.А. Кредитование физических лиц // Сб. материалов Межд. науч.-практ. конф. «Интеграция мировых научных процессов как основа общественного прогресса». – Вып. 7. – Казань, 2013. – С. 166-171.

8. Положение Банка России от 16 июля 2012 года № 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

9. Проблемы функционирования и развития банковской системы: Сб. науч. тр. Куб. гос. аграр. ун-т; [отв. ред. С.А. Муллинова]. – Краснодар: Атри, 2012. – 189 с.

10. Сорокина Н. А. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: учеб. пособие / Н. А. Сорокина. – Краснодар: ФГОУ ВПО «КубГАУ», 2011. – 440 с.

11. Тесты «Бухгалтерский учет и операционная техника в банке»: для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» профиль «Финансы и кредит» (квалификация «Бакалавр») / С.А. Муллинова, Е.В. Левченко – Краснодар: КубГАУ, 2015. – 87 с.

12. Тенденции и перспективы развития банков и банковской системы: Сб. науч. тр. Куб. гос. аграр. ун-т; [отв. ред. С.А. Муллинова]. – Краснодар: Атри, 2011. – 310 с.

13. Усатова Л. В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: учеб. пособие / Усатова Л. В., Сероштан М. С., Арская Е. В. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2014. – 390 с.

14. [www.banker.ru](http://www.banker.ru)

15. [www.tkbbank.ru](http://www.tkbbank.ru)



*Бениц Д.С., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики отраслей и рынков  
Силова Е.С., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики отраслей и рынков  
ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет»  
Россия, г. Челябинск*

## **ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ**

*Статья подготовлена в рамках Гранта Президента РФ МК-6017.2015.6*

**Ключевые слова:** аграрный сектор, трансакционные издержки, продовольственная безопасность, эффективность контрактных отношений, аграрная «цепочка», благосостояние субъектов «аграрной цепочки».

**Аннотация.** В работе рассмотрена природа трансакционных издержек в аграрном секторе. Предложено понимание эффективности контрактных отношений в аграрном комплексе. Предложена методика оценки уровня трансакционных издержек.

Продовольственная безопасность является одной из ключевых составляющих общенациональной безопасности. На сегодняшний день очевидной проблемой становится недостаточно эффективное функционирование аграрного сектора российской экономики. И причин этому множество: это и технологическое отставание отрасли, и сложные климатические условия во многих регионах страны, и отсутствие дешевых кредитов для сельскохозяйственных производителей. Важнейшей проблемой, которая, на наш взгляд, остается недостаточно исследованной среди российских ученых, является проблема низкой эффективности контрактных отношений в аграрном секторе российской экономики. В рамках данной статьи предлагаем остановиться на одной из ключевых причин низкой эффективности контрактных отношений – проблеме трансакционных издержек.

Говоря о трансакционных издержках, следует отметить, что эта категория оформилась в экономической науке сравнительно недавно. Главным образом, неинституциональное направление поставило своей целью изучить природу этих издержек. Фактически можно говорить о существовании двух подходов к пониманию сущности трансакционных издержек: подход Р. Коуза и О. Уильямсона и подход Д. Норта. Первый подход базируется на возникновении этой категории в рамках ценового рыночного механизма. В более узком смысле под таковыми принято понимать издержки поиска информации, издержки обработки информации, издержки ведения переговоров, издержки обеспечения юридических сделок. Д. Норт же несколько расширил понимание трансакционных издержек, отнеся к таковым издержки, возникающие ввиду трансформации институциональной среды [3]. Этому подходу придерживаются и Г. Рихтер и

Э. Фуруботн.

Российские ученые также внесли существенный вклад в понимание категории. Например, Р. Капелюшников, А. Олейник и А. Шаститко под транзакционными издержками понимают затраты и (или) потери, возникшие в процессе обмена. Е. Николаева трактует транзакционные издержки как затраты ресурсов, выраженные в денежной форме, на институциональное обеспечение процесса производства и обращения товаров и услуг [7].

Теперь перейдем к природе транзакционных издержек в аграрном секторе. Под таковыми будем понимать издержки, вызывающие снижение эффективности контрактных отношений в аграрной цепочке «фермер – перерабатывающая компания – компания сбыта – конечный потребитель». Иными словами, это потери в благосостоянии субъектов контрактных отношений аграрной цепочки, вызванные несовершенством институциональной среды.

Исследуемая аграрная цепочка приведена на рисунке 1 [3].

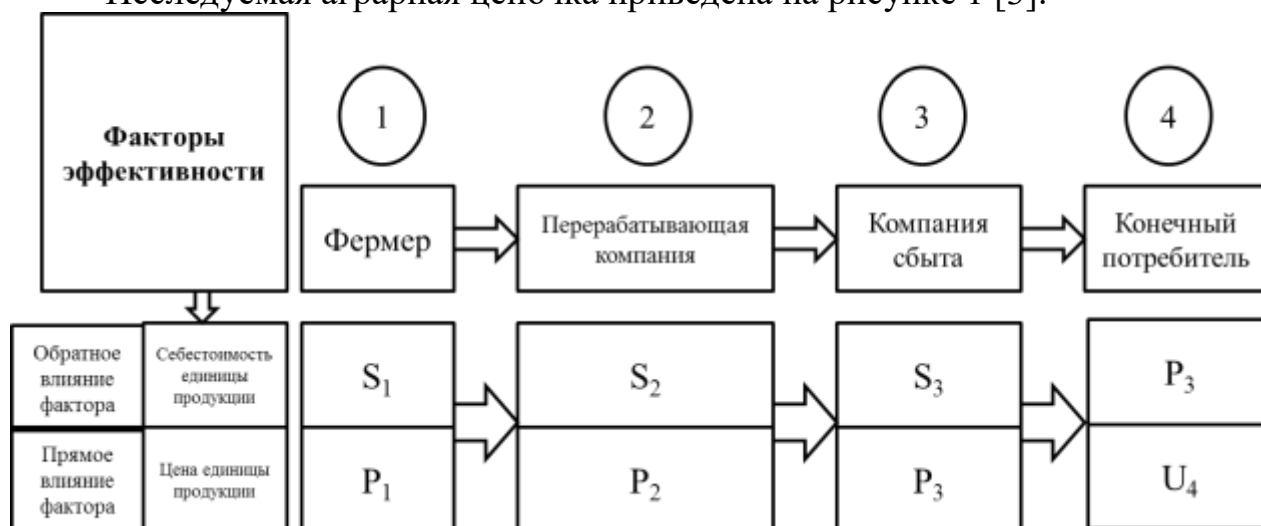


Рис. 1. Контрактные взаимодействия субъектов аграрной цепочки

Под эффективностью контрактных отношений в аграрной цепочке понимаем способность этих отношений удовлетворять экономические интересы субъектов контрактных отношений на основе распределения цены конечного сельскохозяйственного продукта [1]. Ключевым негативным результатом существования транзакционных издержек в аграрной цепочке становится снижение благосостояния каждого субъекта. Если речь идет о субъектах, относящихся к стороне производителя и дистрибьютера, то для них критерием благосостояния становится отпускная цена ( $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3$ ). Чем выше эта цена, тем будет выше их благосостояние. Если же говорить о конечном потребителе, то критерием роста его благосостояния становится приобретаемая полезность ( $U_4$ ). Причем эта полезность будет обратно пропорциональна уплаченной им за продукт цене ( $P_3$ ). Таким образом, на практике результатом действия транзакционных издержек становится существенный рост цен на каждом из звеньев аграрной цепочки. Индекс роста цены на уровне каждого звена будет иметь вид:

$$i_p = \frac{P_{i+1}}{P_i}, \quad (1)$$

где  $iP$  – индекс роста отпускной цены следующего в цепочке субъекта по сравнению с предыдущим,

$P_{i+1}$  – отпускная цена следующего субъекта,

$P_i$  – отпускная цена предыдущего субъекта,

$i = 1, 2, 3$ .

Конечно, необходимо отметить, если мы двигаемся по рисунку 1 слева направо, то есть от фермера к конечному потребителю, отпускная цена не может не расти, так как производство, обработка и реализация продукта, безусловно, сопряжены с издержками. Но это не будут транзакционные издержки. Иными словами, можно сказать, что рост цен на уровне каждого звена обусловлен, с одной стороны, возникающими затратами, а с другой стороны, неким «злоупотреблением». Результатом этого «злоупотребления» и будем считать возникновение «избыточных» транзакционных издержек. Таким образом, рост цены обусловлен, с одной стороны, действием «нормальных» (объективных) факторов (рост себестоимости, присутствие эффективных транзакционных издержек, величина нормальной прибыли), а с другой стороны, действием избыточных транзакционных издержек.

Преобразуем с учетом указанных элементов формулу (1):

$$i_p = \frac{P_{i+1}}{P_i} = \frac{(P_i + S_i + PF_{норм} + ТИ_{эф}) + ТИ_{изб}}{P_i}, \quad (2)$$

где  $S_i$  – величина затрат соответствующего  $i$ -ого субъекта (его себестоимость),

$PF_{норм}$  – величина нормальной прибыли для рассматриваемой отрасли,

$ТИ_{эф}$  – величина эффективных транзакционных издержек (необходимые расходы на рекламу и прочие расходы, не входящие в себестоимость продукта),

$ТИ_{изб}$  – величина избыточных транзакционных издержек (неоправданные издержки, которые «заложены» соответствующим субъектом в отпускную цену).

Таким образом, если на каждом из рассматриваемых звеньев аграрной цепочки субъекты будут злоупотреблять своим положением и закладывать в отпускную цену неоправданные избыточные транзакционные издержки, до конечного потребителя продукт «дойдет» неоправданно дорогим. Иными словами, весь этот «груз» избыточных транзакционных издержек ляжет на плечи потребителя, спрос которого, как правило, неэластичен, так как речь идет о продовольственных товарах.

Чтобы глубже разобраться в природе транзакционных издержек, следует рассмотреть конкретные виды таковых. В качестве базовой классификации транзакционных затрат авторы используют классификацию, предложенную А.Н.Нестеренко [6], в которой выделено пять основных

групп затрат. Безусловно, каждый субъект в рассматриваемой цепи контрактов несет трансакционные затраты, однако, на наш взгляд, их абсолютная величина будет существенно изменяться в зависимости от положения субъекта в цепи, так, например, информационные затраты наиболее высоки у перерабатывающих и сбытовых компаний (это издержки по поиску информации о производителе/переработчике, затраты на рекламу и пр.) и относительно других участников контрактной цепи являются низкими у производителя и средними у потребителя (см. Таблицу 1).

Таблица 1

Трансакционные затраты субъектов аграрной контрактной цепи

| Виды трансакционных издержек                      | Субъекты аграрной контрактной цепи |                                   |                        |                  |
|---------------------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|------------------------|------------------|
|                                                   | Производитель (S1)                 | Перерабатывающее предприятие (S2) | Сбытовая компания (S3) | Потребитель (S4) |
| Издержки по поиску информации                     | низкие                             | высокие                           | высокие                | средние          |
| Издержки оценки и контроля качества               | низкие                             | высокие                           | высокие                | низкие           |
| Издержки ведения и заключения переговоров         | высокие                            | высокие                           | высокие                | низкие           |
| Издержки спецификации и защиты прав собственности | высокие                            | средние                           | средние                | низкие           |
| Издержки защиты от оппортунистического поведения  | высокие                            | низкие                            | низкие                 | высокие          |

Источник: составлено авторами.

Один из наиболее сложных вопросов в исследовании трансакционных затрат является вопрос их количественной оценки. На сегодняшний момент существует несколько авторских апробированных методик, среди которых следует выделить методики Е.В. Николаевой [7] и Д.А. Плетнева [8]. В методике Е.В. Николаевой для расчета трансакционных издержек используются данные бухгалтерской отчетности предприятий, в расчетах участвуют как фактически понесенные затраты (коммерческие расходы, прочие затраты и т.д.), а также косвенные показатели (например, длительность оборота активов). Методика Д.А. Плетнева предполагает использование производственной функции и коэффициентов эластичности для сопоставления трансакционных издержек фирм-конкурентов. Использование данных методик для анализа трансакционных издержек в аграрном секторе затрудняет, прежде всего, отсутствие необходимых данных для анализа в открытых источниках информации. Поэтому возможным способом получения количественных данных о трансакционных издержках в аграрной контрактной цепочке является выборочное наблюдение с

использованием инструментов анкетирования и глубинного интервью.

Проведем количественную оценку транзакционных издержек субъектов продовольственной цепочки Челябинской области. Для расчета будем придерживаться методики Е.В. Николаевой [7]. Источником статистических данных будет бухгалтерская отчетность предприятий Челябинской области за 2012 и 2013 годы. Ввиду отсутствия в бухгалтерской отчетности прямых показателей, оценивающих уровень транзакционных издержек, будем использовать косвенные. К таковым отнесем коммерческие и управленческие расходы – а именно их отношение к валовой выручке от реализованной продукции; уровень запасов и период оборота активов. Если говорить об издержках поиска информации и издержках измерения, то косвенным показателем уровня таковых будут доли коммерческих и управленческих расходов в валовом доходе. Если говорить об издержках ведения переговоров и заключения контрактов, спецификации и защиты прав собственности, то такие издержки могут быть оценены через расчет доли управленческих расходов в валовой выручке предприятия. Издержки синергетического развития будем оценивать через показатели, определяющие сложность координации внутри предприятия – а именно через период оборота активов и уровень запасов.

Для анализа уровня транзакционных издержек было отобрано 253 предприятия Челябинской области. При этом все предприятия были разделены с позиции, какое место предприятие занимает в аграрной цепочке. В частности, все предприятия были разделены на 4 категории: 1) фермеры (производители); 2) перерабатывающие и обрабатывающие предприятия; 3) предприятия оптовой торговли; 4) предприятия розничной торговли. Анализ проводился в разрезе малых и средних предприятий.

Полученные результаты приведены в таблице 2.

Таблица 2

Величина транзакционных издержек субъектов аграрной цепочки  
(по результатам исследования 253 предприятий Челябинской области)

| Величина предприятия | Субъект цепочки    | Доля коммерческих расходов в выручке, % |      | Доля управленческих расходов в выручке, % |      | Период оборота активов, дни |        | Удельный вес запасов в оборотных активах, % |       |
|----------------------|--------------------|-----------------------------------------|------|-------------------------------------------|------|-----------------------------|--------|---------------------------------------------|-------|
|                      |                    | 2012                                    | 2013 | 2012                                      | 2013 | 2012                        | 2013   | 2012                                        | 2013  |
| малые предприятия    | производство       | 6,92                                    | 0,09 | 11,40                                     | 0,12 | 800,09                      | 886,28 | 81,77                                       | 78,01 |
|                      | переработка        | 14,85                                   | 0,11 | 12,32                                     | 0,09 | 287,49                      | 307,38 | 50,08                                       | 40,10 |
|                      | оптовая торговля   | 8,23                                    | 0,11 | 4,43                                      | 0,02 | 155,66                      | 180,81 | 43,50                                       | 33,87 |
|                      | розничная торговля | 15,44                                   | 0,12 | 4,91                                      | 0,04 | 188,10                      | 155,00 | 61,77                                       | 57,84 |



|                        |                       |      |       |      |      |            |            |           |           |
|------------------------|-----------------------|------|-------|------|------|------------|------------|-----------|-----------|
| средние<br>предприятия | производство          | 3,28 | 3,95  | 1,88 | 2,78 | 705,8<br>9 | 940,3<br>5 | 62,0<br>1 | 69,8<br>7 |
|                        | переработка           | 7,32 | 7,71  | 2,65 | 3,70 | 318,7<br>0 | 311,3<br>1 | 38,1<br>2 | 37,8<br>0 |
|                        | оптовая<br>торговля   | 3,31 | 6,93  | 0,44 | 0,43 | 107,1<br>8 | 89,57      | 32,2<br>1 | 35,3<br>4 |
|                        | розничная<br>торговля | 7,65 | 12,65 | 0,11 | 0,69 | 165,9<br>1 | 139,3<br>8 | 57,5<br>5 | 49,2<br>2 |

Источник: рассчитано авторами на основе данных бухгалтерской отчетности 253 предприятий Челябинской области.

По результатам оценки транзакционных издержек можно сделать некоторые выводы:

- издержки, связанные с поиском информации и измерением (доля коммерческих расходов в выручке) наиболее высоки у предприятий, занимающихся переработкой и производством готовой продукции и у предприятий розничной торговли, эта тенденция проявляется как у малых, так и у средних предприятий;

- издержки ведения переговоров, спецификации и защиты прав собственности (доля управленческих расходов в выручке) наиболее высоки на первичном этапе контрактной цепи – у производителей, что объясняется, на наш взгляд, особенностями организационной структуры управления – как правило, это линейное управление, когда глава фермерского хозяйства единолично занимается основными административными вопросами. Также данный вид издержек достаточно существенно выражен у предприятий, занимающихся переработкой и производством готовой продукции;

- уровень транзакционных издержек поиска информации, измерения, ведения переговоров, спецификации и защиты прав собственности значительно снижается в 2013 г. по сравнению с 2012 г., на наш взгляд, это объясняется кризисными явлениями в 2012 г. и попытками экономии в первую очередь на транзакционных, а не на производственных издержках

- издержки синергетического развития связаны с интеграционным развитием корпорации в условиях трансформации внешней институциональной среды. Наиболее высоки издержки данного типа, если использовать косвенные показатели (период оборота активов и долю запасов в оборотных активах), у производителей, однако, это может объясняться спецификой отрасли, поскольку производство сельскохозяйственной продукции отличается сравнительно более длинным операционным циклом. С другой стороны, у других участников аграрной цепи контрактов эти издержки также достаточно высоки, что может являться свидетельством активных интеграционных процессов в отрасли и трансформации институциональной среды на современном этапе развития (подробнее о процессах интеграции в АПК смотри работу авторов о развитии агрохолдингов в Челябинской области [5]).

Транзакционные издержки имеют достаточно существенное значение для развития любой отрасли, и особенно их влияние на эффективность

контрактных отношений и результативность предприятий в целом проявляется на современном этапе в аграрном комплексе. Это связано в том числе с активными процессами импортозамещения и интеграции в этой отрасли. Для повышения эффективности отдельных предприятий и отрасли в целом необходимо рассматривать транзакционные издержки не просто на уровне каждого предприятия, а в рамках сложных контрактных цепочек, поскольку транзакционные издержки одних участников могут увеличивать транзакционные издержки других. Возникает проблема избыточных транзакционных издержек, которые негативно влияют на суммарную результативность работы всех предприятий отрасли и выражаются в итоге в необоснованном росте цен на готовую продовольственную продукцию для конечного потребителя. Возникновение избыточных транзакционных издержек обусловлено монополизацией рынков, бездействием или недостаточным контролем со стороны антимонопольной службы, наличием сильнейшего лобби, несовершенством рыночного механизма. Все эти факторы приводят к возникновению поведенческого оппортунизма (как правило, на уровне двух средних звеньев), который и становится импульсом, порождающим избыточные транзакционные издержки. Для сокращения величины этих издержек государству необходимо осуществлять поддержку, в первую очередь, самих фермерских хозяйств, содействовать развитию технологий лизинга, сетевого взаимодействия, формированию региональных кластеров. Конкретным мерам снижения избыточных транзакционных издержек будет посвящено наше дальнейшее исследование.

#### **Использованные источники:**

1. Bents D., Silova E., Imperfection of the Contractual Relations in the Regional Agrarian Sector, *Mediterranean Journal of Social Sciences*, Mediterranean Journal of Social Sciences, MCSER Publishing, Rome, 2015, 5, pp.615-624.
2. Bents D., Silova E., Model of Region's Food Security in Russia, 16th EBES Conference – Istanbul Proceeding , 2015 , pp.1455-1465.
3. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, 1990
4. Бенц, Д.С., Аграрная политика: зарубежный опыт и эффективность контрактных отношений / Д.С.Бенц, Е.С.Силова // Научные труды Академии управления при Президенте Республики Беларусь. Вып. 17. Экономика. Право. Идеология Минск, 2015 , С.21-34
5. Бенц, Д.С. Особенности развития агрохолдингов в Челябинской области / Д.С. Бенц, Е.С. Силова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2015. - №12 (367). Экономика. Вып.50. С.54-61.
6. Нестеренко, А. Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко. М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 415 с.
7. Николаева, Е.В. Сравнительный анализ транзакционных издержек крупных и средних корпораций в России / Е.В. Николаева, Д.А. Плетнев, С.В. Лушников // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. №9 (338). Экономика. Вып.44. С.62-68.

8. Плетнев, Д.А. Использование инструментария производственной функции в оценке внутрифирменных транзакционных издержек на конкурентных рынках / Д.А.Плетнев // Сборник трудов III Всероссийской зимней школы по институциональной экономике Институт экономики Уральского отделения РАН; 2010. С. 149-151.

*Березгова З.А.  
студент 4 курса  
Институт экономики  
Халишихова Л.З., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Экономика»  
ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М. Кокова  
Россия, г. Нальчик*

### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье рассмотрены проблемы стратегического планирования деятельности предприятия, представлены основные этапы реализации данного процесса.

*Ключевые слова:* стратегия развития предприятия, стратегическое планирование, приемы планирования.

Предприятие, не имеющее ясной и эффективной стратегии развития, представляет собой набор активов, обремененных обязательствами. Стратегическое планирование позволяет не только выживать, но и наращивать конкурентные позиции на рынке, в связи с чем, необходимо заниматься стратегическим планированием на профессиональном уровне.

Стратегическое планирование связано с разработкой стратегии при помощи комплекса формализованных процедур, направленных на построение модели будущего компании, а также программы перехода к этой модели из текущего состояния.

Стратегическое планирование, как элемент и функция управления предприятием, признано одним из наиболее важных и значимых экономических инструментов на макро-, так и микроуровнях. Однако, следует отметить, что данный вопрос часто является предметом обсуждения. Так, Л.Г. Червова и А.Г. Попов отмечают, что «совершенствование экономики при переходе к рынку связано, прежде всего, с отказом от планирования и прочих традиционных форм управления» [7].

«План, или рынок» – такую прямолинейную мораль, – отмечает Б.А. Райзберг, – привыкли проповедовать рыночники-экстремисты. Между тем и зарубежный опыт, и логика, и объективный анализ подсказывают другое» [4].

Исследования П.Л.Алтухова дают веские основания считать, что необходимо не только не ослаблять и не отказываться от стратегического планирования, а, напротив, значительно повысить внимание к этому

процессу как на макро-, так и на микроуровнях [1].

Мировой опыт свидетельствует, что стратегическое планирование широко применяется и в системе внутрифирменного менеджмента как эффективный инструмент обеспечения устойчивого положения компании на рынке.

Одним из высокоэффективных средств макроэкономического регулирования выступает индикативное планирование, на что указывали многие ученые-экономисты.

Деятельность предприятий вполне вписывается в систему индикативного планирования. Более того, планирование и разработка стратегии развития предприятий в современных условиях – необходимое условие их функционирования [5].

Регулирует работу предприятий конечно рынок, но работа осуществляется в определенных экономических рамках, которые представлены налоговой системой, нормами амортизации, таможенными тарифами, квотами, лицензиями, дотациями и прочее. При переходе к рыночным отношениям внутрифирменное планирование, и это наглядно подтверждает мировая практика, становится важнейшим инструментом стратегического управления деятельностью предприятий [2].

Внутрифирменное планирование призвано обеспечить связи между отдельными структурными подразделениями предприятия, включающими всю технологическую цепочку: разработка, производство и сбыт. Отсюда вытекает необходимость увязки планирования с маркетингом и контролем с целью постоянной корректировки показателей производства и сбыта с учетом изменений спроса на рынке.

В управленческой литературе стратегическое планирование в обобщенном виде рассматривается как динамическая совокупность следующих этапов: стратегического анализа, целеполагания, выбора и обоснования конкурентных преимуществ, формирования стратегии, составления стратегических планов и программ, оценки и контроля их выполнения.

Система управления предприятием, основанная на стратегическом планировании, является системой стратегического управления [6]. Комплекс работ по разработке и внедрению стратегии развития предприятий должен включать ряд этапов: анализ инвестиционного состояния отрасли хозяйствования; оценка конкурентного положения предприятий в отрасли; оценка возможных альтернатив; стратегическое целеполагание; внедрение стратегии.

На этапе анализа инвестиционного состояния отрасли хозяйствования исследуются: анализ инвестиционной привлекательности отрасли, уровень интенсивности конкуренции и стадии ее развития.

Часто применяемая для этих целей модель – модель движущих сил конкуренции М.Портера. В соответствии с ней, на уровень интенсивности конкуренции в отрасли влияют такие факторы, как внутриотраслевая

конкуренция, угроза входа в отрасль новых производителей, давление на производителя со стороны покупателей и поставщиков сырья, угрозы со стороны продуктов-заменителей, макросреда и государственная политика. Для оценки влияния каждого фактора на общий уровень интенсивности конкуренции в отрасли применяется балльно-экспертная шкала.

Этап оценки конкурентного положения предприятий в отрасли реализуется при помощи таких инструментов как SWOT-анализ и «бенчмаркинг».

В результате реализации SWOT-анализа разрабатывается развернутая классификация факторов внешней и внутренней среды, представленная в следующем виде:

- «сильные стороны предприятия» позволяющие выявить ориентиры стратегического развития;
- «слабые стороны компании» позволяющие наметить ориентиры внутренних преобразований;
- «слабые стороны компании», связанные с определением существенных ограничений стратегического развития;
- «сильные стороны компании», связанные с определением потенциальных стратегических преимуществ;

Бенчмаркинг представляет собой изучение деятельности хозяйствующих субъектов, в первую очередь конкурентов, с целью использования их положительного опыта в своей работе. В ходе бенчмаркинга осуществляется сравнительный анализ ключевых факторов успеха конкурентов и их сравнение с деятельностью анализируемого предприятия.

Ключевыми критериями сравнения выступают: качество продукции, рыночная доля, производственные технологии, ценовая стратегия, производственные издержки, рентабельность выпускаемой продукции, уровень производительности труда, объемы продаж, каналы сбыта продукции, близость к источникам сырья, качество менеджмента, инновационная деятельность, соотношение внутренних и мировых цен, гудвилл фирмы.

Результатом реализации данного инструмента является выявление основополагающих характеристик для разработки своей стратегии развития.

При применении бенчмаркинга важное значение имеет преодоление «психологической закомплексованности» руководителей и специалистов, связанной с нежеланием рисковать денежными средствами на покупку информации, оплачивать консультации аналитиков и экспертов из-за страха, что сделать лучше, чем конкурент, очень трудно или невозможно.

Особую важность имеет этап оценки возможных альтернатив в связи с тем, что его результатом выступает разработка финансовой модели, которая позволяет оценить финансовые последствия различных вариантов развития.

Финансовая модель дает возможности провести разновариантные



расчеты сценариев развития компании и реализации отдельных проектов, оценить потребности в дополнительных финансовых ресурсах, проанализировать влияние внешней и внутренней среды на финансовую устойчивость компании и результаты ее деятельности, просчитать финансовую эффективность, принять решения относительно экономической целесообразности того или иного сценария развития.

Этап стратегического целеполагания связан с выработкой перечня долгосрочных ориентиров (более 5 лет) развития предприятия, которые могут включать в себя следующие направления: целевые долгосрочные ориентиры по снижению производственных издержек; увеличение доли на внутреннем и внешнем рынках; рост капитализации компании; повышение уровня инвестиционной привлекательности компании; снижение давления поставщиков сырья и материалов; стратегические ориентиры развития.

На среднесрочном уровне планирования (3-5 лет) качественные долгосрочные стратегические ориентиры трансформируются в укрупненные финансовые, а на оперативном уровне – в детализированные показатели развития.

Этап внедрения стратегии один из наиболее трудоемких, так как связан с целым комплексом работ в процессе согласования долго-, средне-, и краткосрочных целей развития предприятия. Успешное внедрение стратегии развития напрямую зависит от качества организации управления внедрением. Для успешной реализации разработанной стратегии развития предприятия критически важными является ряд параметров: качество самой стратегии развития (содержание, ответственное лицо, сроки, ресурсы), критерии оценки результативности внедрения стратегии, система и субъекты мониторинга и контроля реализации стратегии, механизм корректировки стратегии по мере необходимости.

Организация процесса стратегического планирования деятельности предприятий в соответствии с предложенными этапами позволит, на наш взгляд, повысить эффективность данного процесса, а так же эффективность функционирования предприятий в условиях рынка.

#### **Использованные источники:**

1. Алтухов П.Л. Методические положения по выбору стратегии управления развитием предприятия//Вестник Саратовского государственного технического университета. 2008. Т. 4, №1(36). С.124-132.
2. Гятов А.В. Разработка стратегии предприятий на формирующихся аграрных рынках (на примере Кабардино-Балкарской республики). Дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук. г. Нальчик. 2000.
3. Куксов А. Планирование деятельности предприятия//Экономист. – 1996. № 6. С. 61-67.
4. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск/Б.А. Райзберг. М.: Знание, 1992. 64 с.
5. Тогузаев Т.Х. Анализ подходов к организации стратегического планирования и управления на предприятиях//журнал правовых и

экономических исследований. 2009. №2. с. 64-71.

6. Тогузаев Т.Х. Построение древа стратегических целей развития предприятия и разработка программ их реализации// Экономика и управление. 2009. №5. С. 115-118.

7. Серпилин А. Основные подходы к разработке и внедрению стратегии развития предприятия. [http://vasilieva.a.narod.ru/14\\_6\\_00.htm](http://vasilieva.a.narod.ru/14_6_00.htm).

8. Червова Л.Т. Проблемы планового регулирования экономики в новых условиях/ Л.Т. Червова, А.Г. Попов//Проблемы управления государственным сектором экономики: сб.науч.тр. Донецк: ИЭП НАН Украины, 1996. С. 41-50.

*Биянова Д.А.  
ст. преподаватель  
СИ РУДН  
Россия, г. Сочи*

## **ТЕОРИЯ, СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО НА ТЕРРИТОРИИ РФ**

Тенденции глобализации в мировой экономике требуют единства нормативных подходов к учету и составлению финансовой отчетности. Мировое сообщество вырабатывает систему «универсального языка», на котором способны общаться бизнесмены всего мира, независимо от национальности, государственной принадлежности и других частных дел.

Другой современной тенденцией является повсеместное внедрение ИТ-технологий, в том числе и по анализу финансовой отчетности. Для сопоставимости аналитических показателей необходимо использовать международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). МСФО признаны во всем мире как эффективный инструмент для предоставления прозрачной и понятной информации о деятельности компаний.

МСФО постоянно совершенствуется и на сегодняшний день охватывает все аспекты бухгалтерского учета и отчетности. Переход на МСФО (следование их предписаниям и полное применение) обеспечивают полноту, прозрачность финансовой отчетности для потенциальных пользователей. Каждый стандарт содержит полный перечень информации, подлежащей раскрытию в финансовой отчетности. Надежность и прозрачность информации определяется готовностью тех, кто составляет отчетность, неукоснительно следовать установленным стандартам[4, с.16].

Сложившаяся глобальная система бухгалтерского учета на базе МСФО объединяет предпринимателей всего мира. Финансовую отчетность в полном соответствии с МСФО добровольно составляют более 40 тыс. транснациональных корпораций, имеющих дочерние и зависимые организации по всему миру. Европейская комиссия рассматривает МСФО как основу для гармонизации финансовой отчетности внутри Европейского союза. Особую актуальность приобретает применение МСФО для

составления финансовой отчетности компаниями и корпорациями, выступающими со своими финансовыми инструментами на мировых фондовых рынках.

Исторически сложилось, что бухгалтеры разных стран выбирали только для них приемлемые методологические и технические приемы организации бухгалтерского учета. Однако, возросшее число международных корпораций послужило началом международной координации учета[3].

Этому способствовали следующие объективные предпосылки:

- развитие мировых производительных сил достигло такого уровня, при котором экономические процессы стали всеобъемлющими и глобальными;

- взаимное проникновение капиталов различных стран в виде производственных, капитальных и финансовых инвестиций приобрело повсеместный характер;

- создание систем международного кредитования и экономического регулирования обусловило интенсивное развитие общего рынка;

- возникновение интегрированных совместных предприятий, корпораций, компаний способствовало дальнейшей взаимообусловленности и взаимозависимости экономик различных стран;

- свободная конвертация валют ведущих стран, а также введение единой европейской валюты евро стимулировали дальнейшее укрепление международных экономических связей любого уровня;

- необходимость реализации межнациональных программ в социальной и экономической сферах, в освоении космоса.

В этих условиях бухгалтерский учет как мощная информационная база не мог оставаться в рамках национальных принципов и правил. На международном уровне требовались унификация и стандартизация учета.

Основная задача МСФО разработать простую и логичную схему учета и отчетности. Предполагается, что во всех странах учет постоянно совершенствуется, и национальное законодательство будет изменяться в русле уже отработанной схемы МСФО. И так постепенно страны достигнут единства в порядке ведения бухгалтерского учета.

В апреле 2000 г. Европейская комиссия приняла решение о составлении сводной финансовой отчетности в соответствии с МСФО всеми компаниями, ценные бумаги которых обращаются на фондовых рынках. В связи с этим ряд государств решил привести в соответствие с МСФО свои национальные правила бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности[4, с.15].

Российская Федерация также не смогла остаться в стороне от глобализационных тенденций в мировой экономике. В 1998 г. Министерство финансов РФ разрешило российским организациям, представляющим финансовую отчетность зарубежным фондовым биржам, составлять ее в

полном соответствии с МСФО и не представлять по нормам Российской системы бухгалтерского учета (РСБУ). Дальнейшее сближение можно проследить по нормативным актам, принятым за последнее десятилетие.

03 марта 2011 г. подписано Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании **Международных стандартов финансовой отчетности** и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации». Согласно п. 7 Положения признанный документ МСФО вступает в силу на территории РФ поэтапно: первый этап предполагает добровольное применение документа, а второй - обязательное.

В Положении указаны процедуры проведения экспертизы применимости документа МСФО на территории РФ, а также механизм взаимодействия Минфина России, ФСФР и ЦБР и экспертного органа при принятии решения о его введении в действие. Минфин сможет «забраковать» стандарт или его отдельные положения, в случае если они не будут соответствовать условию их применимости на территории РФ. Кроме того, стандарт может быть введен с обременениями — с дополнениями, учитывающими российскую специфику.

Новый закон о консолидированной финансовой отчетности устанавливает обязательное применение крупными компаниями МСФО. В 2015 году в России в обязательном порядке отчитываться по международной системе станут:

- участники рынка ценных бумаг на профессиональном уровне,
- акционерные инвестиционные фонды,
- негосударственные пенсионные фонды,
- управляющие организации инвестиционных фондов, НПФ и ПИФов,
- товарные биржи,
- клиринговые организации.

Согласно закону годовая консолидированная отчетность подлежит обязательному аудиту и обязательной публикации.

Установленные законом правила начинают действовать с отчета за год, следующий за годом признания МСФО для применения в России. В отношении компаний, ценные бумаги которых обращаются на фондовых биржах, это будет необходимо, начиная с отчета за 2015 г. или позже.

05 декабря 2011 года в Минюсте был зарегистрирован Приказ Минфина России от 25.11.2011 г. № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации». Согласно документу на территории России войдут в действие 37 МСФО и 26 разъяснений международных стандартов. Среди них: «Представление финансовой отчетности», «Отчет о движении

денежных средств», «Налоги на прибыль», «Основные средства», «Аренда», «Выручка» и др.

В Приказе Минфина России от 22.11.2011 № 156н журнал «Бухгалтерский учет» был утвержден официальным печатным изданием для опубликования документов МСФО.

С 1 января 2013 года вступил в силу новый Федеральный Закон № 402 – ФЗ от 06.12.2011 года «О бухгалтерском учете», который внес изменения в порядок ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности[2]. Новый федеральный закон – фундамент, на котором будет строиться в будущем новая система бухгалтерского учета, реформа которой в целях приведения ее в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности, продолжается более 15 лет. [7, с.6]

В новом законе изменено само понятие бухгалтерского учета: в настоящее время «Бухгалтерский учет – это формирование документированной систематизированной информации об объектах учета, в соответствии с требованиями данного закона, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Также введено понятие «Международные стандарты». По ФЗ-402 «под международными стандартами понимаются стандарты бухгалтерского учета, применение которых является обычаем в международном деловом обороте, независимо от конкретного наименования такого стандарта».

Принципиальная особенность международных стандартов финансовой отчетности в том, что при работе с отчетностью они рекомендуют отталкиваться не от законодательных норм, а от экономических реалий. Таким образом, одним из основных принципов МСФО является приоритет экономического содержания над формой.

До настоящего времени всего был принят 41 стандарт. Каждый стандарт включает следующие элементы:

- объект учёта – даётся определение объекта учёта и основных понятий, связанных с ним;
- признание объекта учёта – даётся описание критериев отнесения объектов учёта к различным элементам отчётности;
- оценка объекта учёта – приводятся рекомендации по использованию методов оценки и требований к оценке различных элементов отчётности;
- отражение в финансовой отчётности – раскрытие информации об объекте учёта в различных формах финансовой отчётности;

В основу международных стандартов положены два основополагающих допущения:

- Принцип начислений (accrual basis) означает, что хозяйственные операции отражаются в момент их совершения, а не по мере получения или выплаты денежных средств. Таким образом, операции будут учитываться в том отчётном периоде, в котором они возникли. Данный принцип даёт возможность получить объективную информацию о будущих обязательствах



и будущих поступлений денежных средств, т.е. позволяет прогнозировать будущие результаты предприятия. Возможное неполучение части объявленных к получению денежных средств может корректироваться своевременным начислением резерва на сомнительные долги за счёт уменьшения финансовых результатов отчётного периода.

— Принцип непрерывности деятельности (going concern) предполагает, что предприятие продолжит свою деятельность в ближайшем будущем. А поскольку у предприятия нет намерения сокращать масштабы деятельности, то его активы будут отражаться по первоначальной стоимости без учёта ликвидационных расходов.

Качественные характеристики являются атрибутами, делающими представляемую в финансовой отчетности информацию полезной для пользователей. Четырьмя основными качественными характеристиками являются: понятность, уместность, достоверность или надёжность и сопоставимость.

Понятность (understandability) информации означает, что она доступна для понимания пользователям, обладающим достаточными знаниями в области бухгалтерского учёта;

Уместность или значимость (relevance) информации предполагает, что она будет влиять на экономические решения пользователей. Значимость информации определяется 3 параметрами: существенностью (искажение информации может повлиять на экономические решения), своевременностью (информация не способствует задержке в принятии решений) и рациональностью (выгоды, получаемые от информации должны превышать затраты на её получение, причём процесс соотнесения выгод и затрат требует профессиональной оценки);

Достоверность или надёжность (reliability) информации имеет место в том случае, если она не содержит существенных оценок и является беспристрастной. Достоверная информация должна удовлетворять следующим требованиям:

- правдивое представление (faithful representation);
- приоритет содержания перед формой (substance over form) – информация должна принимать во внимание, прежде всего, экономическую сущность фактов хозяйственных операций, а не их юридическую форму;
- нейтральность (neutrality) т.е. ненацеленность информации на интересы определённых групп пользователей;
- осмотрительность (prudence) – это очень важное требование, которое заключается в консервативной оценке активов и пассивов. Активы и доходы не должны быть переоценены, а обязательства и пассивы недооценены, иными словами, учитываются потенциальные убытки, а не потенциальные прибыли. Однако исполнение требования осмотрительности не означает создание скрытых резервов и чрезмерных запасов, т.е. не означает преднамеренного занижения активов и доходов и завышения обязательств и расходов.

— полнота (completeness) – в отчётности должны получить отражение все факты хозяйственной деятельности за отчётный период;

Сопоставимость или сравнимость (comparability) информации должна обеспечивать сопоставимость данных финансовой отчётности, как с предшествующими периодами, так и по отношению к другим компаниям. Это означает, что необходимо раскрывать все изменения в учётной политике таким образом, чтобы данное требование выполнялось.

Ограничениями уместности и надёжности информации являются:

— Критерий своевременности (timeliness) связан с необходимостью должного соотнесения надёжности и уместности информации. С одной стороны, для соответствия требованию уместности необходимо полностью собрать информацию по всем имевшимся фактам хозяйственной деятельности. С другой стороны, получение полной и надёжной информации может привести к задержке при предоставлении финансовой отчётности и, соответственно, повлиять на уместность информации. Поэтому рекомендуется найти оптимальное сочетание между этими двумя требованиями.

— Соотношение между выгодами и затратами (balance between benefit and cost) означает, что выгоды от использования информации должны превышать затраты на её получение, причём процесс соотнесения выгод и затрат требует профессиональной оценки.

— Соотношение между качественными характеристиками (balance between qualitative characteristics) должно быть предметом профессиональной оценки бухгалтера и подчиняться задаче удовлетворения

Финансовая отчетность представляет собой структурированное представление финансового положения и операций, осуществленных компанией.

Целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении (бухгалтерский баланс), финансовых результатах (отчет о прибылях и убытках), и изменениях финансового положения (отчет о движении денежных средств, отчёт об изменениях в капитале) предприятия. Прозрачность финансовой отчетности обеспечивается за счет полного раскрытия и достоверного представления полезной информации, необходимой широкому кругу пользователей для принятия экономических решений. Информация, раскрываемая в финансовой отчетности, должна быть достаточно легкой для интерпретации.

Компании поощряются к предоставлению помимо финансовой отчётности финансовых обзоров руководства относительно финансового положения, результатов, а так же основных финансовых неопределённостей, с которыми сталкивается.

Элементы финансовой отчётности – это экономические категории, которые связаны с предоставлением информации о финансовом состоянии предприятия и результатах его деятельности. Выделяются 5 элементов финансовой отчётности.

— Активы – это средства или ресурсы, контролируемые предприятием и являющиеся результатом прошлых событий и источником будущих экономических выгод. Активы отражаются в балансе при условии, если существует вероятность будущих экономических выгод и стоимость активов может быть надёжно измерена. При определении актива право собственности на него не является основным. Так, например, арендованная собственность является активом, если организация будет контролировать выгоды от её использования.

— Обязательства – это существующая на отчётную дату задолженность, погашение которого приведёт к оттоку ресурсов предприятия. Обязательства отражаются в балансе, только когда существует вероятность будущего оттока ресурсов, воплощающих экономические выгоды, в результате погашения существующего обязательства, и величина такого погашения может быть надёжно измерена.

— Собственный капитал – это оставшаяся доля активов предприятия после вычета всех обязательств. Собственный капитал представляет собой вложения собственников и накопленную прибыль.

— Доходы – это увеличение экономических выгод предприятия за отчётный период, что приводит к расширению активов и уменьшению обязательств, результатом чего является рост собственного капитала (исключая вклады собственников в уставной капитал). Доход включает выручку, полученную в результате основной (уставной) и неосновной деятельности предприятия.

— Расходы – это сокращение экономических выгод, которое выражается в уменьшении или потере стоимости активов или увеличении обязательств, приводящих к уменьшению собственного капитала (исключая изъятия собственников из уставного капитала). При отражении расходов действует правило соответствия (*matching concept*) – расходы признаются в отчётном периоде, только если они привели к доходам данного периода.

Международными стандартами предполагаются различные варианты оценки активов и обязательств предприятия:

— Первоначальная стоимость (*historical cost*): для активов – это стоимость их приобретения, а для обязательств – сумма, полученная в обмен на обязательство. Первоначальная стоимость выражается в фактических ценах в момент совершения сделки.

— Текущая или восстановительная стоимость (*current cost*): для активов – это средства, которые необходимо заплатить для приобретения таких активов (оборудование с определённым износом) в настоящий момент, для обязательств – сумма, которую нужно заплатить для погашения обязательства в настоящий момент.

— Реализационная или ликвидационная стоимость (*realizable or settlement value*): для активов – это сумма денежных средств, которые можно получить в результате их продажи, а для обязательств – это стоимость их погашения при нормальных условиях функционирования предприятия.

— Приведённая стоимость (present value): для активов – это дисконтированная стоимость будущих чистых притоков денежных средств в условиях нормального функционирования предприятия, для обязательств – дисконтированная стоимость будущих оттоков денежных средств при погашении обязательств в условиях нормального функционирования предприятия.

— Также могут использоваться ещё два варианта оценки. Это рыночная стоимость (market value), т.е. сумма, которая может быть получена в результате продажи активов на рынке и “справедливая” стоимость (fair value), т.е. величина, по которой активы могут быть обменены, между осведомлёнными и желающими это сделать сторонами, в ближайшем будущем.

МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» должен применяться при представлении всех форм финансовой отчетности общего назначения, составляемых и представляемых в соответствии с МСФО.

Полный комплект финансовой отчётности включает в себя следующие компоненты:

- Бухгалтерский баланс.
- Отчёт о прибылях и убытках.
- Отчёт об изменениях в капитале.
- Отчёт о движении денежных средств.
- Учётная политика и пояснительные замечания

Руководство компании должно выбрать и применять учетную политику компании таким образом, чтобы вся финансовая отчетность соответствовала всем требованиям каждого применимого МСФО. Учетная политика должна быть:

- уместна для потребностей пользователей при принятии решений;
- надежна в том, что она: достоверно представляет результаты и финансовое положение компании; отражает экономическое содержание событий и операций, а не только их юридическую форму; нейтральна, т. е. свободна от предвзятости; осмотрительна; полная во всех существенных отношениях.

При составлении финансовой отчетности руководство должно оценивать способность компании продолжать свою деятельность. Финансовая отчетность должна составляться на основе допущения о непрерывности деятельности компании, если только руководство не намеревается ликвидировать компанию. Когда финансовая отчетность составляется не на основе допущения о непрерывности деятельности, этот факт должен раскрываться вместе с причиной того, почему компания не считается непрерывно действующей.

Компания должна составлять финансовую отчетность согласно методу начисления, за исключением информации о движении денежных средств.

Представление и классификация статей в финансовой отчетности должны сохраняться от одного периода к следующему за исключением

следующих случаев: значительного изменения в характере операций компании или, когда изменение приведет к более надежному представлению событий или операций, изменение в представлении требуется МСФО.

Каждая существенная статья должна представляться в финансовой отчетности отдельно. Несущественные суммы должны объединяться с суммами аналогичного характера или назначения и не должны предоставляться отдельно. Информация существенна, если ее нераскрытие может повлиять на экономические решения пользователей, принимаемые на основе финансовой отчетности.

Активы и обязательства не должны взаимозачитываться, за исключением случаев, когда это требуется или разрешается другим МСФО.

Для всей числовой информации в финансовой отчетности должна раскрываться сравнительная информация с предшествующим периодом. Сравнительная информация должна включаться в повествовательную и описательную информацию, когда это уместно для понимания финансовой отчетности за текущий период.

Когда представление или классификация статей о финансовой отчетности изменены, сравнительные суммы должны реклассифицироваться, чтобы обеспечить сопоставимость с текущим периодом, если только это не является неосуществимым; также, раскрытию подлежит характер, сумма, и причина любой переклассификации.

Финансовая отчетность должна быть четко определена и выделена из прочей информации внутри опубликованного документа.

Каждый компонент финансовой отчетности должен быть четко определен.

Следующая информация должна быть четко выделена и повторяться, если это необходимо для должного понимания представленной информации:

- 1) Название отчитывающейся компании или другие опознавательные признаки.
- 2) Охватывает ли финансовая отчетность отдельную компанию или группу компаний.
- 3) Отчетная дата или период, покрываемый финансовой отчетностью.
- 4) Валюта отчетности.
- 5) Уровень точности, использованный при представлении цифр в финансовой отчетности.

Финансовая отчетность должна представляться как минимум ежегодно. Когда в исключительных обстоятельствах отчетная дата компании меняется и годовая финансовая отчетность представляется за период продолжительнее или короче, чем один год, компания должна раскрывать:

- причину использования периода отличающегося от одного года;
- факт того, что сравнительные суммы для отчетов о прибылях и убытках, об изменениях в капитале, о движении денежных средств и соответствующих примечаний не сопоставимы.



Полезность финансовой отчетности снижается, если она не была представлена пользователям в течение приемлемого периода после отчетной даты. Компания должна выпустить свою финансовую отчетность в течение 6 месяцев после отчетной даты. Такие факторы, как сложность операций компании не должны использоваться для оправдания неспособности компании своевременно представить отчеты.

Каждая компания, основываясь на характере ее операций, должна определить, предоставлять ли краткосрочные и долгосрочные активы и обязательства как отдельную классификацию в самом бухгалтерском балансе.

Если компания предпочитает не проводить эту классификацию, активы и обязательства должны представляться в порядке их ликвидности.

Компания должна раскрывать в балансе или в примечаниях к нему подклассы каждой из линейных статей, классифицированных в соответствии с операциями компании.

Компания должна раскрывать в балансе или в примечаниях к нему, информацию, касающуюся акционерного капитала: количество акций, разрешенных к выпуску, количество выпущенных и полностью оплаченных акций, номинальную стоимость акции, сверку количества акций в обращении в начале и в конце года и т.д.

Как минимум отчет о прибылях и убытках должен включать следующие статьи: выручку; результат операционной деятельности; затраты по финансированию; долю прибылей и убытков ассоциированных компаний, учитываемых по методу участия; расходы по налогу; прибыль или убыток от обычной деятельности; результаты чрезвычайных обстоятельств; долю меньшинств; чистую прибыль или убыток за период.

Компания должна представлять в качестве отдельной формы своей финансовой отчетности отчет, показывающий: чистую прибыль или убыток за период, каждую статью доходов и расходов, прибыли и убытков, признающихся непосредственно в капитале, кумулятивный эффект изменений в учетной политике и корректировку фундаментальных ошибок.

МСФО 7 устанавливает требования для представления отчета о движении денежных средств и связанных с ним раскрытий.

Необходимо отметить важность отчетов о движении денежных средств. Компания может быть очень прибыльной и в тоже время испытывать чрезвычайный дефицит денежных средств. Некоторые компании могут быть лишь средне прибыльными и, тем не менее, иметь на руках большие суммы денег. Составление отчетов о движении денежных средств показывает подобные дефициты или избытки средств. Цель отчетов о движении денежных средств состоит в представлении основных источников и сфер приложения денежных средств в течение отчетного периода. Отчет о движении денежных средств должен представлять потоки денежных средств за период от операционной, инвестиционной, финансовой деятельности.

Величина потоков денежных средств, возникающих в результате

операционной деятельности, является ключевым индикатором степени, в которой операции компании производят достаточные потоки денежных средств.

Потоками денежных средств от инвестиционной деятельности являются: приобретение основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов, а также денежные поступления от их продажи и т.д.

Потоками денежных средств от финансовой деятельности являются: денежные поступления от эмиссий акций или других долевого инструментов и т.д.

Указанная классификация денежных потоков для финансовых предприятий достаточно условна, поскольку не совсем понятно, что именно относить в категорию «финансовая деятельность», требование по подготовке этого отчёта и его полезность – безусловны.

Примечания к финансовой отчетности компании должны обеспечивать дополнительную информацию, которая не представлена в самой финансовой отчетности, но необходима для достоверного представления.

Примечания обычно представляются в следующем порядке, который помогает пользователям в понимании финансовой отчетности и сопоставлении ее с отчетностью других компаний: заявление о соответствии МСФО, информация о применяемой основе оценки и учетной политике, вспомогательная информация, прочие раскрытия, в том числе: условные события, договорные обязательства и прочие финансовые раскрытия, раскрытия нефинансового характера.

Компания должна раскрывать следующие моменты: постоянное место нахождения и юридическую форму компании, ее юридический адрес (или основное место ведения дела, если оно отличается от юридического адреса), описание характера операций и основной деятельности компании, название материнской компании, количество работников в конце периода или среднее количество работников в течение периода.

Суммируя преимущества МСФО, можно выделить следующие:

- для финансовых аналитиков и инвесторов это понятность, сравнимость, прозрачность, надёжность, меньшие издержки по анализу отчётности;

- для компаний – меньшие издержки по привлечению капитала, одна система учёта, отсутствие необходимости согласовывать финансовую информацию, последовательность внутреннего и внешнего учёта;

- для аудиторов – единообразные принципы бухучёта, возможность участия в принятии стандартов, тренинги в глобальном масштабе; для национальных разработчиков стандартов – обмен опытом, основа для национальных стандартов, большее доверие к национальным стандартам, конвергенция стандартов;

- для развивающихся стран – снижение издержек по разработке национальных стандартов, привлечение инвесторов.

Таким образом, реформирование отечественной системы учета в

рамках процесса перехода к МСФО со временем затронет учетную практику российских организаций, не только работающих в области крупного бизнеса.

В большей степени они могут применяться для составления консолидированной отчетности группы взаимосвязанных компаний, сами стандарты признают необходимость такого подхода для получения объективных результатов и это в первую очередь касается доходов и расходов.

В международных стандартах финансовой отчетности доходы и расходы рассматриваются как элементы, непосредственно связанные с финансовым результатом деятельности предприятия. Для упорядочения учета и отражения доходов применяются Концептуальные основы МСФО и международный стандарт МСФО 18 «Выручка», его соответствие РПБУ представлено в таблице 1.

Доходы – увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме притока или повышения стоимости активов, либо уменьшения обязательств, которое приводит к увеличению собственного капитала, кроме случаев, когда такое увеличение связано с вкладами в капитал его участников (собственников).

Таблица 1 - Характеристика критериев признания выручки по РПБУ и МСФО

| Российские стандарты бухгалтерского учета (ПБУ 9/99 «Доходы организации»)                                                                                           | Международные стандарты финансовой отчетности (IAS 18 «Выручка»)                                   | Примечание                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное другим способом.                                                | Данное условие отсутствует.                                                                        |                                                                                                                                                           |
| Сумма выручки может быть определена.                                                                                                                                | Сумма выручки может быть надежно измерена.                                                         | Существенных различий нет                                                                                                                                 |
| Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации.                                              | Возникновение соответствующих экономических выгод, связанных со сделкой, является вероятным.       | Существенных различий нет                                                                                                                                 |
| Право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана). | Компания перевела на покупателя значительные риски и вознаграждения, связанные с владением актива. | Переход права собственности носит формальный характер и не всегда может быть необходимым условием перехода к покупателю всех значительных выгод и рисков. |
| Получение дебиторской задолженности с отсрочкой считается финансовым соглашением. Сумма выручки,                                                                    | Дисконтирование не разрешается.                                                                    | В соответствии с МСФО 18 «Выручка», оценка производится по справедливой стоимости полученного или подлежащего                                             |

|                                                                                                                                  |  |                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| которая будет признана, определяется путем дисконтирования всех будущих поступлений с использованием вмененной процентной ставки |  | получению вознаграждения. Кроме того, будущий платеж в случаях, когда его получение отложено, необходимо дисконтировать. В российских правилах бухгалтерского учета понятие справедливой стоимости отсутствует, как и требования о дисконтировании. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Понятие расходы как один из основных элементов бухгалтерской (финансовой) отчетности по Концептуальным основам МСФО не имеет существенных различий с Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России (таблица 2).

Таблица 2 - Характеристика расходов по РБУ и МСФО

| Российские стандарты бухгалтерского учета (ПБУ 10/99 «Расходы организации»)                                         | Международные стандарты финансовой отчетности (Концептуальные основы)                                          | Комментарий                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Расход производится в соответствии с конкретным договором, требованиям законодательства, обычаями делового оборота. | Данное условие отсутствует.                                                                                    | В МСФО, в отличие от РСБУ, отсутствует требование обязательного соблюдения такого критерия расходов, как наличие договора, требований законодательства или обычаев делового оборота. |
| Сумма расхода может быть определена.                                                                                | Сумма расхода может быть надежно измерена.                                                                     | Существенных различий нет                                                                                                                                                            |
| Имеется уверенность, что в результате операции произойдет уменьшение экономических выгод.                           | Возникает уменьшение будущих экономических выгод, связанных с уменьшением актива или увеличением обязательств. | Существенных различий нет                                                                                                                                                            |
| Расходы признаются по принципу начисления.                                                                          | Расходы признаются по принципу начисления.                                                                     | В МСФО в отличие от РСБУ не допускается возможность признания доходов и, соответственно расходов по кассовому методу. Метод начисления при этом применяется в РСБУ с ограничениями.  |
| Расходы должны быть обязательно подтверждены документально.                                                         | Отражение хозяйственных операций не связывается с наличием или отсутствием первичной документации.             | Требование о наличии надлежащей документации, содержащееся в ПБУ 10/99, зачастую не позволяет организации своевременно учесть все операции, относящиеся к определенному периоду.     |

Финансовая отчетность составляется, исходя из допущения о непрерывности деятельности предприятия за исключением случаев, когда

руководство предприятия намеревается ликвидировать предприятие или прекратить коммерческую деятельность.

МСФО для взаимосвязанных компаний позволит:

- максимально точно отразить реальную экономическую сущность операции, ставя акцент на содержание, а не на форму, как в случае с РПБУ, требующих строжайшего соблюдения норм для составления отчетности, прописанных законодательством.

- списать стоимость до восстановительной, если она оказалась ниже, чем балансовая.

- отразить первоначальную стоимость основных средств;

- включить лишь прямые затраты в незавершенное производство.

Таким образом, мы видим, что состав учетных единиц и отчетности соотносим, необходимо привести в соответствие принципы и подходы к учету.

Существует несколько способов ведения отчетности по МСФО: метод параллельного учета, метод трансформации отчетности и метод трансляции проводок, которые различаются между собой не только трудоемкостью реализации, но и качеством получаемой информации.

Самым сложным считается параллельный учет, использующий на входе первичные документы и дающий на выходе отчетность в нескольких стандартах, а также проводки в учетных регистрах. В этом случае все хозяйственные операции отражаются в базах данных как по российским стандартам, так и по МСФО. Этот способ является и самым дорогостоящим, а потому используется предприятиями крайне редко[1].

Метод трансляции проводок в одном из стандартов позволяет создавать учетные регистры. Организация учета осуществляется в одной базе данных согласно национальным стандартам, после чего каждая из операций транслируется в базу по МСФО (из базы-источника в базу-приемник). Типы трансляции различаются по тому, какая валюта используется («один к одному», исторический, текущий, средневзвешенный, оригинальный или же задаваемый заранее). Данный метод отличается сложностью и трудоемкостью, что также влечет за собой временные и материальные затраты для клиентов.

Исходя из того, что было написано выше, самым удобным, быстрым и выгодным методом составления отчетности является трансформация. Трансформацией называется формирование отчетности по МСФО, т.е. перевод данных в международную бухгалтерскую отчетность из национальной.

Этот метод построен на использовании технологий хранилищ, в которых находятся все данные, интегрирующиеся с программным обеспечением, установленном в банке. Такое хранилище может собирать информацию из любых имеющихся автоматизированных систем. Это позволяет составлять индивидуальную отчетность для банка, а также



отчетность для группы, в которой он состоит.

Трансформация отчетности МСФО дает возможность создавать отчетность периодически и на заданную дату благодаря реклассификации отчетности РСБУ и их корректировке. Обычно трансформация являет собой свод таблиц, которые наглядно демонстрируют переход от отчетов о финансовых результатах и балансовых российских статей к стандартам МСФО. Отметим, что наглядность такой сверки способен обеспечить только этот способ составления отчетности.

В заключение хотелось бы отметить, что роль МСФО в международном бизнесе постоянно возрастает, внедрению МСФО препятствуют национальные различия в уровне развития и традициях, нежелание национальных институтов поступиться своим приоритетом в области регулирования и методологии учета. Применяя положения МСФО на практике, следует принимать во внимание правовой статус положений, разделяя определяемые МСФО методы ведения учета, воплотившиеся в отечественных нормативных актах, и положения МСФО, которые могут применяться, только соответствующим образом отразив их в содержании собственной учетной политики[6].

#### **Использованные источники:**

- 1 Автоматизация подготовки отчетности по МСФО [Электронный ресурс] // [http://www.i-ias.ru/transformacia\\_avtomatizacia\\_msfo.html](http://www.i-ias.ru/transformacia_avtomatizacia_msfo.html)
- 2 Алавердова Т.П. Изменения в нормативном регулировании бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» 2014. № 6 <http://naukovedenie.ru/PDF/189EVN614.pdf> (доступ свободный).
- 3 Башлай Е.А. Исторические аспекты становления и развития международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс] // <http://h.120-bal.ru/buhgalteriya/3064/index.html>
- 4 Вахрушина, М.А. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учеб. пособие / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под редакцией М.А. Вахрушиной. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Омега-Л, 2012.-588 с.
- 5 Концептуальные основы составления финансовой отчетности по МСФО [Электронный ресурс] // Главбух-инфо / <http://glavbuh-info.ru/index.php/2012-01-24-15-41-53/8609-2012-02-14-10-49-04>
- 6 Правовые основы применения МСФО в России [Электронный ресурс] // <http://buh.ru/articles/documents/14547/>
- 7 Шнейдман Л. З., «Новый закон о бухгалтерском учете: правовая основа регулирования учета и применения МСФО в стране», журнал Бухгалтерский учет № 2 февраль 2012.

*Болотова Ю.В.  
магистр 1 курса  
«Пермский национальный исследовательский  
политехнический университет»  
Россия, г. Пермь*

## **ПРОГРЕСС В ЭКОНОМИКЕ С РАЗВИТИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

**Аннотация:** Для удовлетворения потребностей общества требуется повышения эффективности всех сфер деятельности человека. С целью повышения производительности, все большую популярность приобретают информационные технологии, за счет которых сокращается время на совершение той или иной операции, а также количество трудозатрат.

**Ключевые слова:** Научно-технический прогресс, ИТ-технологии, информационная экономика, рост производительности труда, новые технологии,

Современное общество во всех сферах своей деятельности все сильнее и больше нуждается в информационном обслуживании, обработке огромного количества информации. Универсальной машиной обработки большего количества информации становится компьютер, который играет роль усилителя интеллектуальных человеческих возможностей и общества в целом. Появление и развитие компьютеров — это необходимая составляющая процесса информатизации общества. Быстрое развитие информационно-коммуникационных технологий во многом зависят от процесса появления информационной экономики и немаловажным повышением значимости информации как важнейшего ресурса, как в бизнесе, так и в обществе.

На сегодняшний день информационные технологии (ИТ) становятся одним из решающих факторов в укреплении следственно причиной связи между ростом производительности труда, объемов производства, инвестиций и занятости. Новые виды услуг, распространяющиеся повсеместно в сфера ИТ, в состоянии создать немало рабочих мест, что подтверждается практикой последних лет.

Экономический прогресс во многом определяется передовыми информационными технологиями, без которых невозможно представить будущее развитие общества. Становлению информационных технологий в обществе способствовало формирование единого всемирного информационного пространства — интернет, создание глобальных информационных систем и технологий, структурирование информационных потоков и ресурсов, превращение информации в предмет рыночной востребованности.

По данным статистики объем отечественного рынка информационно-коммуникационных технологий только за период с 2002 по 2009 год увеличился в сопоставимых ценах на 68,8% [5].

Отрасль информационных технологий является одной из наиболее

динамично развивающихся отраслей в мире. За последние 5 лет доходы отрасли росли в среднем на 10 процентов в год, при среднем темпе роста экономики 3-4 процента, что привело к увеличению доли отрасли в структуре ВВП как развитых, так и развивающихся стран. По прогнозам международных аналитических агентств, высокие темпы роста, около 9 процентов в год, сохранятся и в течение следующих пяти лет.[6]

Появление новых технологий или усовершенствования старых, позволяет увеличивать выпуск продукции сохраняя тот же уровень затрат за счет увеличения производительности.

Под влиянием научно-технического прогресса происходят изменения в средствах труда. В последние десятилетия они связаны с развитием микроэлектроники, робототехники, информационной и биотехнологии. Информационные технологии позволяют механизировать сферу услуг. Использование электронной техники в комплексе со станками и роботами привело к созданию гибких производственных систем, в которых все операции по механической обработке изделия выполняются последовательно и непрерывно.[2]

Сегодня, новые разработки в процессах управления и повышения качества рабочей силы обеспечивают решающий вклад в экономический рост. Благодаря компьютеризации увеличивается производительность предприятий. Например, выпуск одной тонны стали в компьютерном производстве требует в 12 раз меньше трудовых затрат, чем в начале 80-х годов.

Научно-технический прогресс также приводит к глобальным изменениям в предметах труда. Огромную роль играют различные виды синтезированного сырья, которые обладают заданными свойствами, не существующими в природных материалах. Они требуют значительно меньше затрат труда на обработку. Научно технический прогресс уменьшает роль природных ресурсов в экономическом развитии и ослабляет зависимость промышленности от минерального сырья.

Рассмотрим влияние научно-технического прогресса на примере города Пермь. Каждый месяц всем больницам и поликлиникам приходится сдавать отчет о проделанной работе, то есть, сколько к ним обратилось больных, сколько ресурсов они затратили на их лечение в данном месяце. Если рассматривать сдачу отчетов, это касается не только медицины, это также любые другие заведения школы, детские сады. Раньше, около 25 лет назад, для составления такого отчета требовалось много времени и сил. И если допускалась ошибка, которая выявлялась при сдаче отчетов, приходилось заново вручную пересчитывать весь отчет. С компьютеризацией общества и появления информационных технологий, данный процесс стал более легким и простым в использовании. Теперь уже никто не считает ни деньги, ни количество больных вручную, все это вместо людей делают искусственный интеллект, посредством ЭВМ и программного обеспечения. Другими словами врачам лишь приходится заносить данные о

больных в специальную программу. Это усовершенствование повлекло в данной сфере экономический рост. То есть больницы стали тратить меньше времени на отчетность, и больше заниматься своим непосредственным делом – лечить людей. Что соответственно увеличило доходность больниц, как организаций. Помимо выгоды, полученной со стороны поликлиник, есть и другая сторона, которая продала данную программу, как информационную технологию, и берет деньги за обслуживание. Следовательно, в такой компании появляются новые рабочие места для населения нашего города. Вот это и есть прогресс в экономике с появлением информационно-коммуникационных технологий.

Общество стало современным, что все эти новинки: телефонизация, доступность сотовой связи и интернет, телевидение и многое другое, позволяют человеку, не выходя из дома, сидя за своим ноутбуком найти абсолютно любую информацию. Можно записаться к врачу, узнать расписание и режим работы любого заведения, очутится практически в любой точке мира! Можно организовать компанию или фирму и нанять рабочих! Кажется, что благодаря прогрессу нет ничего не возможного.

В нашем мире у власти становится тот, кто владеет информацией. Вот даже рассмотреть пример с денежными операциями. Кто первый узнал о том, что в ближайшее время случится с долларом, тот быстро перевел свои сбережения в нужную валюту, тем самым получил финансовую выгоду для себя или своей компании. А деньги самый первый фактор достижения власти.

Экономика – это наука, интегрирующая все достижения научно-технического прогресса в количественном выражении показателей народного благосостояния, использующая для анализа и прогноза наукоемкие информационные и математико-компьютерные модельные технологии, сама становится в передовой фронт высших достижений цивилизации.[1]

Таким образом, рынок ИТ трансформируется в сторону ориентации на ИТ-услуги. Рынок информационных технологий являются самым динамично развивающимся. Глобальная информационная сеть Интернет оказывает огромное влияние на продвижение и развитие сферы информационно-коммуникационных технологий, заключающей в себе существенный потенциал увеличения производительности труда, а также повышения качества жизни населения.

#### **Использованные источники:**

1. Ильченко А.Н. «Новая экономика» На рубеже столетий: Мировой кризис высоких технологий или высшая ступень развития цивилизации?[Текст]/А.Н.Ильченко;Успехи современного естествознания. – 2002. – № 3 – стр. 42-49
2. Ломакин В.К. Мировая экономика [Текст] / Ломакин В.К.; Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 735 с.
3. Омельченко А. А. Инновационное развитие российской экономики

[Текст] / А. А. Омельченко // Молодой ученый. — 2011. — №12. Т.1. — С. 167-170.

4. Просветов Г.И «Управление инновациями: задачи и решения» [Текст] // Г.И.Просветов.; Учебно-практическое пособие –М.: Издательство Альфа-Пресс, 2010- 208с.

5. Сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru/>

6. Сайт Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. «Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года» утверждена распоряжением Правительства РФ от 1 ноября 2013 г. № 2036-р. [Электронный ресурс] // [http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id\\_4=1033](http://minsvyaz.ru/ru/doc/?id_4=1033)

**Борецкая Е.П.**  
**студент 3 курса**  
**специальность «Экономическая безопасность»**  
**КУЗГТУ**  
**Россия, г. Кемерово**

## **ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ, ВЕДЕНИЯ И ЗАКРЫТИЯ СЧЕТОВ КЛИЕНТОВ**

Актуальность данной темы заключается в том, что современная банковская деятельность невозможна без использования передовых информационных технологий, позволяющих повысить качество предоставляемых услуг и расширить их перечень. Особую роль внедрения кредитными организациями новых банковских технологий и приобретает применительно к расчетно-банковскому обслуживанию юридических и физических лиц. Кредитные организации, наделенные правом на открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц, должны оперативно удовлетворять потребности в своевременном проведении платежей у организаций и населения. Становится бесспорно, что потребности гражданского оборота в разнообразных финансовых инструментах требует, как расширения круга возможных банковских счетов, так и развития регламентации уже предусмотренных законодательством видов банковских счетов, а также порядка их открытия, ведения и закрытия [1].

В действующем законодательстве установлен порядок открытия и ведения банковских счетов:

1. Гражданский кодекс РФ - глава 45.
2. Федеральный закон от «О банках и банковской деятельности» - статья 30.
3. Инструкция Центрального Банка РФ «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам)». Приложение № 1 «Карточка с образцами подписей и оттиска печати». В банковских учреждениях предприятиям, объединениям, организациям и учреждениям



открываются расчетные, текущие и бюджетные счета [6].

Банк принимает внутренний документ, содержащий банковские правила, согласно которым устанавливается:

1. распределение между структурными подразделениями банка компетенций в области открытия и закрытия банковских счетов;
2. порядок ведения и хранения книги регистрации открытых счетов клиентов;
3. процедуры установления наличия по местонахождению юридического лица, его постоянно действующего органа управления, иного органа или лица, которые имеют право действовать от имени юридического лица без доверенности;
4. порядок открытия и закрытия банковских счетов;
5. порядок изготовления кредитной организацией документов, используемых при открытии и закрытии банковских счетов [2].

Порядок открытия расчетного счета в банке для юридического лица – резидента в банк представляются документы:

- а) свидетельство о государственной регистрации юридического лица
- б) учредительные документы юридического лица
- в) лицензии (разрешения)
- г) карточка с образцами подписей и оттиска печати;
- д) документы, подтверждающие полномочия лиц, указанных в карточке, на распоряжение денежными средствами, находящимися на банковском счете; а в случае, когда договором предусмотрено удостоверение прав распоряжения денежными средствами, находящимися на счете, с использованием аналога собственноручной подписи, документы, подтверждающие полномочия лиц, наделенных правом использовать аналог собственноручной подписи;
- е) документы, подтверждающие полномочия единоличного исполнительного органа юридического лица;
- ж) свидетельство о постановке на учет в налоговом органе [2].

При завершении открытия банковского счета, банковский счет является открытым с внесением записи об открытии банковского счета в книгу регистрации открытых счетов. Запись об открытии банковского счета должна быть внесена в книгу регистрации открытых счетов не позднее рабочего дня, следующего за днем заключения соответствующего договора[4].

Основанием для закрытия банковского счета является прекращение договора банковского счета в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации [6]. Закрытие банковского счета осуществляется внесением записи о закрытии соответствующего банковского счета в книгу регистрации открытых счетов. Запись о закрытии банковского счета должна быть внесена в книгу регистрации открытых счетов не позднее рабочего дня, следующего за днем прекращения соответствующего договора, если законодательством Российской Федерации не установлено иное. В случае

изменения клиенту номера счета вносятся соответствующие изменения в книгу регистрации счетов, а в налоговый орган по месту нахождения клиента посылается извещение об изменении номера счета [3].

Таким образом, на основании изложенных данных статьи, можно сделать заключение, о том, что только при правильном и строгом соблюдении всех норм и правил будет осуществляться открытие и последующие составляющие банковских счетов. Банки являются посредниками между теми, у кого есть временно свободные денежные средства, и теми, кто в данное время в этих средствах нуждается. Специфика деятельности банка состоит в том, что его ресурсы в подавляющей части формируются не за счет собственных, а за счет привлеченных средств.

#### **Использованные источники:**

1. Абрамова Е.Н., Аверченко Н.Н., Арсланов К.М. и др. Комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации. Часть вторая: учебно-практический комментарий / Под ред. А.П. Сергеева. М.: Проспект, 2013.
2. Алексеев С.С., Гонгало Б.М., Мурзин Д.В. и др. Гражданское право: учебник / Под общ. ред. чл.-корр. РАН С.С. Алексеева. М.: Проспект, 2013.
3. Комментарий к Гражданскому Кодексу Российской Федерации. В 2 т. Т. 1. Часть первая, вторая ГК РФ / Под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. М.: Юрайт, 2014.
4. Саттарова Н.А. Банковский счет: открытие и закрытие по новым правилам // Право и экономика. 2012. №1.
5. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 04.10.2014) «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. 1996. №6. Ст.492.
6. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. 1996. №5. Ст.410.

**Бородулина К.Б.**  
*магистрант 2-го года обучения*  
*факультет «Экономический»*  
**ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный**  
**университет имени Н.П. Огарёва»**  
**Россия, г. Саранск**

#### **ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ**

*В данной статье проведен анализ состояния рынка электронной коммерции в России, выявлены особенности и основные тенденции его развития, рассмотрены актуальные проблемы электронной коммерции.*

*Ключевые слова: интернет, рынок, электронная коммерция, электронная торговля, электронные платежные системы*

Жизнь современного общества невозможно представить без использования современных информационных технологий в любой сфере деятельности, как в бизнесе, так и в социальном обществе. С развитием

технологий, их возрастающей ролью в национальной и мировой экономики, меняются способы взаимодействия экономических субъектов, появляются новые формы торговли, экономика становится информационной [1].

Электронная коммерция в России на современном этапе содержит ряд вопросов и проблем, поэтому анализ и выявление ее структурных элементов, основных тенденций и закономерностей развития на российском рынке является необходимым условием дальнейшего развития коммерческой деятельности России в целом.

Особенностью понятия «электронная коммерция» является его применение ко всей экономической деятельности, связанной с использованием информационных технологий.

На современном этапе развития электронная коммерция позволяет организациям значительно сокращать финансовые и временные ресурсы, повышать конкурентоспособность, выходить на новые рынки сбыта, получать дополнительную информацию о потребностях потребителей, быстро реагировать на изменения спроса. Многие компании используют возможности электронной коммерции для обеспечения дополнительного до и послепродажного обслуживания [2].

В настоящее время рынок электронной коммерции в России находится на стадии интенсивного развития. По данным исследования объем российского рынка электронной коммерции в 2011 году составил 310 млрд. рублей, в 2013 – 492 млрд. рублей (рост на 59%). Некоторые ведущие представители розничной интернет-торговли добились увеличения продаж на 200-300%.

Следует отметить, что темпы роста данного сектора экономики значительно опережают темпы роста экономики страны: за 2013 год ВВП России вырос на 3,5%, а e-commerce – на 26%. Тогда на основании прогнозных данных к 2020 году объем рынка электронной коммерции составит более 2180 млрд. руб. (рисунок 1).

Однако сегмент электронной коммерции в экономике нашей страны стал заметен только в последние годы. До 2011 года доля продаж через интернет составляла менее 1% от общего объема торговли России, в 2013 – около 3% (рисунок 2).

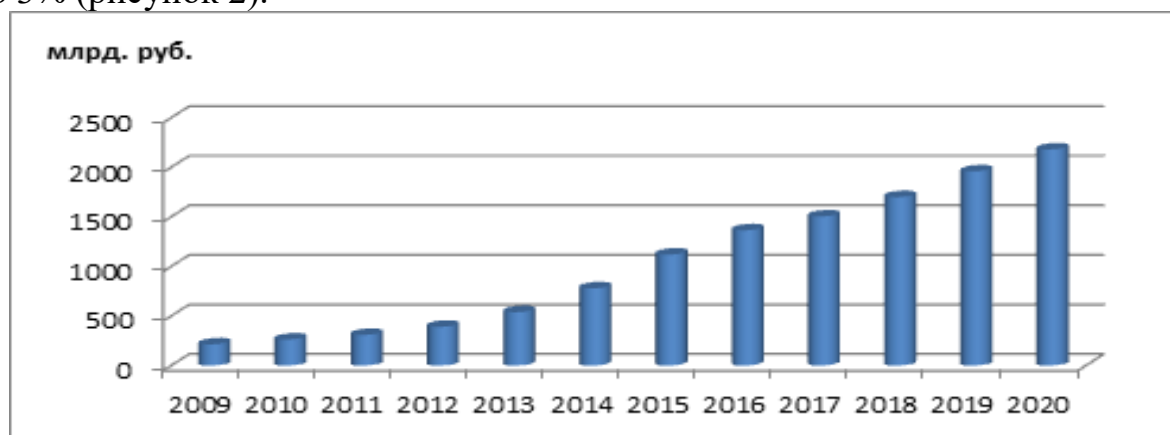


Рисунок 1 – Объем рынка электронной коммерции в России, млрд. руб.

Подобные показатели отмечались в США и Великобритании в 2003 и 2005 годах, а в настоящий момент – доля e-commerce в этих странах занимает более 10%, что позволяет сделать вывод о наличии значительного резерва для дальнейшего роста рынка электронной коммерции России. Сегмент электронной коммерции к 2020 году составит около 7% от общего объема торговли в России. На развитых рынках (Китай, Франция, Германия, Бразилия) в настоящее время данный показатель составляет около 5%.

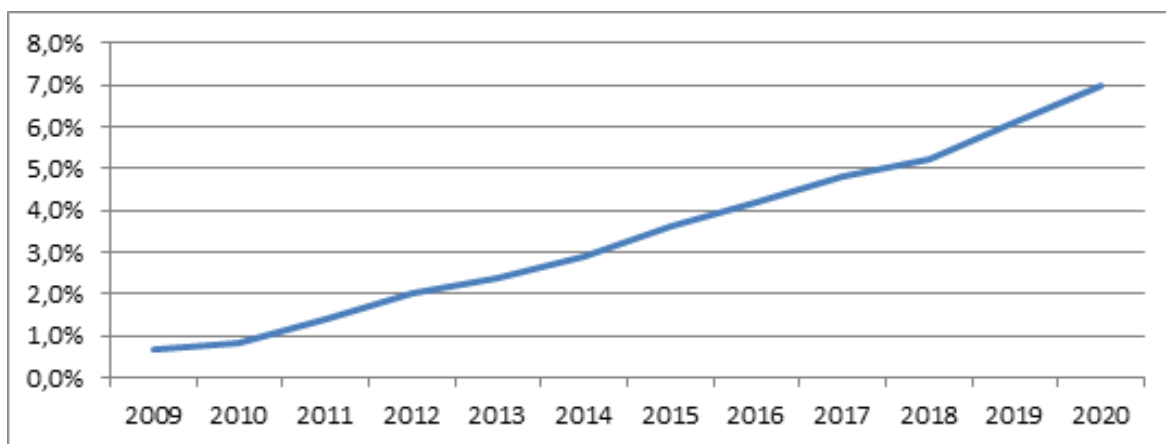


Рисунок 2 – Доля рынка электронной коммерции в общем объеме торговли в России, %

Следует отметить, что в России наблюдается дисбаланс в развитии рынка электронной торговли по регионам (рисунок 3). Более 60% интернет-магазинов сконцентрированы в Москве и Санкт-Петербурге, где проживают около 15% населения страны. При прогнозировании было получено, что к 2020 году объем продаж через интернет в столичных округах вырастет на 30%, в то время как в остальных регионах рост в среднем составит 55%.

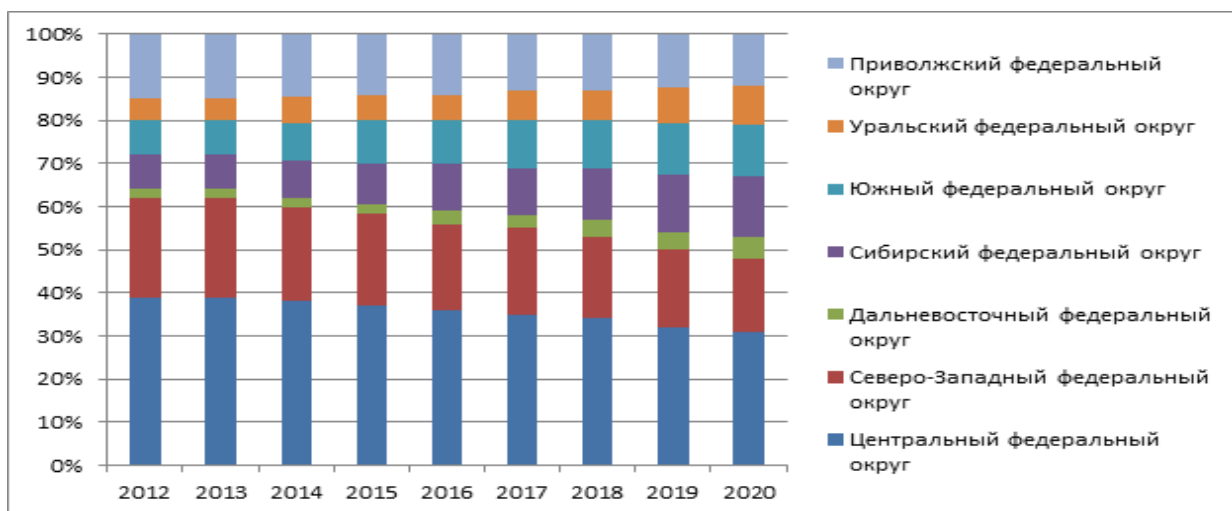


Рисунок 3 – Развитие рынка электронной коммерции по регионам, %

Роль электронного бизнеса в российской экономике все еще

незначительна. Российского потребителя привлекают в интернет-торговле низкая относительно традиционных форматов цена, бесплатная доставка на дом, легкость в нахождении и сопоставления продуктов, возможность доступа к отзывам о товаре других потребителей. В столицах главным стимулом пользоваться услугами электронной коммерции является доставка на дом. При этом повсеместно потребители готовы платить больше в случае, если они хорошо знают продавца по отзывам или по собственному опыту [3].

Среди основных барьеров обращения к услугам онлайн магазинов можно выделить недоверие к безопасности систем онлайн оплаты (32%), сложности с возвратом и обменом продукции (31%), боязнь делиться своей конфиденциальной информацией (26%) и низкое воспринимаемое качество продукции и самих магазинов (24%).

Покупатели боятся платить через сеть, плохо организована почтовая доставка, медленным продолжает оставаться Интернет. Решение этих проблем и внедрение современных технологий обеспечат рынку многократный рост.

Даже при наличии качественной интернет-связи и успешного опыта покупок в Интернете, клиенты часто не могут воспользоваться услугами иногороднего интернет-магазина, не говоря уже о зарубежных, из-за длительных сроков доставки товаров.

Проблемы, имеющиеся у «Почты России», сегодня у всех на слуху, но многие интернет-магазины вынуждены пользоваться ее услугами, так как экспансия в регионы – одно из основных направлений развития электронной торговли сегодня, а с «Почтой России» по охвату территории пока никто сравниться не может. Ее доля в пересылках интернет-магазинов составляла более 80%, а сейчас она уже менее половины. Серьезным барьером на пути развития электронной коммерции остается логистика. «Почта России» не удовлетворяет требованиям электронной коммерции по скорости и качеству сервисов, но другие операторы не могут сравниться с ней по географии покрытия. В России дорогая доставка товаров, и часто интернет-магазинам приходится субсидировать ее. Электронную коммерцию в России, в основном, продвигают специалисты по созданию веб-страниц и информационным технологиям, а не эксперты по торговле и организации бизнеса. В результате - много экспериментальных разработок и интернет-магазинов, которыми не слишком удобно пользоваться и покупателям и продавцам.

Еще одной особенностью российского рынка электронной коммерции является большая роль наличных денег. В настоящий момент средний чек пользователя при покупке товаров в онлайн-магазинах составляет 3,8 тысячи рублей, при этом более 60% предпочитают оплачивать покупки наличными, что препятствует развитию интернет-торговли. Здесь следует отметить, что в России все еще сохраняется недоверие потребителей к электронным платежным системам в отношении их законности и надежности. Еще одной



актуальной проблемой не только электронной коммерции, но и других видов деятельности в Интернете является отсутствие четкой и полной нормативно-правовой базы по вопросам ведения бизнеса в данной среде [4].

Таким образом, общий уровень развития электронной коммерции в России в значительной мере отстает от показателей развития западных стран. Негативные последствия экономического кризиса, недоступность современных телекоммуникационных сетей в большинстве регионов страны, низкая распространенность современных электронных платежных систем препятствовали своевременному развитию рынка. Но, в целом, на сегодняшний день в сфере IT-решений для электронной коммерции, формируется благоприятная обстановка, где растущий спрос стимулирует предложение.

#### **Использованные источники:**

1. Козырев А. А. // Информационные технологии в экономике и управлении. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2010.
2. Балабанов И.Т. //Интерактивный бизнес: Система электронных платежей; Интерактивное инвестирование; Торговля в Интернете. - СПб: Питер, 2012.
3. Царев В.В., Кантарович А.А. //Электронная коммерция: //Электронные платежные системы; // Экономическая эффективность: //Учебник для вузов. - СПб: Питер, 2008.

**Борькина А. А.**  
**студент 4 курс**

**Кузбасский государственный технический  
университет им. Т. Ф. Горбачева  
институт «Экономики и управления»**

**Овчинникова И.В.**  
**научный руководитель, старший преподаватель  
кафедра «Управленческий учет и анализ»  
Россия, г. Кемерово**

#### **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХРАНЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ**

*Статья посвящена актуальной теме в настоящее время – проблемы хранения документов в электронной форме. В статье рассматривается понятие электронного документооборота. Выделяются плюсы и минусы электронных документов. Далее формируются проблемы хранения электронных документов.*

*Ключевые слова: электронный документооборот, электронное правительство, хранение, информационные технологии, аутентичность.*

*The article is devoted to the topical subject at the moment – the problems of storage of documents in electronic form. The article discusses the concept of electronic document. Highlighted the pros and cons of electronic documents. Next are formed the problems of storage of electronic documents.*

*Keywords: electronic document management, electronic government,*

*storage, information technology, authenticity.*

Электронный документооборот в России становится все более распространенным. В связи с этим проблемы, связанные с ним, становятся все более актуальными. Ускоряется внедрение информационных технологий, электронные документы начинают постепенно вытеснять документы на традиционных носителях. Существенно изменяется нормативно-правовая база делопроизводства. В государственном секторе реализуется программа создания «электронного правительства», которая также приводит к усилению роли электронных документов [2].

В ближайшее время архивам придется принять тысячи, миллионы, и, возможно, миллиарды электронных документов. Хранить их нужно будет на протяжении многих лет, не нарушая при этом целостности, аутентичности, сохраняя информацию, которая может понадобиться в любое время.

Под «электронным документооборотом» понимают систему ведения документации, при которой весь массив создаваемых, передаваемых и хранимых документов поддерживается с помощью информационно-коммуникационных технологий на компьютерах, объединенных в сетевую структуру, предусматривающую возможность формирования и ведения распределенной базы данных. При этом не отрицается использование и бумажных документов, но все же преобладает электронный документ, создаваемый, редактируемый и хранимый в компьютере.

Электронный документооборот, как и любая другая система, имеет свои плюсы и минусы.

С. С. Малофеев, Н. Храмцовская, выделяют плюсы электронного документооборота:

- ускорение процессов документооборота;
- способность передавать документ по цифровым каналам связи;
- электронные документы легко создавать, редактировать, размножать, распространять и пересылать;
- легче искать необходимую информацию по поисковой (контекстный поиск) системе компьютера;
- в деловой деятельности и в государственном управлении электронные документы, при грамотном их использовании, позволяют ускорить принятие решений и повысить их качество [3].

С.Л. Кузнецов, Н. Храмцовская, выделяют минусы электронного документооборота:

- быстрое моральное устаревание технологий, что заставляет организации постоянно совершенствовать используемые методы работы, регулярно перемещать документы и информацию из одних систем в другие, проводить их миграцию с устаревших носителей и форматов на новые;
- короткий срок службы носителей информации и их многообразие, что приводит к достаточно частому их обновлению, что требует от организации постоянного контроля за сохранностью информации;
- сложность не только обеспечения сохранности, но и уничтожения

электронных документов по сравнению с бумажными документами;

- необходимость использования высококвалифицированного персонала, чья зарплата автоматически увеличивает затраты на управление документами и информацией [2].

Их выше сказанного можно выделить основные проблемы хранения электронных документов:

1) Основной проблемой является непонимание разницы между документами временного и долговременного, постоянного сроков хранения. Все документы должны обрабатываться по одной схеме, что влечет за собой попытки перевести все документы в электронную форму. Однако все современные технологии направлены в первую очередь на организацию работы с текущими документами, что обеспечивает оперативность передачи документов, их согласование, т. е. существенно повышает эффективность работы. Но, тем не менее, эти технологии не направлены на долговременное хранение документов [1].

2) Другая проблема, как обеспечить сохранность электронных документов. Носители, даже с однократной записью, недолговечны. Стандарт ISO/TR «Обеспечение долговременной сохранности электронных документов» содержит общие рекомендации по продлению срока жизни носителей и электронных документов. Но если речь идет о документах постоянного срока хранения, риск неприемлем. Любая система, программа и др. может выйти из строя из-за технического сбоя, поломки или ошибки персонала. И если произойдет сбой в компьютерной системе, то это повлечет за собой утерю всего массива информации, что совершенно недопустимо [1].

3) Также существует проблема обеспечения аутентичности (подлинности) электронных документов. Необходимость переформатирования электронных документов при долговременном хранении приводит к тому, что, по существу, появляется другой документ с измененными реквизитами и контрольными характеристиками. Получается, что подлинник электронного документа будет невозможно прочитать и использовать, а его аутентичная копия не будет иметь юридической силы.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что проблем при переходе к электронным документам пока еще очень много. Это требует от специалистов тщательной проработки всех указанных вопросов. От этого зависит, что станет с накопленным информационным богатством страны.

#### **Использованные источники:**

1. Кузнецов, С. Л. Проблемы перехода к электронным документам: взгляд архивиста / С. Л. Кузнецов // Делопроизводство. – 2013. – №4. – с. 17-25.
2. Храмцовская, Н. Переход от бумажного к смешанному документообороту / Н. Храмцовская // Кадровик. Кадровое делопроизводство. – 2011. – №2. – с. 4-9.
3. Малофеев С. С. О применение электронной цифровой подписи в электронном документообороте / С.С. Малофеев // Делопроизводство. -2010. – №4. – с. 6-9.

*Булатова В.С.*  
*студент 4 курса*  
*Югорский Государственный Университет*  
*Хромцова Л.С.*  
*научный руководитель, доцент*  
*Россия, г. Ханты – Мансийск*

**БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ИМУЩЕСТВА, ПОЛУЧЕННОГО В  
ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ, НАХОДЯЩЕГОСЯ НА БАЛАНСЕ У  
ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО  
«СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА», Г. НЯГАНЬ)**

**Аннотация:** целью данной работы является проведение анализа лизинговых операций в ООО «СервисГазАвтоматика», выявление ряда достоинств и недостатков учета лизингового имущества на балансе лизингополучателя. Предложить мероприятия по оптимизации деятельности ООО «СервисГазАвтоматика» в части лизинговых операций.

**Ключевые слова:** бухгалтерская (финансовая) отчетность, анализ лизинговых операций, налог на прибыль, налог на имущество организации, ускоренная амортизация.

Ни одна организации не может существовать без объектов основных средств. Но не все организации могут себе позволить их приобрести по договору купли-продажи за собственные денежные средства. В данной ситуации решением проблемы для таких предприятий является долгосрочная аренда. Один из распространенных способов аренды основных средств в настоящее время является лизинг.

Лизингом называют долгосрочную аренду различных видов основных средств, с возможным последующим выкупом их у лизингодателя по остаточной стоимости. В современных условиях экономики лизинг является инвестиционно-эффективным инструментом для всех видов организаций. Механизм лизинга помогает организациям любой организационно-правовой формы модернизировать и обновлять основные фонды без привлечения долгосрочных кредитов и займов, оптимизирует расходы, при этом повышает производительность труда [2].

Услуги лизинга предоставляют лизинговые компании. Деятельность данных организаций в России регулируется федеральным законом от 29.10.1998г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Предметом лизинга может являться любое движимое и недвижимое имущество, за исключением имущества, которое запрещено законодательством для свободного обращения.

В России распространены два вида лизинга: финансовый и оперативный. Кратко охарактеризуем оба вида:

1. Финансовый лизинг (финансовая аренда). В целом данный вид лизинга можно рассмотреть, как целевое финансирование. Срок лизингового договора соответствует сроку полезного использования лизингового

имущества, после окончания действия которого имущество переходит на баланс лизингополучателя.

2. Оперативный лизинг (иногда «операционный лизинг»). Заключается договор лизинга на срок от нескольких месяцев до трех лет, что меньше срока полезного использования объекта лизинга. Обычно предметом лизинга являются уже имеющиеся в распоряжении лизингодателя активы. По окончании договора имущество, полученное в лизинг, возвращается на баланс лизингодателя, или выкупается по остаточной стоимости лизингополучателем [2].

В статье рассмотрен бухгалтерский учет имущества, полученного в оперативный лизинг ООО «СервисГазАвтоматика» (г. Нягань). Основным видом экономической деятельности Общества является деятельность по обеспечению работоспособности котельных.

Дополнительные виды деятельности:

1. Распределение газообразного топлива.
2. Предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию приборов и инструментов для измерения, контроля, испытания, навигации, локации и прочих целей.
3. Производство пара и горячей воды (тепловой энергии).
4. Распределение пара и горячей воды (тепловой энергии).
5. Деятельность по обеспечению работоспособности котельных.
6. Производство общестроительных работ прокладке местных трубопроводов, линий связи и линий электропередачи, включая взаимосвязанные тепловые работы.
7. Деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование в промышленности и строительстве.
8. Иные не запрещенные законодательством РФ виды экономической деятельности.

У данной организации выручка от всех видов деятельности за 2012-2014гг в среднем составляет 218254 тыс. руб., а чистая прибыль – 11850 тыс. руб. Среднесписочная численность работников за 3 последние календарных года в среднем составила 261 человек. Стоимость основных фондов за 2012-2014гг. в среднем составила 23489 тыс. руб.

Существует 2 вида учета лизингового имущества: учет на балансе лизингодателя и учет на балансе лизингополучателя. ООО «СервисГазАвтоматика» учитывает предметы лизинга, в соответствии с договором лизинга на собственном балансе по счету 01.03 «Основные средства, полученные в лизинг». ООО «СервисГазАвтоматика» (лизингополучатель) использует такое лизинговое имущество как автотранспортные средства. В сентябре 2014г. данная организация заключила договор с лизинговой компанией ООО «Эксперт-Лизинг» (лизингодатель) на получение в лизинг автомобиль UAZ Pickup (Арктика) сроком на 24 месяца. Срок полезного использования данного автотранспортного средства составляет 61 месяц [1].



Лизингодатель выставил счет лизингополучателю по договору лизинга в сумме 659 тыс. руб., в т.ч. НДС (18%). ООО «Эксперт-Лизинг» включил в эту сумму расходы, связанные с получением имущества в лизинг от продавца. ООО «СервисГазАвтоматика» отразило у себя на счетах учета основных средств принятие данного имущества. Для правильного отражения лизинговых операций предлагается открыть субсчет «Арендные обязательства» к счету 76. Таким образом, лизингополучатель обязан сделать следующие проводки в соответствии с планом счетов, принятым в организации (таблица 1).

Таблица 1 – Схема бухгалтерских записей операций по приобретению имущества по договору лизинга

| Содержание хозяйственной операции                                                 | Корреспонденция счетов                     |                                    | Сумма, тыс. руб. |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------|------------------|
|                                                                                   | Д                                          | К                                  |                  |
| Отражена первоначальная стоимость имущества, предоставленного в лизинг (без НДС). | 08. Имущество, полученное в лизинг         | 76. Арендные обязательства         | 558,5            |
| Отражен НДС по основному средству, полученному в лизинг.                          | 19. НДС при приобретении основных средств  | 76. Арендные обязательства         | 100,5            |
| Отражено в основных средствах имущество, полученное в лизинг.                     | 01. Основные средства, полученные в лизинг | 08. Имущество, полученное в лизинг | 558,5            |

Далее каждый месяц в течении действия договора лизинга лизингополучатель будет начислять и перечислять лизингодателю ежемесячный лизинговый платеж и отражать это проводками (таблица 2).

Таблица 2 – Схема бухгалтерских записей операций по лизинговым платежам по договору лизинга

| Содержание хозяйственной операции                                                            | Корреспонденция счетов                   |                                           | Сумма, тыс. руб. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------|
|                                                                                              | Д                                        | К                                         |                  |
| Выплачен аванс лизингодателю в размере 10% от первоначальной стоимости UAZ Pickup (Арктика). | 76. Задолженность по лизинговым платежам | 51                                        | 65,9             |
| Начислен лизинговый ежемесячный платеж                                                       | 76. Арендные обязательства               | 76. Задолженность по лизинговым платежам  | 27,5             |
| Перечислен лизинговый ежемесячный платеж                                                     | 76. Задолженность по лизинговым платежам | 51                                        | 27,5             |
| Предъявлен к вычету НДС в бюджет по части лизингового платежа                                | 68. НДС                                  | 19. НДС при приобретении основных средств | 4,2              |

|                                                              |                                       |                                         |     |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------|-----|
| Начислена амортизация на объект лизинга UAZ Pickup (Арктика) | 20. Техническое обслуживание. Цех № 2 | 02. Амортизация арендованного имущества | 9,2 |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------|-----|

Так как договор лизинга предусматривает учет такого имущества на балансе лизингополучателя, то в соответствии со ст. 356 и ст. 357 НК РФ ООО «СервисГазАвтоматика» обязана уплатить транспортный налог. Мощность двигателя грузового автомобиля UAZ Pickup (Арктика) 128 л.с. В соответствии со ставками, принятыми в ХМАО-Югре, данный автомобиль облагается ставкой 40 руб./л.с. Значит, транспортный налог равен сумме 5120 руб. в год [3].

Так же учитывая у себя на балансе имущество, полученное в лизинг лизингополучатель обязан уплатить в бюджет налог на имущество в соответствии со ст. 374 НК РФ [3]. В соответствии со ставками, установленными в ХМАО-Югре, данное имущество облагается ставкой 2,2%. Данный налог начисляется каждый квартал по остаточной стоимости основного средства. Итого данным методом в 2014г. сумма налога на имущество составит 6853 руб. (с сентября по декабрь), в 2015г. – 10272,68 руб., в 2016г. – 5717,33 руб. (с января по август) [4] (таблица 3).

Таблица 3 – Схема бухгалтерских записей операций по налогам

| Содержание хозяйственной операции                                                                                                  | Корреспонденция счетов                |                        | Сумма, тыс. руб. |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------------------------|------------------|
|                                                                                                                                    | Д                                     | К                      |                  |
| Отнесен на затраты производства транспортный налог по UAZ Pickup (Арктика) за 2 года (при условии, что ставка налога не изменится) | 20. Техническое обслуживание. Цех № 2 | 68. Транспортный налог | 10,24            |
| Уплачен в бюджет транспортный налог по UAZ Pickup (Арктика) за 2 года (при условии, что ставка налога не изменится)                | 68. Транспортный налог                | 51                     | 10,24            |
| Отнесен на прочие расходы налог на имущество по UAZ Pickup (Арктика) за 2 года по договору лизинга                                 | 91. Прочие расходы                    | 68. Налог на имущество | 22,85            |
| Уплачен в бюджет налог на имущество по UAZ Pickup (Арктика) за 2 года договора лизинга                                             | 68. Налог на имущество                | 51                     | 22,85            |

По истечении срока договора лизинга ООО «СервисГазАвтоматика» вернет имущество, полученное в лизинг лизингодателю по остаточной стоимости (таблица 4).

Таблица 4 – Схема бухгалтерских записей операций по выбытию имущества, полученного в лизинг.

| Содержание хозяйственной операции                                               | Корреспонденция счетов                   |                                            | Сумма, тыс. руб. |
|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------|
|                                                                                 | Д                                        | К                                          |                  |
| Начислена амортизация на объект лизинга UAZ Pickup (Арктика) за последний месяц | 20. Техническое обслуживание. Цех № 2    | 02. Амортизация арендованного имущества    | 9,2              |
| Списана амортизация, начисленная за период эксплуатации UAZ Pickup (Арктика)    | 02. Амортизация арендованного имущества  | 01. Основные средства, полученные в лизинг | 219,8            |
| Списано с учета имущество, полученное в лизинг                                  | 76. Задолженность по лизинговым платежам | 01. Основные средства, полученные в лизинг | 338,7            |

Если бы договором лизинга была предусмотрена возможность учета имущества, полученного в лизинг на балансе у ООО «Эксперт-Лизинг» (лизингодатель), то ООО «СервисГазАвтоматика» (лизингополучатель) отразил это проводками, представленными в таблице 5.

Таблица 5 – Схема бухгалтерских записей операций по учету имущества, полученного в лизинг на балансе у лизингодателя

| Содержание хозяйственной операции                                           | Корреспонденция счетов                    |                                          | Сумма, тыс. руб. |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------|------------------|
|                                                                             | Д                                         | К                                        |                  |
| Получено оборудование от лизингодателя                                      | 001                                       |                                          | 558,5            |
| Начислен ежемесячный платеж лизингодателю за UAZ Pickup (Арктика) (без НДС) | 20. Техническое обслуживание. Цех № 2     | 76. Задолженность по лизинговым платежам | 24,7             |
| Отражена сумма НДС, входящая в ежемесячный платеж.                          | 19. НДС при приобретении основных средств | 76. Задолженность по лизинговым платежам | 4,2              |
| Перечислен ежемесячные платеж лизингодателю за UAZ Pickup (Арктика)         | 76. Задолженность по лизинговым платежам  | 51                                       | 28,9             |
| Возвращено лизингодателю основное средство UAZ Pickup (Арктика)             |                                           | 001                                      | 558,5            |

Как видно из выше сказанного, учет имущества, полученного по договору лизинга выгоднее на забалансовых счетах лизингополучателя, особенно в части налогообложения. Однако, ООО «СервисГазАвтоматика» на рынке предоставляемых услуг по обеспечению работоспособности котельных является не единственным продавцом в ХМАО-Югре и ЯНАО. Объем выполненных работ и услуг данной организации, а значит и финансовый результат организации зависит от того, выиграла ли

организация тендер на обслуживание объектов или нет. Поэтому принятое к учету имущество, полученное в лизинг UAZ Pickup (Арктика) на счете лизингополучателя 01.03 «Основные средства, полученные в лизинг» пополняет внеоборотные средства, а именно строку бухгалтерского баланса 1150 «Основные средства». Таким образом, организация представит бухгалтерскую (финансовую) отчетность с более выгодной стороны для инвесторов, чем отразив данное арендованное имущество за балансом предприятия.

Организация использует линейный способ начисления амортизации. Для оптимизации расходов по налогу на прибыль и налогу на имущество организации необходимо использовать метод ускоренной амортизации. Для этого Обществу будет необходимо предусмотреть в учетной политике метод начисления амортизации по способу уменьшаемого остатка для основных средств, полученных по договору лизинга. В соответствии со ст. 248 НК РФ имущество со сроком полезного использования от 5 до 7 лет принадлежит к четвертой амортизационной группе. У рассматриваемого в данной статье лизингового имущества срок полезного использования 5 лет 1 месяц. В соответствии со ст. 259.3 НК РФ налогоплательщик вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 3 (на имущество, приобретенное по договору лизинга) [3]. Срок договора лизинга 24 месяца, поэтому повышающий коэффициент будет равен 2,54, что соответствует законодательству. Поэтому ежемесячная амортизация увеличится с 9,2 тыс. руб. до 23,29 тыс. руб. в 2014г., в 2015г. – 20,38 тыс. руб., в 2016г. – 10,18 тыс. руб. Вследствие введения данной оптимизации увеличатся расходы по амортизации на 185,2 тыс. руб., с 220,8 тыс. руб. до 405,95 тыс. руб., уменьшив в дальнейшем налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, что приведет к снижению суммы налога на прибыль. Так же используя данный метод в 2014г. сумма налога на имущество составит 4336,78 руб. (с сентября по декабрь), в 2015г. – 7612,22 руб., в 2016г. – 2943,04 руб. (с января по август) [4]. В целом, сумма налога на имущество при использовании метода начисления амортизации посредством повышающего коэффициента за время действия договора лизинга составит 14,9 тыс. руб. Таким образом, данный налог снизится на 7,95 тыс. руб. Так же достоинством данного метода начисления амортизации будет являться возможность выкупить предмет лизинга по окончании лизинговой сделки по минимальной остаточной стоимости.

#### **Использованные источники:**

1. Договор лизинга ООО «СервисГазАвтоматика» с ООО «Эксперт—Лизинг»
2. Лизинг [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3#.D0.92.D0.B8.D0.B4.D1.8B\\_.D0.BB.D0.B8.D0.B7.D0.B8.D0.BD.D0.B3.D0.B0](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3#.D0.92.D0.B8.D0.B4.D1.8B_.D0.BB.D0.B8.D0.B7.D0.B8.D0.BD.D0.B3.D0.B0)
3. Налоговый кодекс РФ. Часть 2. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<http://mvf.klerk.ru/nk/nk2.htm>

4. Онлайн-калькуляторы. Налог на имущество организаций [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://planetcalc.ru/1559/>

*Булатова В.С.  
студент 4 курса*

*Раздрыхов Е.Н.  
научный руководитель, доцент  
Югорский Государственный Университет  
Россия, г. Ханты – Мансийск*

## **ЗНАЧЕНИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ, В ЧАСТНОСТИ ФОНДОВ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ФОНДА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ ХАНТЫ- МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

**Аннотация:** целью данной работы является проведение анализа развития и динамики микрофинансовых организаций и фондов микрофинансирования в Российской Федерации, а в частности в Ханты-Мансийском автономной округе; выявление экономических проблем на рынке микрокредитования.

**Ключевые слова:** микрофинансовые организации, сфера микрокредитования, фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа, рентабельность микрофинансовых организаций

Микрофинансовые организации (МФО) являются новым этапом развития в сфере кредитования в России. МФО – это юридические лица, которые зарегистрированы в реестре в форме фонда, автономных некоммерческих учреждений, некоммерческих партнерства, товариществ. Данные организации создаются с целью выдачи займов и микрокредитов для субъектов малого и среднего предпринимательства и физических лиц. Тем самым МФО поднимают прирост количества данных объектов, что развивает отрасль малого и среднего бизнеса как по России, так и по регионам [2].

Деятельность микрофинансовых организаций регулируется следующими документами:

1. Федеральный закон № 151-ФЗ от 02.07.2010г. «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»
2. Федеральный закон № 315-ФЗ от 01.12.2007г. «О саморегулируемых организациях»
3. Федеральный закон № 353-ФЗ от 21.12.2013г. «О потребительском кредите (займе)».
4. Приказ Минфина РФ № 42н от 30.03.2012г. «Об утверждении числовых значений и порядка расчета экономических нормативов достаточности собственных средств и ликвидности для микрофинансовых



организаций, привлекающих денежные средства физических лиц и юридических лиц в виде займов».

5. Указание Банка России от 17.05.2014 N 3263-У «О формах и сроках представления в Банк России документов, содержащих отчет о микрофинансовой деятельности и отчет о персональном составе руководящих органов микрофинансовой организации».

В настоящее время Россия является страной, с наибольшим количеством зарегистрированных МФО, что является положительным фактором для экономики страны [3]. Кредитные организации за последние пять лет уступили место на рынке микрокредитования микрофинансовым организациям, что видно по рисунку 1, представленному ниже [1]:

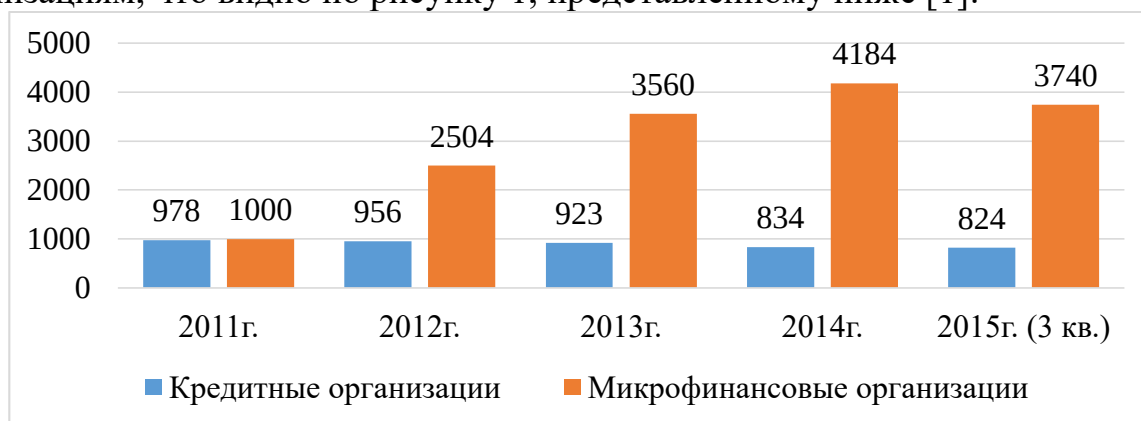


Рисунок 1 – Динамика количества кредитных и микрофинансовых организаций по РФ.

Как видно на рисунке 1 в период с 2011г. по 2014г. численность кредитных организаций имеет тенденцию к снижению, а МФО – тенденцию к росту до 2015г. Темп роста кредитных организаций за данный период составил 84,3%, а темп прироста за 5 лет МФО составляет 282,4%. В нынешней ситуации некоторые банки не могут кредитовать в полном объеме. Единственным выходом для быстрого и надежного получения необходимой суммы для различных целей юридические, а иногда и физические лица обратились в микрофинансовые организации. Однако это могут позволить большие организации с высокой платежеспособностью, чтобы оплатить кроме основного долга еще и высокие проценты (более 100% в год). Снижение в 2015г. МФО связано с невозможностью потенциальных клиентов позволить себе займы под большие проценты.

Ханты-Мансийский автономный уступает по количеству микрофинансовых организаций регионам центральной части России, и граждане отдадут предпочтение кредитным организациям. Так в 2011г. от общего числа МФО по стране в целом ХМАО заняло всего 0,3%, а в 2015г. их структура немного повысилась до 0,32%. Это происходит в связи с ростом популярности МФО в России. Более наглядно динамика роста МФО в ХМАО представлена на рисунке 2 [5].

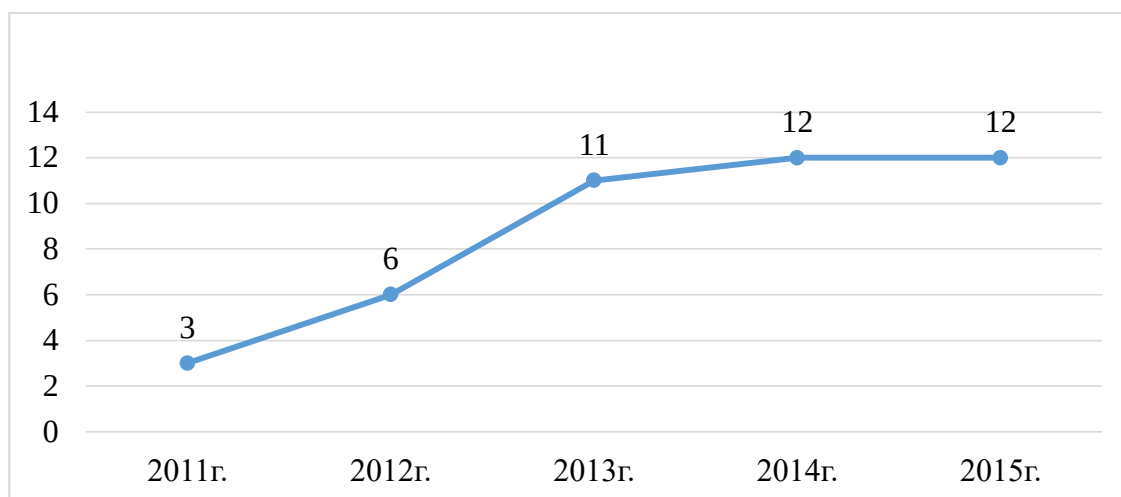


Рисунок 2 – Динамика роста числа МФО по ХМАО.

Большинство МФО представлено обществами с ограниченной ответственностью, однако есть отдельный вид микрофинансовых организаций, который функционирует в форме фонда микрофинансирования. Такие организации являются некоммерческими и создаются на основе добровольных имущественных взносов округов, а учредителями являются региональные органы власти. Однако у них имеется выручка. Выручкой по обычным видам деятельности Фонда признаются начисленные проценты по микрозаймам. Ниже на рисунке 3 представлена статистика данных организаций по Российской Федерации [5].

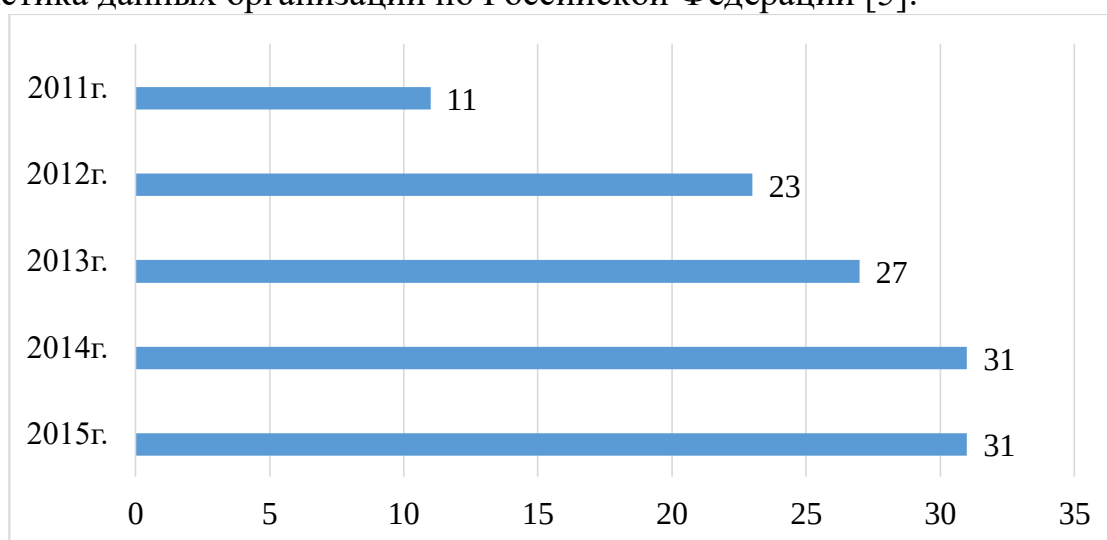


Рисунок 3 – Динамика числа фондов микрофинансирования по РФ.

По России в целом количество фондов за 5 лет выросло почти в 3 раза (рисунок 3). Деятельность фондов регулируется государством, и они создаются для поддержания малого и среднего бизнеса во всем регионе, а не по городам в частности.

Чтобы рассмотреть эффективны ли такие организации, какова структура ресурсов и вложений, доходов и расходов возьмем для примера и проанализируем деятельность фонда микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на основании его бухгалтерской (финансовой отчетности) за 2012-2014гг.

Как видно из таблицы 1, после года работы данного фонда (2012г.) он располагал в основном краткосрочными финансовыми вложениями. Спустя 3 года, большая часть краткосрочных финансовых вложений были переведены в долгосрочные, и их прирост во внеоборотных активах был больше в 42,5 тыс. раз. Это указывает на отвлечение средств из основной деятельности, что может снизить эффективность фонда микрофинансирования.

Таблица 1 – Структура вложений фонда микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [4]

| Наименование                                               | Состав активов (средние значения), тыс. руб. |               |               | Структура активов, % |              |              | Темп прироста за 3 года, % |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------|---------------|----------------------|--------------|--------------|----------------------------|
|                                                            | 2012г.                                       | 2013г.        | 2014г.        | 2012г.               | 2013г.       | 2014г.       |                            |
| Нематериальные активы                                      | 89                                           | 89            | 89            | 0,02                 | 0,02         | 0,02         | 0,0                        |
| Финансовые вложения                                        | 648                                          | 135127        | 276105        | 0,15                 | 28,93        | 57,05        | 42508,8                    |
| <b>Итого по разделу I «Внеоборотные активы»</b>            | <b>737</b>                                   | <b>135216</b> | <b>276194</b> | <b>0,17</b>          | <b>28,95</b> | <b>57,07</b> | <b>37375,0</b>             |
| Дебиторская задолженность                                  | 5134                                         | 5479          | 6645          | 1,17                 | 1,17         | 1,37         | 29,36                      |
| Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) | 277044                                       | 168523        | 78371         | 63,13                | 36,09        | 16,2         | -71,7                      |
| Денежные средства и денежные эквиваленты                   | 155753                                       | 157657        | 122759        | 35,48                | 33,76        | 25,36        | -21,2                      |
| Прочие оборотные активы                                    | 209                                          | 151           | -             | 0,05                 | 0,03         | -            | -                          |
| <b>Итого по разделу II «Оборотные активы»</b>              | <b>438140</b>                                | <b>331810</b> | <b>207775</b> | <b>99,83</b>         | <b>71,05</b> | <b>42,93</b> | <b>-52,6</b>               |
| <b>Баланс (актив)</b>                                      | <b>438877</b>                                | <b>467026</b> | <b>483969</b> | <b>100,0</b>         | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>10,3</b>                |

Как видно из таблицы 2, более 99% всех пассивов занимает целевое финансирование, что еще раз доказывает зависимость фондов микрофинансирования от бюджетных денежных средств. Кредиторская задолженность снизилась, что означает большая возможность заемщиков выплачивать долги по займам, а также это показывает снижение клиентской базы.

Таблица 2 – Структура ресурсов фонда микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [4]

| Наименование                                            | Состав активов (средние значения), тыс. руб. |               |               | Структура активов, % |              |              | Темп прироста за 3 года, % |
|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------|---------------|----------------------|--------------|--------------|----------------------------|
|                                                         | 2012г.                                       | 2013г.        | 2014г.        | 2012г.               | 2013г.       | 2014г.       |                            |
| Целевые средства                                        | 437794                                       | 465774        | 482810        | 99,75                | 99,73        | 99,76        | 10,3                       |
| <b>Итого по разделу III «Целевое финансирование»</b>    | <b>437794</b>                                | <b>465774</b> | <b>482810</b> | <b>99,75</b>         | <b>99,73</b> | <b>99,76</b> | <b>10,3</b>                |
| Кредиторская задолженность                              | 332                                          | 467           | 309           | 0,08                 | 0,1          | 0,06         | -69,3                      |
| Оценочные обязательства                                 | 751                                          | 785           | 850           | 0,17                 | 0,17         | 0,18         | 13,2                       |
| <b>Итого по разделу V «Краткосрочные обязательства»</b> | <b>1083</b>                                  | <b>1252</b>   | <b>1159</b>   | <b>0,25</b>          | <b>0,27</b>  | <b>0,24</b>  | <b>7,02</b>                |
| <b>Баланс (пассив)</b>                                  | <b>438877</b>                                | <b>467026</b> | <b>483969</b> | <b>100,0</b>         | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>10,3</b>                |

Доказательством снижения кредиторской задолженности является статистическая информация и снижении числа выдаваемых микрозаймов на 35% за 3 года, и снижения сумм, выданных микрозаймов на 20%. Спад данных показателей начинается с 2014г. (таблица 3).

Таблица 3 – Динамика выданных микрозаймов в фонде микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [4]

| Наименование                                | 2012г. | 2013г. | 2014г. | Темп прироста, % |
|---------------------------------------------|--------|--------|--------|------------------|
| Количество выданных микрозаймов, ед.        | 633    | 654    | 410    | -35,2            |
| Общая сумма выданных микрозаймов, млн. руб. | 366,0  | 423,0  | 291,0  | -20,5            |

Именно это и происходит со всеми микрофинансовыми организациями в РФ, а частности в ХМАО.

На основании расчетов таблицы 4, можно сделать некоторые выводы. Данный фонд микрофинансирования получает свой большую часть доходов за счет уплаты заемщиками процентов по выданным целевым займам. Это означает, что данная деятельность действительно приносит хороший доход. Однако не смотря на прирост по данному показателю на 9,06% в 2014г. его значение имело в структуре дохода уже не 66,42% как в 2013г., а 60,41%. Это снова говорит о снижении спроса на данный вид услуг, в связи с большими процентами. Их оплата не посильна малым и средним фирмам.

Таблица 4 – Структура доходов фонда микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [4]

| Наименование                                                              | 2012г.            |              | 2013г.            |              | 2014г.            |              | Темп прироста за 3 года, % |
|---------------------------------------------------------------------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|----------------------------|
|                                                                           | Состав, тыс. руб. | Структура, % | Состав, тыс. руб. | Структура, % | Состав, тыс. руб. | Структура, % |                            |
| Проценты по выданным целевым займам                                       | 22722             | 71,0         | 23480             | 66,42        | 24781             | 60,41        | 9,06                       |
| Проценты на неснижаемый остаток денежных средств на р/сч                  | 7514              | 23,48        | 8185              | 23,15        | 10224             | 24,92        | 36,07                      |
| Имущественный взнос на покрытие расходов на ведение уставной деятельности | 0                 | 0,0          | 0                 | 0,0          | 2000              | 4,87         | -                          |
| Прочие доходы                                                             | 1769              | 5,52         | 3687              | 10,43        | 4019              | 9,8          | 127,2                      |
| <b>БАЛАНС</b>                                                             | <b>32005</b>      | <b>100,0</b> | <b>35352</b>      | <b>100,0</b> | <b>41024</b>      | <b>100,0</b> | <b>28,18</b>               |

На основании расчетов таблицы 5, можно сделать некоторые выводы. Так как доходы по процентам приросли, то и прибыль по основной деятельности выросла. Таким образом, налог на прибыль прирос. Однако в связи со снижением спроса на микрозаймы в сфере малого бизнеса, фонд создал в 2014г. резерв по возможным потерям. Это значит, что фонд имеет некоторый процент риска по дополнительным расходам по неуплате займов.

Таблица 5 – Структура расходов фонда микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [4]

| Наименование                                  | 2012г.            |              | 2013г.            |              | 2014г.            |              | Темп прироста за 3 года, % |
|-----------------------------------------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|----------------------------|
|                                               | Состав, тыс. руб. | Структура, % | Состав, тыс. руб. | Структура, % | Состав, тыс. руб. | Структура, % |                            |
| Аренда                                        | 1731              | 5,4          | 1737              | 5,2          | 2841              | 6,98         | 64,12                      |
| Заработная плата (в т.ч. социальные гарантии) | 19303             | 60,35        | 21606             | 64,76        | 23300             | 57,2         | 20,7                       |
| Страховые взносы                              | 4667              | 14,6         | 5210              | 15,6         | 5794              | 14,2         | 24,15                      |



|                                      |              |              |              |              |              |              |              |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Прочие расходы                       | 5349         | 16,72        | 3811         | 11,4         | 4084         | 10,02        | -23,65       |
| Резерв на возможные потери по займам | 0            | 0,0          | 0            | 0,0          | 3484         | 8,55         | -            |
| Налог на прибыль                     | 937          | 2,93         | 1008         | 3,04         | 1238         | 3,05         | 32,12        |
| <b>БАЛАНС</b>                        | <b>31987</b> | <b>100,0</b> | <b>33372</b> | <b>100,0</b> | <b>40741</b> | <b>100,0</b> | <b>27,37</b> |

Далее необходимо проверить рентабельность показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности фонда микрофинансирования по относительным показателям, чтобы подтвердить зависимость между спадом спроса на микрозаймы в 2014г. и его финансовой устойчивости (таблица 5).

Таблица 5 – Коэффициенты рентабельности фонда микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

| Показатели                              | 2012г. | 2013г. | 2014г. | Абсолютное отклонение 2014/2012 |
|-----------------------------------------|--------|--------|--------|---------------------------------|
| Рентабельность продаж, %                | 0,08   | 8,43   | 1,15   | 1,07                            |
| Рентабельность издержек, %              | 0,07   | 7,36   | 0,85   | 0,78                            |
| Рентабельность капитала, %              | 0,004  | 0,4    | 0,06   | 0,056                           |
| Рентабельность собственного капитала, % | 0,004  | 0,4    | 0,06   | 0,056                           |

Из таблицы видно, что рентабельность показателей немного повысилась. Самые высокие и существенные значения рентабельности были в 2013г, что показывает повышение спроса на услуги данного фонда. В 2014г. произошел снова спад. За все 3 года показатели рентабельности очень малы, что говорит о не низкой эффективности и получение наименьшей прибыли.

На основании проведенных анализов на примере фонда микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры можно сказать, что эффективность работы фондов микрофинансирования, а также микрофинансовых организаций в целом зависит от возможности предоставлять микрозаймы клиентам и от спроса на данный вид услуги.

Главное проблемой МФО в России является то, что данный организации выдают займы на короткие сроки и под такие большие проценты, что клиенты не могут вытянуть это кредиторскую задолженность. Министерству финансов необходимо урегулировать ставки по микрозаймам разных сумм, установить градацию в части комиссии. Только тогда, когда молодой развивающийся малый и средний бизнес сможет погашать займы, полученные на свое развитие при помощи своей прибыли, тогда микрофинансовые организации, а в частности фонды микрофинансирования наберут популярность в России и будут рентабельными организациями.

#### Используемые источники:

1. Банк России. Развитие рынка микрофинансирования: взгляд Банка России. Статистика деятельности рынка микрофинансирования. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

[http://rmcenter.ru/files/2015/06/mv\\_mamuta\\_\\_10\\_06\\_2015\\_\(1\).pdf](http://rmcenter.ru/files/2015/06/mv_mamuta__10_06_2015_(1).pdf)

2. МигКредит. Микрофинансовые организации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://migcredit.ru/manual/mikrofinansovye-organizacii/>

3. Российская газета. Кредитный импульс. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/02/10/mfo.html>

4. Фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. О фонде. Отчетность. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fundmicro86.ru/about/otchetnost/>

5. Центральный Банк Российской Федерации. Финансовые рынки. Надзор за участниками финансовых рынков. Микрофинансирование и финансовая доступность [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv\\_micro](http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_micro)

6. Центральный Банк Российской Федерации. Финансовые рынки. Нормативные акты и документы, регулирующие деятельность микрофинансовых организаций [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/finmarkets/print.aspx?file=files/legislation/legals\\_microfinance.htm&pid=sv\\_micro&sid=itm\\_57011](http://www.cbr.ru/finmarkets/print.aspx?file=files/legislation/legals_microfinance.htm&pid=sv_micro&sid=itm_57011)

**Бураков И.М.**

*студент*

**Сорокина Ю.В.**

*ассистент*

**Щербакова Н.В., к.т.н.**

*доцент*

**Кушнарева И.В., к.э.н.**

*доцент*

**ИСОиП (ф) ДГТУ**

**Россия, г. Шахты**

## **СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СЕРВИСЕ**

### *Аннотация*

В статье рассматривается вопрос, посвященный современным способам формирования лояльности потребителей в сервисе. Автор говорит о том, что лояльность потребителей определяет их приверженность к продукции данной компании, а также к самой компании, создающаяся в процессе построения отношений компании с ее клиентами с помощью маркетинга отношений. В статье дается определение лояльности потребителей, и выделяются способы её формирования.

*Ключевые слова:* лояльность потребителей, маркетинг, клиент, потребитель, сервис, сфера услуг.

Целью многих компаний, которые относятся к различным сферам деятельности, является удержание клиентов. Однако вопрос о подходе к методике оценки уровня и измерения лояльности потребителей остается

открытым.

Лояльностью потребителей можно назвать благожелательное отношение в отношении всего, касающегося деятельности организации, услуг и продуктов, которые производятся, продаются или оказываются организацией, имиджу организации, персоналу компании, логотипу, торговым маркам и т.д.

Сложность предпочтений потребителей подразумевает, что их требования значительно изменяются в течение долгого времени. С другой стороны сложность создается в стремлении клиентов постоянно иметь новые потребности, отличающиеся от существующих, а также клиенты ищут новые варианты предложений.

Для обеспечения лояльности потребителей необходимо:

- произвести впечатление на потребителей, предоставив им необычный продукт или оказать фантастическую услугу, благодаря этому можно рассчитывать на долгое доверие клиента;

- обеспечить стабильное хорошее качество услуг и товаров, и потребители расскажут своим коллегам и друзьям о компании, следовательно, создадут ей репутацию;

- заработав доверие клиентов, наладив с ними диалог, компания сможет рассчитывать на их доверие, тем самым потребители расскажут, какие потребности они испытывают, что именно они хотят видеть на рынке, при этом направив компанию в сторону внедрения инноваций, которая будет пользоваться спросом и обеспечивать высокую рентабельность компании;

- выслушать критику потребителей, тем самым понять, в чем компания ошибается, и исправить свои ошибки;

- удивить их доступностью, скоростью и отзывчивостью, следовательно, появятся постоянные клиенты.

В процессе управления лояльностью потребителей компания должна не только переманить потребителя продукции компаний-конкурентов, привлечь новых потребителей, но также удержать своих клиентов. Для заинтересованности потребителей в построении отношений с той же компанией-поставщиком продукции и приобретением ее продукции, необходимо и достаточно, чтобы эти отношения обладали такими характеристиками, как изменчивость, сложность, вовлечение.

В данном исследовании процесс управления лояльностью потребителей реализуется с помощью маркетинга отношений и предполагает установление, идентификацию, укрепление, поддержание, прекращение и изменение отношений с потребителями, для создания ценностей и обеспечения прибыли для компании в текущих и будущих периодах в процессе реляционного обмена.

Следовательно, можно сделать вывод, что лояльность потребителей определяет их приверженность к продукции данной компании, а также к самой компании, создающаяся в процессе построения отношений компании

с ее клиентами с помощью маркетинга отношений. Можно выделить четыре основных фактора формирования конкурентных преимуществ компании в рыночных условиях: цена продукции, качество сервиса, качество продукции и лояльность потребителей, выступающая в качестве ключевого фактора, который усиливает значение других факторов и обеспечивает стабильность конкурентных преимуществ компании.

Чтобы обеспечить лояльность потребителей, компании должны оптимальным образом продавать уникальные товары, проводить программы лояльности, наладить обслуживание клиентов и быть социально ответственными. Также необходимо наладить обратную связь с потребителями, для того чтобы знать их мнение о конкурентах и о компании, выслушивать их пожелания и предложения, а также критику данной компании, удовлетворить и предвидеть их потребности раньше, чем сделают это конкуренты. В связи с этим лояльность потребителей является фактором формирования устойчивых конкурентных преимуществ и основным ориентиром деятельности компании.

#### **Использованные источники:**

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования//Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции -Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Горностаева Ж.В. , Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Оценка и способы повышения качества образовательных услуг учреждений высшего профессионального образования посредством применения маркетингового исследования. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография;/ под общей ред. проф. Ю.В. Вертаковой. -Книга 34.-М.:Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014.-196 с.
3. Алехина Е.С. Информационные сервисные технологии как фактор конкурентоспособности розничных торговых сетей/Н.С. Алехина, М.В. Иванова/В сборнике: Мир на пороге новой эры. Как это будет? Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). -Саратов, 2014. -С. 10-11.
4. Дуванская Е.В. Модель информационного сервиса и системный подход при решении задачи фильтрации/Е.В. Дуванская, В.Г. Фетисов, И.И. Панина. Фундаментальные исследования. -2014. -№ 3-2. -С. 253-257.
5. Дуванская, Е.В. Влияние информационного сервиса на деятельность торговых организаций/Е.В.Дуванская, Е.В.Лемешенко, М.А.Лемешко, Ж.В.Горностаева, А.А.Кузнецов. Экономика и социум. 2014. №1-3(10). С. 82-85.

**Валишина Э.А.**  
**студент 2 курс**  
**факультет «Институт экономики и менеджмента»**  
**Стрекалова С.А.**  
**доцент**  
**кафедра финансов, учета и аудита**  
**Сибирский государственный индустриальный университет**  
**ФГБОУ ВПО «СибГИУ»**  
**Россия, г. Новокузнецк**

## **УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ В 2015 ГОДУ И ЕЕ ПРИЧИНЫ**

*Данная статья посвящена инфляции, и ее влиянию на экономику страны. В ней рассматриваются причины высокой инфляции в России, и ее уровень по состоянию на 2015 год в сравнении с 2014 годом.*

*Ключевые слова: инфляция, девальвация, санкции, потребительские цены, денежная масса.*

Инфляция — это одна из главных проблем современной экономики в большинстве стран мира, которая отрицательно сказывается на всех сторонах жизни общества.

Под этим термином принято понимать переполнение каналов денежного обращения излишней денежной массой, которое проявляется в росте цен. Поскольку инфляция является долговременным процессом, то она приводит к снижению покупательной способности денег (обесценивание денег), что в свою очередь, приводит к перераспределению национального дохода [1].

С ростом цен снижается уровень и качество жизни общества. В результате инфляции обесцениваются бумажные деньги:

- по отношению к золотым запасам;
- по отношению к общей массе товаров;
- по отношению к иностранной валюте (которая, в свою очередь, может как сохранять свою стоимость, так и обесцениваться, но в меньшей степени) [2].

Всё вышеперечисленное указывает на высокую актуальность рассматриваемой темы, особенно учитывая финансовый кризис, начавшийся в 2014 году связанный с введением санкций.

Причинами высокой инфляции в России в 2015 году являются:

1. Повышение акцизов на автомобильное горючее:

Средняя цена на нефть марки Urals в январе-сентябре составила \$54.41 за баррель, что на 8.8% выше среднегодовой прогнозной цены на российскую нефть на 2015 год. В январе-октябре средняя цена на российскую нефть составила \$53.61 за баррель.

2. Снижение курса национальной валюты:

За период с 14.11.2014 по 14.11.2015 курс доллара к рублю повысился на 20,511 руб. и составил 66,6343 руб. Стоимость евро же за данный период изменилась на 14,3949 руб. и составила 71,8184 руб.

### 3. Санкции ЕС и США:

Первая волна экономических санкций последовала после перехода Крыма под юрисдикцию России в марте 2014 года. Она затрагивала визовые и финансовые ограничения отдельных чиновников и участников конфликта. После развязывания военных действий на востоке Украины санкции были усилены и затронули финансовые ограничения крупнейших российских компаний и банков. Занимать деньги для инвестиций и для покрытия обязательств по старым долгам стало негде. Введенные санкции повлекли за собой некоторые внутренние события, которые также подстегнули панические настроения и, как следствие, падение стоимости рубля.

#### 4. Введение продуктового эмбарго для США, ЕС, Канады:

В августе 2014 года правительство России запретило к ввозу ряд отдельных продуктов из стран ЕС, США, Канады, Норвегии и Австралии. Под этот запрет попали мясо и продукты из него, живая рыба и моллюски, молоко и молочная продукция, овощи, фрукты, орехи. Введение эмбарго нанесло немалый урон россиянам за счет роста цен на продукты питания.

Основными факторами, обуславливающими инфляцию в 2015 году остаются девальвация, санкции и контрсанкции. Из 16.7% – 10%-11% составляет вклад этих факторов.

Характерной особенностью современной инфляции в России является рост денежных масс, находящихся в обороте. Такой рост представляет собой проявление инфляционных процессов [3].

Уровень инфляции – одна из самых важных характеристик экономики страны, ключевой атрибут состояния экономики: и низкая инфляция (дефляция) и высокая инфляция (гиперинфляция) являются признаками различных экономических проблем в стране.

Инфляция в России на 2015 год представлена на графике 1.



График 1 – Инфляция в России на 2015 год

Потребительские цены выросли на 15,6 % в годовом исчислении в



октябре 2015 г., по сравнению с ростом на 15,7 % в предыдущем месяце. Стоимость же продуктов питания, транспорта и жилья росла более медленными темпами, в то время как цены на одежду и обувь резко подскочили вверх.

По сравнению с прошлым годом стоимость продуктов питания и безалкогольных напитков выросла на 19,0 % (19,1 % - в сентябре); цены транспортировки увеличились на 12,2 % (12,3 % - в сентябре); стоимость жилья и коммунальных услуг повысились на 12,3 % (12,9 % - в сентябре). Дополнительное напряжение доставили: одежда и обувь (12,9 %); отдых и культура (21,7 %); алкогольные напитки и табачные изделия (13,3 %); мебель и бытовая техника (19,0 %).

Между тем, годовой уровень базовой инфляции снизился до 16,4 % в октябре с 16,6 % в предыдущем месяце.

Анализируя по месяцам, инфляция за год выросла до 0,7 % с 0,6 % в предыдущем месяце, чему способствовало подорожание продуктов питания (1,2 %), транспорт (0,2 %), жилищно-коммунальные услуги (0,9 %), одежда (1,6 %), алкогольные напитки и табачные изделия (0,9 %) и мебель (1 %).

11 сентября глава ЦБ Эльвира Набиуллина заявила, что в 2015 году инфляция достигнет 12-13 %. Ранее регулятор прогнозировал повышение цен на 10,8 %. Минэкономразвития ждет инфляцию на уровне 11,9 % [4].

Не смотря на меры принимаемые правительством, уровень инфляции продолжает расти, но в следующем году ожидается ее снижение. Согласно прогнозам Центробанка РФ инфляция в 2016 году понизится до 8 %. Приблизительно такой же прогноз, а именно 7-8% обещает и Минэкономразвития. Эксперты МВФ, в свою очередь, обещают инфляцию в 10 %.

#### **Использованные источники:**

1. Иохин В.Я. Экономическая теория. М.: 2006.
2. Чашенков С. А. Сущность и причины инфляции в России.: Экономический журнал, 2013.
3. Долженкова В.Г. Статистика цен. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», Рилант, 2011.
4. <http://lenta.ru/news/2015/10/03/highinflation/>

*Васильева Е.И., к.соц.н.  
доцент  
кафедра регионального и муниципального управления  
Трофимова О.М., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономической теории  
РАНХиГС, Уральский институт управления - филиал  
Россия, г. Екатеринбург*

## **ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА <sup>36</sup>**

*Статья посвящена анализу подходов к исследованию пространственных сдвигов в экономике регионов, диагностике источников информации для оценки пространственных сдвигов и влияниях их на внутрорегиональные / территориальные процессы. Авторами предложен алгоритм исследования пространственных сдвигов исходя из типологии внутрорегионального пространства, потенциала отраслевой кластеризации, динамики агломерационных процессов потенциала пропульсивной синергии.*

*Ключевые слова: регион, пространственные сдвиги, полюса роста, таксоны, пропульсивная синергия.*

*The article is devoted to analysis of approaches to the study of spatial shifts in the regional economy, diagnosis of information sources to spatial shifts' assess and their influences on intraregional/territorial processes. The authors offer the algorithm spatial shifts' study based on the typology of intra-sectoral space, clustering capacity, dynamics of agglomeration process, propulsive synergy capacity.*

*Key words: region, spatial shifts, growth poles, taxon, propulsive synergy.*

С методологической точки зрения алгоритм исследования пространственных сдвигов в регионе может быть построен на основе сочетания следующих взаимодополняющих подходов.

Описательные методики предполагают характеристику качественных параметров социально-экономического и внутривнутрипространственного развития территории. При этом описание проблем осуществляется с использованием синтаксического аппарата. Выявленные особенности трансформации пространственных сдвигов характеризуются оригинальностью авторского подхода, экспертным характером оценки. Применение данного подхода в рамках исследования пространственных сдвигов становится возможным как на этапах первичной интерпретации результатов математического анализа

---

<sup>36</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ, грант РГНФ 14-12-66016

специфики развития полюсов роста, так на этапах формирования рекомендаций относительно системы поддержки территориального развития.

*Аналитико-математический подход* предполагает использование различных количественных параметров для оценки пространственных сдвигов. При этом используются как материалы открытой печати, официальные статистические данные, так и результаты вторичного анализа статистики. На основании количественного анализа становится возможным выявление пространственного неравенства территориальных единиц.

*Коэффициентно-ранговый подход* предполагает сравнение территориальных единиц с точки зрения пространственной специфики, трансформационных процессов. Данный подход в рамках исследования пространственных сдвигов используется при определении степени соответствия территориальных единиц выявленным типам, а также в целях прогнозирования локализации полюсов роста [1].

Алгоритм исследования пространственных сдвигов в экономике региона можно определить как последовательность действий, направленных на оценку внутривнутрипространственного неравенства, выявления типов и траекторий формирования полюсов роста и диагностики основных драйверов развития (пропульсивных отраслей, условий развития). Поскольку каждый из описанных подходов преследует собственные цели методологически целесообразным предполагается использование их в комплексе.

На основании всего вышесказанного алгоритм исследования пространственных сдвигов предполагает реализацию следующих итераций: характеристика социально-экономического положения региона; характеристика социально-экономической статистики и динамики территорий; коэффициентный анализ социального и экономического развития внутрирегионального пространства; типологизация территорий, диагностика таксонов в пространстве региона и факторов трансформации траектории развития таксонов; характеристика пропульсивных технологий отраслевого развития, оценка производственной локализации; характеристика пропульсивных территорий, оценка территориальной локализации; оценка потенциала синергии пропульсивных технологий, отраслей и территорий; разработка рекомендаций по поддержке стагнирующих локальных систем и стимулирования полюсов роста. Схематично алгоритм представлен на рисунке 1.

Источниками информации для проведения исследования пространственных сдвигов являются наборы показателей, как представленных в официальных источниках статистических данных, так и в научной литературе. При разработке системы показателей рекомендуется использовать уже сложившиеся подходы к ведению статистики социально-экономического положения муниципальных образований (муниципальной статистики). Из всех используемых на муниципальном уровне форм

статистических наблюдений наиболее полно и комплексно позволяют отразить положение территории, на наш взгляд, только две: Паспорт социально-экономического положения городов Российской Федерации (схема №1-ПП) [2] и унифицированная система показателей, характеризующих социально-экономическое положение муниципального образования [3].

Анализу системы показателей социально-экономического положения территорий посвящены большое количество исследований [4, 5, 6 и др.]. Таким образом, сложилась различная практика оценки социально-экономического потенциала территорий. Стоит отметить, что источники анализа социально-экономического потенциала территории носят достаточно описательный характер и требуют индивидуальной оценки полноты для территорий. Соответственно можно говорить о модульном подходе к исследованию пространственных сдвигов в регионе. В зависимости от типа пространственно-инновационного каркаса региона (типа региона) набор используемых параметров для оценки социально-экономического потенциала может быть изменен.

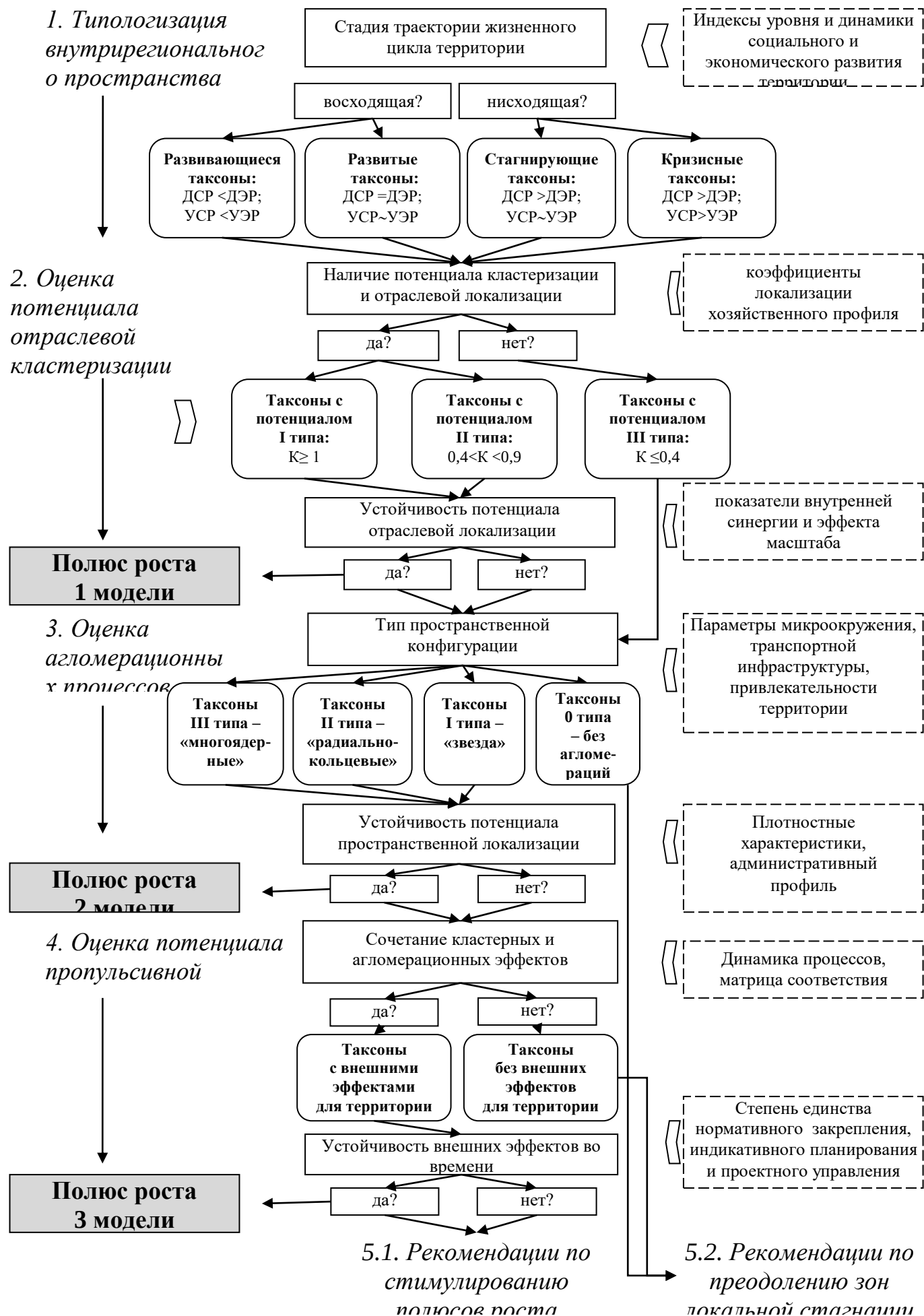


Рисунок 1 - Алгоритм исследования пространственных сдвигов в экономике региона

Вместе с тем, выбор показателей ограничивается доступными источниками статистической информации. Соответственно, мы полагаем минимально необходимым опираться на показатели социально-экономической статистики, представленной в открытых источниках данных.

#### **Использованные источники:**

1. Евченко А.Е. Применение экономико-математических методов для анализа территориальной социально-экономической асимметрии и выбора целевых ориентиров развития районов // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. 2005. № 2. С. 191.
2. Паспорт социально-экономического положения городов Российской Федерации (схема №1-ПГ): Постановление Госкомстата РФ от 13.09.1996 № 116. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».
3. Об утверждении унифицированной системы показателей, характеризующих социально-экономическое положение муниципального образования: Постановление Госкомстата РФ от 9 января 1998 г. № 2. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».
4. Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. Основы развития местного хозяйства: Учеб. М.: Дело, 2000.
5. Филиппов Ю.В., Пенюгалова А.В., Авдеева Т.Т. Инвентаризация и анализ ресурсов МСО (Практическое руководство по составлению «Инвентарной книги муниципального образования» и ее применению в стратегическом планировании развития) // Стратегическое планирование в Российских муниципалитетах: М.: Муниципальное управление. Выпуск 5. 2000.
6. Тургель И.Д., Крючина Л.И. Методические рекомендации по разработке системы индикаторов социально-экономического развития муниципального образования. Екатеринбург. 2005.

*Васильева Е.И., к.соц.н.  
доцент*

*кафедра регионального и муниципального управления  
РАНХиГС, Уральский институт управления - филиал  
Золотухина Ю.В.*

*студент*

*Уральский институт управления - филиал  
Россия, г. Екатеринбург*

#### **РАЗВИТИЕ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ»**

*Статья посвящена анализу развития застроенных территорий в муниципальном образовании «город Екатеринбург». Авторами предложена система рекомендаций, представляющих как научный, так и практический интерес для муниципальных органов власти, занимающихся проектированием схем развития и размещения объектов образования на территории городов.*



*Ключевые слова: муниципальное образование, развитие застроенных территорий.*

*This article is devoted to analysis the development of built-up areas in Yekaterinburg. The authors proposed a recommendation system, representing both scientific and practical interest for the municipal authorities involved in the design of development schemes and allocation of educational facilities in the city.*

*Keywords: municipality, the development of built-up areas.*

В последние годы наблюдается недостаток финансирования и инвестирования в проведение строительных работ, связанных с реконструкцией зданий и сооружений. Это приводит к интенсивному росту фонда ветхого и аварийного жилья, непригодного для дальнейшей эксплуатации и проживанию граждан в таких постройках. Несмотря на проводимые муниципальными властями мероприятия и существующие муниципальные программы по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья, суммарная площадь непригодного для проживания жилищного фонда только увеличивается в связи с ежегодным обветшанием и износом жилых домов. По состоянию на 01.01.2013 суммарная площадь ветхого и аварийного жилищного фонда в Екатеринбурге составила 348,6 тыс. кв. м. [1] Одним из современных и эффективных средств решения проблемы ветхого и аварийного фонда является практика развития застроенных территория.

Развитие застроенных территорий направлено на обновление устаревшего фонда, инженерной инфраструктуры, благоустройство прилегающей территории и обеспечение ее объектами социально-культурного назначения. В конечном итоге, развитие застроенных территорий позволяет повысить градостроительный, социальный, экономический уровень территорий городского округа [2, 3, 4].

Развитие застроенной территории – это осуществляемая лицом, с которым Администрацией города Екатеринбурга по результатам проведенного аукциона заключен договор о развитии застроенной территории, деятельность, включающая в себя в том числе подготовку документации по планировке территории, предоставление жилых помещений в целях расселения жителей аварийных жилых домов, уплату выкупной цены за изымаемые жилые помещения в аварийных домах и за земельные участки, а также осуществление строительства, в том числе строительства и (или) реконструкции объектов инженерной, социальной и коммунально-бытовой инфраструктур [5].

Институт развития застроенных территорий является одним из механизмов, с помощью которого осуществляется комплексное развитие территории и одновременно решаются следующие проблемы: переселение жителей ветхих домов в новые здания; снос или ликвидация домов ветхого и

аварийного фонда; смена жилья старого поколения путем строительства нового; перестройка планировочной, транспортной и инженерной инфраструктур; проведения работ по реконструкции и реставрации с целью сохранения памятников архитектуры; проведение работ по модернизации для смены архитектурных стилей путем изменения ансамблей зданий в пределах развиваемой территории; изменение социально-экономической структуры территории, согласно расчетным показателям обеспеченности объектами социально-культурного и бытового назначения.

Процесс развития застроенных территорий включает в себя несколько этапов:

1 этап. Формирование площадки, подлежащей развитию и подготовка к проведению аукциона;

2 этап. Проведение аукциона и заключение договора;

3 этап. Исполнение обязательств, предшествующих новому строительству и новое строительство;

4 этап. Контроль со стороны органов власти за реализацией договора и исполнением обязательств инвестором до момента завершения строительства.

На основе экспертного интервью были выявлены и проанализированы проблемы, являющиеся препятствием для успешного функционирования института развития застроенных территорий в городе Екатеринбурге, а именно:

1. Отсутствие нормативно закреплённого порядка осуществления контроля процесса строительства на выделенной территории Главархитектурой Администрации города после предоставления площадки под развитие застроенной территории по результатам проведения аукциона и заключения договора с инвестором. Нерегламентированный контроль органов власти за деятельностью застройщиков и нестабильная экономическая ситуация приводит к тому, что инвестор не выполняет свои обязательства в срок. Застройщики объявляют себя банкротом и не исполняют обязательство по перечислению денежных средств в бюджет на начальном этапе, органы местного самоуправления вынуждены в этом случае повторно размещать заказ.

2. В соответствии с Градостроительным Кодексом, на инвестора накладываются огромные затраты, риски и обязательства при развитии застроенной территории, связанные с необходимостью переселения граждан из ветхих домов, дальнейшим сносом этих зданий и дорогостоящим строительством на освободившемся месте новостроек. Данные обстоятельства приводят к небольшому количеству претендентов, участвующих в аукционах на получение права по развитию застроенных территорий (а иногда и их отсутствию).

3. Администрация совместно с инвесторами сталкиваются с трудностями при расселении жителей из ветхих и аварийных домов, так как собственники жилых помещений не соглашаются на предлагаемые им

условия переселения, в связи с чем процесс развития застроенных территорий продлевается на неопределенный срок;

4. Недостаточная информированность застройщиков о проведении аукционов. Проблема имеет место в связи с тем, что Администрация города несвоевременно и не в полном объеме обнародует информацию по развитию застроенных территорий. Кроме этого существующий срок (один месяц) для подачи заявок на участие в аукционе значительно ограничивает количество участников и вовлечение в данный процесс новых застройщиков. Это происходит в связи с тем, что инвесторы не успевают проанализировать возможные доходы и расходы от участия в аукционе и дальнейшем развитии застроенной территории.

5. Отсутствует общепринятая и законодательно закреплённая прозрачная методика определения первоначальной цены аукциона на право заключить договор о развитии застроенной территории, что ставит под сомнение справедливость оценки цены того или иного участка. Практика показывает, что данная цена формируется эмпирическим путем и полностью соответствует интересам муниципалитета, однако совершенно не учитывает риски инвестора, который не имеет информации о возможности реализации проекта по разработанной им концепции.

#### **Использованные источники:**

1. Российский статистический ежегодник - 2014 г. [Электронный ресурс] URL:[http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm) (дата обращения 19.09.2015).
2. Априамашвили М.Г. Организационно-экономический механизм управления развитием территорий крупного города: дис.... кандидата экономических наук: 08.00.05. Краснодар, 2008. 250 с.
3. Большаков П.С. Формирование организационного механизма комплексного развития городских территорий на основе государственно-частного партнерства: дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05. СПб., 2009. 122 с.
4. Файзрахманова Я.И. Управление развитием застроенных территорий: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05. Пенза, 2015. 22 с.
5. Об утверждении Административного регламента исполнения муниципальной функции «Организация и проведение аукциона на право заключить договор о развитии застроенной территории»: Постановление Администрации г. Екатеринбурга от 25 сентября 2014 г. № 2859 (в ред. от 18 декабря 2015 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

*Васильева Е.И., к.соц.н.  
доцент  
кафедра регионального и муниципального управления  
Трофимова О.М., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономической теории  
РАНХиГС, Уральский институт управления - филиал  
Россия, г. Екатеринбург*

## **ФАКТОРЫ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ<sup>37</sup>**

*Статья посвящена исследованию теоретико-методических аспектов пространственных сдвигов в экономике старопромышленных регионов, выявлению факторов трансформации подобного типа регионов, диагностике особенностей проявления феномена пространственных сдвигов и влиянии их на внутререгиональные / территориальные процессы. Авторами проведена типологизация моделей пространственных сдвигов исходя из факторов внешних и внутренних вызовов развитию регионов.*

*Ключевые слова: регион, старопромышленный регион, пространственные сдвиги, факторы трансформации*

*The article is devoted to research of theoretical and methodological aspects of the spatial changes in the economy of old industrial regions , identifying factors of transformation of this type of regions , diagnostic features of the phenomenon of spatial shifts and their impact on intra-regional / territorial processes . The authors carried out a typology of models of spatial shifts on the basis of factors external and internal challenges to the development of the regions.*

*Keywords: region, old industrial regions , spatial shifts, factors of transformation*

Впервые о проблемах старопромышленных регионов заговорили в Европе после Второй мировой войны. В очень трудном положении оказались аграрные и периферийные территории, малопривлекательные для развития современного, наукоемкого производства, сферы деловых услуг, научно-образовательных центров. Под старопромышленными регионами мы понимаем регионы, которые раньше остальных вступили в стадию индустриального развития. Экономика таких регионов имеет узкую специализацию с отстающим технологическим укладом и специфическую внутритерриториальную структуру с появлением городов-заводов, моногородов, депрессивных территорий. В этом отношении Россия находится на этапе индустриальной экономики и ее развитие во многом еще

<sup>37</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ, грант РГНФ 14-12-66016

определяется состоянием старопромышленных регионов. Особую значимость приобретает исследование трансформационных процессов в таких регионах и разработка моделей пространственных сдвигов, позволяющих качественно изменить состояние социально-экономической сферы региона.

Социально-экономическое развитие старопромышленных территорий происходит по той же траектории, что и развитие отрасли функциональной специализации, представленной на территории градообразующим предприятием или группой предприятий. На практике, градообразующее предприятие оказывает влияние, в первую очередь, на территориальных акторов, происходит сращивание социокультурных, бытовых и экономических функций в рамках жизнеобеспечения территории. Использование концепции полюсов роста применительно к старопромышленной территории позволяет институционализировать функции территории в обеспечении эффективных пространственных сдвигов. На их основе становится возможным формирование инновационных целей регионального развития и обеспечение условий для их достижения [1].

Специфика внутрирегиональных пространственных сдвигов в старопромышленном регионе таким образом обоснована следующими факторами: пространственная привязка определенных элементов экономико-географического положения городов и места размещения потребителей продукции; пространственная немобильность основных видов природных ресурсов; снижение динамизма и стагнация социально-экономической сферы; исчерпание внутренних ресурсов развития в рамках сложившейся функциональной специализации; исчерпание накопленных исторически ресурсов поселения.

Стагнация развития внутрирегионального пространства связана с проблемой потери смыслового содержания внешнего проявления градообразующей функции территорий. По мере формирования внешнего вызова (проявляющегося в спросе на услугу/продукцию, спросе на решение общегосударственных задач) происходит формирование ответной реакции через реализацию соответствующей функции населением на конкретной территории. В результате существование территории обретает смысл для внешней среды, а реализация функции обеспечивает существование поселения. По мере исчерпания внешнего вызова, функция теряет свой смысл, а, следовательно, и материальные объекты, и население в лице специалистов ее обеспечивающих становятся избыточными. В случаях, если внешний вызов был связан с реализацией продукции, требующей развитой инфраструктуры, и привел к формированию условий для ответной реакции другим вызовам, создал возможности для саморазвития поселения, то в таком случае последнее сравнительно благополучно переживает утрату внешнего смысла. Сформированные условия для ответной реакции на внешний вызов обеспечивают базу устойчивого развития. В обратной



ситуации, когда воздействие внешнего вызова было краткосрочным, узкоспециализированным и высокоинтенсивным в случае его отмирания, поселение, не сформировавшее условия для внешнего ответа, сталкивается со значительным ухудшением социально-экономической обстановки. При этом, чем выше уровень специализации, а, значит, и конкретной реакции на внешний вызов, тем сильнее сталкивается территория с возможными проблемами в случае утери внешнего смысла. Таким образом, основными источниками причин пространственных сдвигов в старопромышленном регионе являются: истощение внешнего вызова (утра смысла поселением), истощение возможностей (невозможность удовлетворения внешнего вызова). В последнем случае речь, как правило, идет о дальнейшей невозможности удовлетворения внешнего вызова в связи с истощением какого-либо ресурса.

Внешний смысл существования присущ любым поселениям, в том числе крупным многофункциональным поселениям, с тем лишь различием, что формирование многофункциональных поселений осуществляется под воздействием набора множества внешних смыслов, в результате чего формируется «внешняя многофункциональность». Указанная многомерность факторов, так же как и разнообразие объектов трансформации, позволяют сделать вывод, что наиболее приемлемой формой пространственных сдвигов в старопромышленном регионе является межмуниципальное сотрудничество.

Анализ зарубежных моделей управления пространственными сдвигами в старопромышленных регионах / территориях позволяет сделать следующие выводы: наиболее приоритетной формой трансформации пространства стала первая модель - смена производственного профиля; трансформация производства с неизбежностью вела к трансформации социальной сферы; изначальная специфика внешних вызовов для отдельных стран, принципиально отличающихся от иных примеров [см., например, 2].

Стоит отметить, что для России политика поддержки поселений в случае необходимости трансформации, также как и собственно осуществление выбора пространственной специализации, в большинстве случаев носит несистемный характер (хотя бы даже в силу отсутствия достаточной нормативно-правовой базы). Методически целесообразным представляется выделение двух типов трансформации поселений в пространстве старопромышленного региона: поддержка градообразующего предприятия и поддержка социально-экономического развития на территории. В первом случае логика поддержки заключается в том, что успешное функционирование градообразующего предприятия обуславливает поддержку стабильного уровня занятости и устойчивую работу сервисных отраслей территории за счет перераспределения заработной платы работников градообразующего предприятия. В этой концепции градообразующий комплекс представляет собой элемент, который питает основные составляющие социально-экономической сферы. Внешний вызов в



данном случае связан с трансформацией профиля специализации предприятия, предполагаемая модель полюса роста — первая. Во втором случае, логика поддержки подсистем поселения опирается на прямые механизмы поддержки социально-экономической сферы. Например, органами власти осуществляются мероприятия по развитию малого и среднего предпринимательства, строительству жилья, поддержке занятости и т.д. При таком подходе производится точечная поддержка наиболее уязвимых или находящихся в критическом положении элементов социально-экономической подсистемы. Территория приобретает новое смысловое (функциональное) назначение, выполняет новые, не свойственные ранее функции.

#### **Использованные источники:**

1. Пермякова Е.С. Полюса роста. Зарубежный опыт и адаптация его для успешной реализации индустриально-инновационного развития экономики региона // Вестник Казахстанско-Американского свободного университета. 2011. №3. С. 31–35.
2. Bergman E.M. and Feser E.J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications. London: Regional Research Institute, WVU. 1999.

*Васильева Н.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра Менеджмента и Бизнеса*

*Поволжский Государственный Технологический Университет*

*Владимирова А.С.*

*магистрант*

*факультет «Управления и права»*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

### **ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ КАТЕГОРИИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ**

*Статья посвящена финансовой информации как системе финансовых показателей, предназначенных для принятия решения и рассчитанных на конкретных пользователей. В зависимости от целей анализа и предполагаемых действий требуются различные акценты в финансовом анализе. В статье рассмотрены основные внешние и внутренние пользователи, заинтересованные в информации о деятельности предприятия, а также определены основные показатели для кредиторов, акционеров и менеджеров организации.*

*Ключевые слова: финансовая информация, финансовый анализ, финансовые коэффициенты, пользователи финансовой информацией*

Эффективность работы финансового менеджера во многом обеспечивается количеством и качеством входящей и обрабатываемой им информации, которую он использует при принятии решений в области

стратегической политики и оперативном управлении организацией.

Финансовая информация – это система финансовых показателей, предназначенных для принятия решения, и рассчитанная на конкретных пользователей [5].

Анализ финансовых показателей и коэффициентов позволяет менеджеру понимать конкурентную позицию компании на текущий момент времени. Публикуемые отчеты и счета компаний содержат в себе множество цифр, умение читать эту информацию позволяет аналитикам знать, насколько эффективно и результативно работает их компания и компании-конкуренты.

Коэффициенты позволяют увидеть взаимосвязь между прибылью от продаж и расходами, между основными активами и пассивами, средств, оборачиваемости активов, прибыльности и рыночной ценности [1].

Стороны, заинтересованные в информации о деятельности предприятия, можно условно разделить на две основные категории: внешние и внутренние пользователи.

К внутренним пользователям относится управленческий персонал предприятия. Он принимает различные решения производственного и финансового характера. Например, на базе отчетности составляется финансовый план предприятия на следующий год, принимаются решения об увеличении или уменьшении объема реализации, ценах продаваемых товаров, направлениях инвестирования ресурсов предприятия, целесообразности привлечения кредитов и др. Очевидно, что для принятия таких решений требуется полная, своевременная и точная информация, поскольку в противном случае предприятие может понести большие убытки и даже обанкротиться. Кроме того, финансовая отчетность является связующим звеном между предприятием и его внешней средой. Целью представления предприятием отчетности внешним пользователям в условиях рынка является, прежде всего, получение дополнительных финансовых ресурсов на финансовых рынках. Таким образом, основные внутренние пользователи финансовой информацией это менеджеры и акционеры компании. Акционеры заинтересованы в том, какой результат они получают от их вложений. Менеджерам нужна информация для принятия решений в текущей деятельности [3].

Среди внешних пользователей финансовой отчетности выделяются, в свою очередь, две группы: пользователи, непосредственно заинтересованные в деятельности компании, и пользователи, опосредованно заинтересованные в ней [4].

К первой группе относятся:

- нынешние и потенциальные собственники предприятия, которым необходимо определить увеличение или уменьшение доли собственных средств предприятия и оценить эффективность использования ресурсов руководством компании;

- нынешние и потенциальные кредиторы, использующие отчетность

для оценки целесообразности предоставления или продления кредита, определения условий кредитования, определения гарантий возврата кредита, оценки доверия к предприятию как к клиенту;

- поставщики и покупатели, определяющие надежность деловых связей с данным клиентом;

- государство, прежде всего в лице налоговых органов, которые проверяют правильность составления отчетных документов, расчета налогов, определяют налоговую политику;

- служащие компании, интересующиеся данными отчетности с точки зрения уровня их заработной платы и перспектив работы на данном предприятии.

Вторая группа пользователей внешней финансовой отчетности — это те юридические и физические лица, кому изучение отчетности необходимо для защиты интересов первой группы пользователей. В эту группу входят:

- аудиторские службы, проверяющие данные отчетности на соответствие законодательству и общепринятым правилам учета и отчетности с целью защиты интересов инвесторов;

- консультанты по финансовым вопросам, использующие отчетность в целях выработки рекомендаций своим клиентам относительно помещения их капиталов в ту или иную компанию;

- биржи ценных бумаг;

- регистрирующие и другие государственные органы, принимающие решения о регистрации фирм, приостановке деятельности компаний, и оценивающие необходимость изменения методов учета и составления отчетности;

- юристы, нуждающиеся в отчетности для оценки выполнения условий контрактов, соблюдения законодательных норм при распределении прибыли и выплате дивидендов, а также для определения условий пенсионного обеспечения;

- пресса и информационные агентства, использующие отчетность для подготовки обзоров, оценки тенденций развития и анализа деятельности отдельных компаний и отраслей, расчета обобщающих показателей финансовой деятельности;

- торгово-производственные ассоциации, использующие отчетность для статистических обобщений по отраслям и для сравнительного анализа и оценки результатов деятельности на отраслевом уровне;

- профсоюзы, заинтересованные в финансовой информации для определения своих требований в отношении заработной платы и условий трудовых соглашений, а также для оценки тенденций развития отрасли, к которой относится данное предприятие.

Среди основных пользователей финансовой информации выделяют руководство (менеджеров), акционеров (владельцев), кредиторов [2].

Акционеров интересует, прежде всего, доход, который они получают, и надежность, долгосрочность получения этого дохода, что выражается в

доходности на собственный капитал, а также в положении компании на рынке ценных бумаг, структуре капитала (соотношении заемных и собственных средств), росте курса акций.

Кредиторов беспокоит надежность возврата заемных средств, включая их доход. Эту группу будет интересовать ликвидность, доля заемных средств, соотношение прибыли и выплат по заемным средствам, структура потока платежных средств.

Руководство (менеджеров) должны интересовать показатели, обеспечивающие текущую и долгосрочную деятельность компании и решение тех задач, которые перед ними ставят акционеры. Но прежде всего, следует выделить те показатели, которые являются наиболее управляемыми и зависят от принятия оперативных управленческих решений. Следовательно, наиболее важными будут являться коэффициенты рентабельности и оборачиваемости основных статей активов и текущих пассивов, анализ маржинальной прибыли, структура потока платежных средств, а также изменения в финансовом положении компании за последнее время.

Таким образом, в зависимости от целей анализа и предполагаемых действий требуются различные акценты в финансовом анализе. Общее количество финансовых коэффициентов, которые могут быть применены для анализа деятельности компании,— порядка двухсот. Обычно используется лишь небольшое число основных коэффициентов и показателей и соответственно основные выводы, которые на их основе можно сделать.

#### **Использованные источники:**

1. Бабушкина, Е.А. Анализ финансовых показателей и коэффициентов [электр. ресурс] / Е.А. Бабушкина.- режим доступа: [http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/ratios\\_system.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/ratios_system.shtml) (дата обращения: 14.08.2015)
2. Дранко, О.И. Финансовый менеджмент: Технологии управления финансами предприятия: учебное пособие для вузов / О.И.Дранко.- М.: ЮНИТИ-ДИАНА, 2010
3. Пользователи отчетности [электр. ресурс]. – режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/polzovateli-otchetnosti.html> (дата обращения: 14.08.2015)
4. Пользователи финансовой информации организации. [электр. ресурс]. – режим доступа: <http://humeur.ru/page/polzovateli-finansovoj-informacii-organizacii> (дата обращения: 14.08.2015)
5. Финансовый словарь [электр. ресурс]. – режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin\\_enc/33422](http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/33422) (дата обращения: 14.08.2015)

*Васильева Н.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра Менеджмента и Бизнеса  
Поволжский Государственный Технологический Университет  
Владимирова А.С.  
магистрант  
факультет «Управления и права»  
Россия, г. Йошкар-Ола*

## **К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*В статье рассматривается финансовый анализ как процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия. Статья подробно описывает метод финансовых коэффициентов, который включает в себя расчет соотношений между отдельными позициями отчетности, определение взаимосвязей показателей.*

*Ключевые слова: финансовый анализ, финансовые коэффициенты, методы финансового анализа*

Анализ уровня устойчивого роста компании является динамичной аналитической основой, объединяющей в себе финансовый анализ со стратегическим менеджментом для объяснения особо важных взаимосвязей переменных стратегического планирования и финансовых переменных, а также для проверки соответствия задач корпоративного роста и финансовой политики. Этот анализ позволяет определить наличие существующих возможностей компании для финансового роста, установить, каким образом финансовая политика компании будет влиять на будущее и проанализировать сильные и слабые стороны конкурентных стратегий компании [1].

Финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния и основных результатов финансовой деятельности предприятия с целью выявления резервов повышения его рыночной стоимости и обеспечения дальнейшего эффективного развития [5].

Результаты финансового анализа являются основой принятия управленческих решений, выработки стратегии дальнейшего развития предприятия. Поэтому финансовый анализ является неотъемлемой частью финансового менеджмента, важнейшей его составляющей.

Основными особенностями финансового анализа являются следующие [1]:

1. Подавляющее большинство финансовых показателей носит характер относительных величин, что позволяет сравнивать предприятия различного масштаба деятельности.

2. При проведении финансового анализа важно применять фактор сравнения:

- сравнивать показатели деятельности компании в тенденции за



различные периоды времени;

- сравнивать показатели данной компании со среднестатистическими показателями по отрасли или с аналогичными показателями предприятий внутри данной отрасли.

3. Для проведения финансового анализа важно иметь полное финансовое описание компании за выбранные периоды времени (обычно *лет*). Если в распоряжении аналитика есть данные только за один период, то должны быть данные баланса предприятия на начало и конец периода, а также отчет о прибыли за рассматриваемый период. Важно помнить, что количество балансов для анализа должно быть на единицу больше, чем количество отчетов о прибыли.

Различают шесть основных методов финансового анализа [4]:

- горизонтальный (временной) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- вертикальный (структурный) анализ — выявление удельного веса отдельных статей в итоговом показателе, принимаемом за 100%;
- трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;
- метод финансовых коэффициентов — расчет соотношений между отдельными позициями отчетности, определение взаимосвязей показателей;
- сравнительный (пространственный) анализ — с одной стороны, это анализ показателей отчетности дочерних фирм, структурных подразделений, с другой — сравнительный анализ с показателями конкурентов, среднеотраслевыми показателями и т. д.;
- факторный анализ — анализ влияния отдельных факторов (причин) на результирующий показатель. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда результирующий показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяются в общий показатель.

Рассмотрим подробнее метод финансовых коэффициентов. Финансовые коэффициенты применяются для анализа финансового состояния предприятия и представляют собой относительные показатели, определяемые по данным финансовых отчетов, главным образом по данным отчетного баланса и отчета о прибылях и убытках. Применение финансовых коэффициентов основано на теории, предполагающей существование определенных соотношений между отдельными статьями отчетности. Предпочтительные значения коэффициентов зависят от отраслевых особенностей предприятий, а также их размеров, оцениваемых обычно годовым объемом продаж и среднегодовой стоимостью активов. На предпочтительные величины коэффициентов, кроме того, могут влиять



общее состояние экономики, фаза экономического цикла [2].

Как правило, анализ проводится по следующим блокам [3]:

- анализ структуры капитала;
- анализ ликвидности и финансовой устойчивости;
- анализ рентабельности, деловой активности и эффективности управления;
- анализ имущественного положения предприятия.

Совокупность участвующих в анализе показателей может достигать большого числа, поэтому целесообразно отбирать такие, которые не противоречат между собой, не дублируют анализируемые аспекты.

К выбору показателей для оценки предъявляются требования:

1. Используемые коэффициенты должны иметь одинаковую направленность;
2. Коэффициенты должны быть максимально информативными и наиболее отображать анализируемую сторону производственно-хозяйственной деятельности либо давать целостную картину исследуемого объекта;
3. Информация, используемая в расчетах, должна быть доступна, обладать сравнимостью и достоверностью (например, расчеты могут быть основаны на данных годовой отчетности).

С целью более упорядоченного рассмотрения и анализа финансовые показатели принято подразделять на группы, чаще всего, на группы, отражающие интересы определенных заинтересованных лиц (стейкхолдеров). К основным группам стейкхолдеров относятся: владельцы, руководство предприятия, кредиторы. При этом важно понимать, что деление условное и показатели для каждой группы могут использоваться различными заинтересованными сторонами.

Как вариант, возможно упорядочение и анализ финансовых показателей по группам, характеризующим основные свойства деятельности компании: ликвидность и платежеспособность; эффективность менеджмента компании; прибыльность (рентабельность) деятельности.

Разделение финансовых показателей на группы, характеризующие особенности деятельности предприятия приведено на рисунке 1 [1].

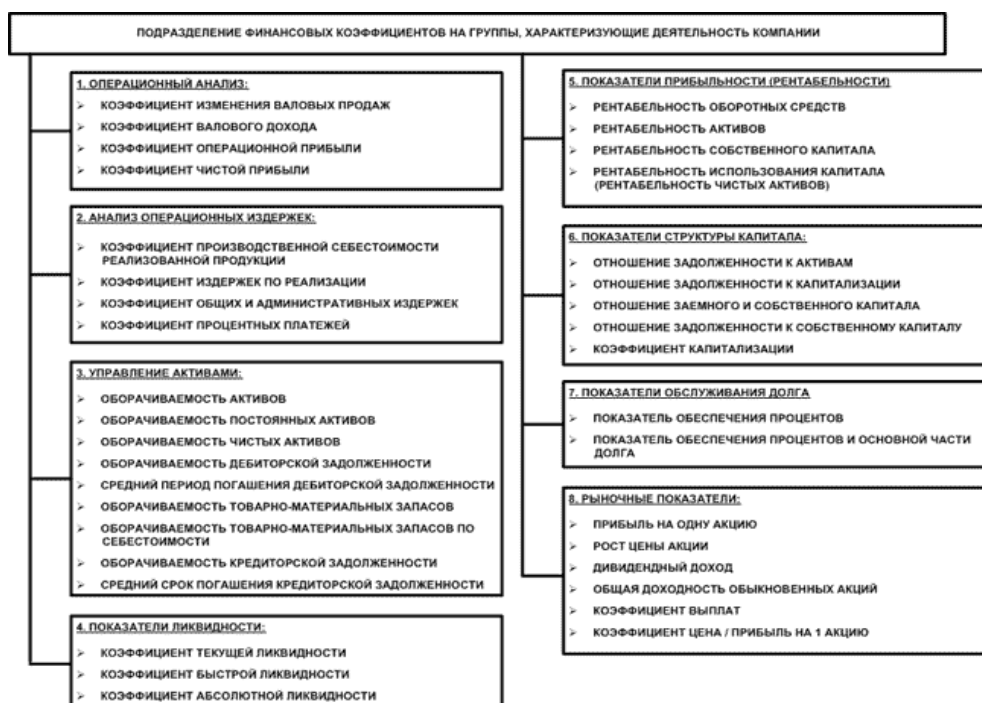


**Рисунок 1. Система финансовых коэффициентов**

Преимущества метода коэффициентов:

- позволяет получить информацию, представляющую интерес для всех категорий пользователей;
- отличается простотой и оперативностью;
- позволяет выявить тенденции в изменении финансового положения предприятия;
- предоставляет возможность оценить финансовое положение исследуемого предприятия относительно других аналогичных предприятий;
- устраняет искажающее влияние инфляции.

Среди аналитиков нет единого мнения относительно состава, классификации и даже названий коэффициентов, так что отнесение некоторых коэффициентов к той или иной группе достаточно условно.

Главная аналитическая цель проведения анализа финансовых коэффициентов и показателей заключается в приобретении навыков принятия управленческих решений и понимания результативности ее работы.

#### **Использованные источники:**

1. Бабушкина, Е.А. Анализ финансовых показателей и коэффициентов [электр. ресурс] / Е.А. Бабушкина.- режим доступа: [http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/ratios\\_system.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/ratios_system.shtml)(дата обращения: 14.08.2015)
2. Басовский, Л.Е. Экономический анализ [электр. ресурс] / Л.Е. Басовский. - режим доступа: [http://bizbook.online/ekonomika\\_biznesa/ekonomicheskiy-analiz.html](http://bizbook.online/ekonomika_biznesa/ekonomicheskiy-analiz.html) (дата обращения: 14.08.2015)
3. Левчаев, П.А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учебное пособие/ П.А. Левчаев. - Саранск: Мордовский гуманитарный

институт, 2010

4. Системы и методы финансового анализа [электр. ресурс]. – режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/fin-m/finansovyy-analiz.html> (дата обращения: 14.08.2015)

5. Финансовый словарь [электр. ресурс]. – режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin\\_enc/33422](http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/33422) (дата обращения: 14.08.2015)

**Васильева Н.В., к.э.н.**

**доцент**

**кафедра Менеджмента и Бизнеса**

**Поволжский Государственный Технологический Университет**

**Владимирова А.С.**

**магистрант**

**факультет «Управления и права»**

**Россия, г. Йошкар-Ола**

## **ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

*Статья посвящена принятию управленческих решений в зависимости от поступающей внешней информации. Принятие решения – одна из самых важных функций любого менеджера. Эффективность работы финансового менеджера во многом обеспечивается количеством и качеством входящей и обрабатываемой им информации, которую он использует при принятии решений. В статье рассматриваются основные аспекты использования внутренних и внешних источников информации, первичная внешняя информация для организации.*

*Ключевые слова: процесс управления, решение, первичная внешняя информация, источники информации, внешние факторы, внутренние факторы.*

Принятие решений - это одна из главных ролей менеджера. Менеджеры любого уровня вовлечены в процесс принятия решений для самих себя, для подчиненных, для организации. От качества принятия этих решений зависит эффективность работы менеджера как руководителя.

Процесс управления - деятельность объединенных в определенную систему субъектов управления, направленная на достижение целей фирмы путем реализации определенных функций с использованием методов управления. [1]

Принятие решения - центральное звено в работе менеджера. Каждая управленческая функция связана с несколькими жизненно важными решениями, требующими претворения их в жизнь.

Любое решение начинается со сбора информации о возможных проблемах во внешней и внутренней среде информации. Эффективность работы финансового менеджера во многом обеспечивается количеством и качеством входящей и обрабатываемой им информации, которую он

использует при принятии решений в области стратегической политики и оперативном управлении организацией.

Источники информации в общей совокупности обеспечивают формирование информационной базы менеджера, используемой им для принятия таких управленческих решений, которые, в свою очередь, позволяют обеспечить максимальную прибыль в краткосрочный период и дальнейшее её генерирование в перспективе, а также выработки стратегии развития инвестиционной деятельности, капитала и активов.

В текущем режиме деятельности предприятие может собирать первичную информацию, которая представлена в таблице 1. [2]

Объем и периодичность сбора информации для каждого предприятия определяется его спецификой и конкретной ситуацией. Большинство методов предусматривают отвлечение квалифицированных специалистов на исследования (весь объем – функции маркетингового подразделения предприятия). Если фирма мала, и не может позволить себе выделение персонала на «побочное» направление бизнеса, эти функции должны быть распределены между руководителями «коммерческих» служб и высшим руководством.

Таблица 1

Первичная внешняя информация для организации

| Информация    | Характеристики и способы сбора.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| О покупателях | <p>Кто покупатель, какая группа наиболее интересна предприятию, кто конечный потребитель, какие потребности и насколько полно удовлетворяются.</p> <p>Разовое или периодические исследования. Оценка внутренней информации - кто как заказывает и платит, опрос в интервью, фокус-группы (групповые беседы).</p> <p>Мнение покупателей о продукции фирмы, сервисе (воспринимаемое качество, цены, конкурентные преимущества и недостатки, репутация предприятия).</p> <p>Периодические анкетные и телефонные опросы, фокус-группы, возможно, «панель» - периодический опрос тех же конкретных клиентов по той же методике с целью выявления динамики.</p> <p>Причины прекращения закупок у предприятия.</p> <p>Телефонный или личный опрос клиентов, прекративших закупки.</p> <p>Проверяется каждый выявленный случай.</p> |
| О конкурентах | <p>Мнение покупателей о продукции и сервисе конкурентов.</p> <p>Периодический личный опрос покупателей конкурентов в местах их обслуживания, телефонное интервью выявленных потенциальных клиентов.</p> <p>Цены конкурентов.</p> <p>Мониторинг прайс-листов, опрос лояльных оптовиков и конкурентов (информация об эксклюзивных скидках), сбор сведений, поступающих в отдел сбыта от покупателей. Постоянно-периодическая функция.</p> <p>Себестоимость продукции конкурентов, «производственное» качество, эффективность деятельности.</p> <p>Сбор косвенных данных об объемах продаж (интервью с клиентами,</p>                                                                                                                                                                                                          |

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               | экспертами, через кадровую службу), объеме рекламы, затратах на аренду, закупочных ценах (интервью с поставщиками), уровне цен, численности и заработных платах персонала (через кадровую службу). Отслеживается периодически, при изменении рыночной ситуации. Информация от клиентов поступает непрерывно, и должна учитываться в торговом отделе.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| О поставщиках | Цены, реальное качество, реальные условия поставки.<br>Прямые запросы найденным по спискам поставщикам, контакты на выставках, интервью с оптовиками. Периодический сбор.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| О рынке       | Доля рынка предприятия, емкость рынка.<br>Определяется по косвенным данным: статистике государственных служб, приблизительной оценкой потребности в продукции целевой группы клиентов, объемов выпуска поставщиками (для товара). Актуально для фирм, имеющих весомую долю (>2%). При определении учитывается конкурентная продукция.<br>Эффективность всех каналов распределения: пропускная способность, уровень наценок, затраты.<br>Личные интервью с оптовиками, розничными торговцами. Проводятся периодически, с целью выявления альтернативных вариантов реализации продукции фирмы, сравнения собственной эффективности с рыночной.<br>Платежеспособный спрос.<br>Оценивается по косвенным данным: информации о динамике продаж конкурентов, по положению в смежных отраслях, по публикациям в прессе о выплате задолженностей по зарплате в конкретных регионах или конкретным группам населения, о финансировании крупных проектов. Публикации отслеживаются постоянно, опросы привязываются к аналогичным акциям. |
| О технологиях | Новшества и перспективные направления в отрасли.<br>Периодические интервью с экспертами в данных областях: научными работниками отраслевых институтов, производителями.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

Система информативных показателей зависит от отрасли конкретного предприятия, его размеров, организационно-правовой формы и др. В связи с этим совокупность источников информации финансового менеджера можно подразделить на внешние и внутренние факторы. [3]

Внешние факторы не зависят от финансовой деятельности организации, но оказывают на неё непосредственное влияние. К ним относят:

1. Показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны. В этой группе можно выделить следующие подгруппы:

Показатели, характеризующие макроэкономическое развитие страны: объем доходов и расходов государственного бюджета, размер бюджетного дефицита, объем эмиссии, индекс инфляции, учетная ставка центрального банка.

Базой для таких показателей являются государственные статистические данные. Использование этой группы показателей необходимо для составления прогнозов развития внешней среды при

принятии решений стратегического развития организации.

Показатели, характеризующие развитие отдельной отрасли. К источникам этих показателей относят публикуемые данные отчетов, рейтингов, бизнес-справок. Группа показателей имеет значение при принятии решений для осуществления оперативной деятельности.

2. Показатели, которые характеризуют конъюнктуру финансового рынка – являются базой для принятия решений при создании оптимального инвестиционного портфеля, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

К группе таких информативных показателей относят:

- виды котируемых инструментов фондового рынка,
- цены,
- объемы сделок и цены котировок предложения и спроса этих фондовых инструментов,
- индекс динамики цен на фондовом рынке,
- сводный индекс цен (показатели, характеризующие конъюнктуру фондового рынка); ставки коммерческих банков по депозитам и кредитам,
- валютные курсы,
- курсы покупки-продажи инвалюты и др. (показатели конъюнктуры денежного рынка).

Финансовые менеджеры формируют такую информацию исходя из периодических публикаций либо из электронных источников.

3. Показатели, отражающие информацию по деятельности конкурентов и контрагентов, - используются для принятия управленческих решений при осуществлении оперативной деятельности.

К внутренним источникам информации относятся:

1. Показатели, формируемые из источников информации по данным финансового учёта. Эта группа показателей играет важную роль при прогнозировании, планировании и принятии решений по всем вопросам финансовой деятельности организации.

2. Показатели управленческого учета организации. Для каждой организации персонифицированы и зависят от поставленных задач финансового менеджмента.

Насыщенный информационный обмен ориентирует предприятие во всех областях. Использование всей совокупности показателей внутренних и внешних источников и правильное их применение позволит финансовому менеджеру достаточно эффективно организовать деятельность организации.

Внешняя информация важна для принятия управленческих решений менеджерами организации. Использование всей поступающей внутренней и внешней информации в организации позволяет создать комплексную систему информационного обеспечения финансового менеджмента. Данная система ориентирована на принятие долгосрочных и краткосрочных управленческих решений, на формирование собственной системы финансового контроля.



### **Использованные источники:**

1. Гольдштейн, Г.Я. Основы менеджмента: конспект лекций / Г.Я. Гольдштейн.- Таганрог: ТГРТУ, 2013.
2. Гончарук, В.А. Развитие предприятия. [электр. ресурс] / В.А. Гончарук.- режим доступа: <http://www.aup.ru/> (дата обращения: 15.06.2015).
3. Источники информации финансового менеджера. [электр. ресурс].- режим доступа: <http://www.e-executive.ru/wiki/index.php> (дата обращения: 15.06.2015).
4. Евстигнеева, О.А. О финансовой политике предприятия / О.А. Евстигнеева // Вектор науки ТГУ.- 2014.- №8 (30).
5. Роль финансовой информации, пользователи и решения. [электр. ресурс]. – режим доступа: [http://consulting.ru/econs\\_art\\_361617020](http://consulting.ru/econs_art_361617020) (дата обращения: 14.08.2015).

*Васильева Н.В., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра Менеджмента и Бизнеса*

*Поволжский Государственный Технологический Университет*

*Владимирова А.С.*

*магистрант*

*факультет «Управления и права»*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ПРОДАЖ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И ЭЛЕКТРОНИКИ**

*Статья посвящена исследованию в отрасли продаж бытовой техники и электроники на 2015 год. В статье рассматриваются основные проблемы и перспективы развития в области розничной торговли электроникой, определяются основные тренды развития данной отрасли в 2015-2016 гг.*

*Ключевые слова: отрасль, рынок, продажи, мультирозница, онлайн-ритейл, офлайн-ритейл*

Любой рынок, в том числе и бытовой техники тесно связан со многими социально-экономическими показателями страны. Чем выше доходы населения, тем выше оборот ритейлов рынка бытовой техники. На долю бытовой техники приходится примерно 54% российского рынка продаж бытовой техники (крупной и малой) и электроники [7].

По данным аналитической компании GfK, продажи бытовой техники и электроники в России будут падать еще два года, а до прошлогоднего уровня восстановятся только в 2019 году. До этого момента крупнейшие игроки будут расширять ассортимент товаров и занимать место ушедших компаний, сообщает газета «Ведомости» [6]. В 2014 году из-за падения рубля и ажиотажного спроса в четвертом квартале рынок продаж техники и электроники вырос до 1,3 трлн рублей, свидетельствуют данные GfK. Наибольшее падение аналитики прогнозируют в 2016 году — до 1,1 трлн

рублей, а к 2019 году рынок вырастет до 1,34 трлн рублей. Доля онлайн-продаж будет расти постоянно — с 14,79% в 2014 году до 26,44% в 2019 году [5].

На долю крупных сетей России («Техносила», «Эльдорадо», «М.Видео» и другие) приходится порядка 70%. Среди крупных иностранных ритейлов на российском рынке выделяется «MediaMarkt». Рынок бытовой техники России продолжает оставаться быстрорастущим и наиболее перспективным в Европе [7].

Сегодня рынок торговли электроникой можно разделить на несколько сегментов. Это сегменты гипермаркетов электроники и бытовой техники, телеком (или сотового) ритейла, цифрового ритейла. Все они сформировались более 10 лет назад, и сегодня претерпевают существенные изменения.

Приметой «нового времени» является появление сегмента «мультирозница»: бытовая техника и электроника занимают значимую долю, но есть и другие товарные группы. Специализированные магазины нравятся покупателям, но сохранять узкую специализацию в ухудшающейся экономической ситуации может быть опасной игрой.

Падение маржинальности привычных товарных категорий, вызванное усиливающейся конкуренцией между производителями и между продавцами, — ключевая проблема рынка. Для мультирозничных операторов бытовая техника и электроника все больше становятся «крючком для ловли потребителей», но не источником заработка. Чтобы иметь возможность предлагать низкие цены, магазины должны быть прибыльными за счет других категорий: аксессуаров, электроинструментов, детских товаров или спорттоваров.

В частности, «Эльдорадо» планирует добавить в каталоги детские товары и кухонные принадлежности, а «Юлмарт» — одежду, автокомпоненты и запчасти. Другие компании, например, «М.Видео», намерены открывать новые магазины, занимая тем самым места уходящих с рынка игроков — в 2015 году ритейлер намерен открыть 25 магазинов против 39 в 2014 году [5].

Традиционным операторам, чтобы представить максимальный ассортимент, нужны большие площади или онлайн. За последние два года в сеть вышли все крупнейшие операторы, создав свои собственные онлайн-магазины или связку «классическая розница плюс интернет-проект» (пример «ДНС», «ТехноПоинт», «М.Видео», «Эльдорадо»). Маркетологи таких компаний считают, что для того чтобы быть лидером рынка и наращивать свою долю, нужно быть интересным и для тех, кто привык покупать традиционным способом, так и для тех, кто хочет покупать в интернете. Иначе покупатели будут уходить к конкурентам, у которых развита сеть онлайн-продаж.

При этом появляется новая проблема: работающим «по-белому» игрокам приходится сталкиваться с компаниями-однодневками,

торгующими «серым» товаром, так как в сети люди ищут не сервис, а самые низкие цены. Как для традиционных операторов, так и для крупных интернет компаний, интернет – работа на перспективу, игроки здесь не зарабатывают или зарабатывают мало. Настоящая конкуренция, по мнению участников опроса, начнется, когда рынок избавится от серого товара, доля которого в сети составляет как минимум 50%.

Но издержки классических операторов выше, чем у игроков, изначально ориентированных на работу в онлайн, так как проблема компаний, которые пришли в онлайн из офлайна, в том, что их модель была построена под другой формат продаж. Так, у «Юлмарт» и «Ситилинк» витриной магазина служит сайт, а вот забрать товар можно в удобном для покупателя месте. Обе компании активно идут в регионы, открывая в крупных городах распределительные центры и небольшие точки вывоза в отдаленных городах и поселках [9].

«М.Видео» уже давно уделяет большое внимание интернет-торговле. Покупатель может заказать товар в интернете и прийти получить его в обычном магазине. Это самое динамичное направление. Таким образом, есть вероятность того, что он купит что-то и офлайн. В 2013 и 2014 гг. «Эльдорадо» активно открывала пункты выдачи заказов, что помогло компании стать лидером в области интернет-торговли в своем сегменте. За девять месяцев 2014 года доля онлайн-торговли компании в общей доле рынка увеличилась с 6,4 до 9%, а выручка от продаж в интернете по сравнению с 2013 годом выросла на 57,6%, до 10,2 млрд руб [4].

В тоже время количество традиционных магазинов, особенно крупных форматов, во многих регионах сокращается, они становятся убыточными. Сокращают площади магазинов, настраивая формат под условия конкретного города, «М-Видео», MediaMarkt и другие игроки [1].

Наиболее гибкими оказываются сети с небольшими торговыми точками, им проще не только выживать, но и находить подходящие площади. Это сотовый ритейл, а также компания «ДНС», которая открывает небольшие офлайн точки продаж даже в городах с населением от 50 тыс. человек. При этом местные операторы либо покупаются, либо уходят, не выдержав ценовой конкуренции.

Сокращая площади и, соответственно, выставленный на полках ассортимент, традиционные игроки делают «расширенную витрину» в онлайн. Среди офлайн операторов первый шаг сделал «М-Видео», за ним потянулись другие игроки.

На таком рынке выигрывает тот, кто быстрее реагирует на постоянно меняющиеся условия окружающей среды, при этом каждый ход должен быть продуман, а ошибки чаще всего фатальны. Рынок бытовой техники и электроники является одним из наиболее развивающихся. В игру вступает и научно-технический прогресс, появляются новые виды девайсов, которые могут серьезно сократить спрос на целые категории товаров.

Развитие новых направлений, безусловно, отражается на структуре

продаж. Но есть ключевые категории, например такие, как бытовая техника, которое является достаточно стабильным.

«М-Видео» оказался одним из немногих «старых» игроков, развивающихся поступательно и равномерно. Отобрав в 2010 г. лидерство по выручке у «Эльдорадо», компания стала «капитаном» отрасли, пример с которого берут остальные.

Четыре крупнейших сети гипермаркетов «М-Видео», «Эльдорадо», «Техносила» и «MediaMarkt» пока сохраняют первые позиции по оборотам, хотя между ними уже сумел вклиниться «ДНС». Каждый пытается сформировать свое конкурентное преимущество, свою «фишку», но стратегически все идут за лидером («М-Видео»), развивая онлайн продажи, сокращая площади магазинов в регионах и настраивая формат.

Важным направлением деятельности компании на отраслевом рынке является оптимизация издержек. Чаще всего оптимизировать издержки игроки начинают в каком-то одном направлении, в результате кто-то имеет конкурентные преимущества в логистике, кому-то удастся извлекать большую прибыль с квадратного метра. Кому-то удастся стать лидером по качеству и зарабатывать на этом добавочную стоимость. Но давать хотя бы минимальный сервис покупателям сейчас необходимо всем.

Столкнувшись с трудностями, процесс децентрализации бизнеса и перераспределения полномочий в пользу директоров магазинов, лучше понимающих ситуацию «на местах», запустили сразу два крупных игрока – «MediaMarkt» и «Техносила». Если говорить о будущем, выиграют компании с лучшим сервисом и сильной логистикой. Значение логистики будет с каждым годом расти, поскольку именно за счет нее достигается экономия издержек и операционное совершенство. Заручиться поддержкой сильного партнера или создать компанию из нескольких игроков – по этому пути идут многие. Объединение ритейлеров с сотовыми операторами является мировым трендом. Первым нужны ресурсы на развитие, вторым – собственные торговые точки для продвижения бренда, при этом продавать в них только контракты операторам невыгодно. В 2013 г. компания «ИОН» подписала соглашение о партнерстве с «Билайн», и сейчас они совместными усилиями развивают сеть под брендом «Ноу-хау». В сентябре 2014 г. о слиянии объявили сети розничной торговли электроникой и бытовой техникой «Техносила» и «Техношок». Проект Enter развивает группа компаний «Связной». Интернет-магазины [sotmarket.ru](http://sotmarket.ru) и [utinet.ru](http://utinet.ru) – группа IQ OneGroup [7].

В ближайшие несколько лет стоит ждать еще более существенных изменений на поле боя. В сфере очистки интернет-пространства от «серых» игроков операторы связывают свои надежды с поддержкой государства, которое в свое время способствовало обелению офлайн рынка. Например, сократить поток «серого» товара, по мнению экспертов, поможет и введение возможности оплаты банковскими картами.

Избавление от «серого» товара сыграет на руку всем крупным

игрокам. В свою очередь, традиционные операторы уже пытаются влиять на поставщиков, используя в качестве аргумента цены в интернете. В тоже время, конкуренция как в онлайн, так и в офлайн еще больше усилится. Обычная розничная торговля будет лидировать еще долгие годы, но доля офлайн игроков будет уменьшаться.

На сегодняшний день, М.Видео — лидер среди российских розничных сетей по продаже электроники и бытовой техники в России и одна из крупнейших европейских компаний в этом сегменте. Кроме того, «М.Видео» — единственная публичная российская непродуктовая сеть [3].

В рамках антикризисного плана 2015 года продавец электроники «М.Видео» пока не планируют обращаться за господдержкой. Так представители компаний прокомментировали ТАСС включение ритейлеров в список системообразующих организаций, которые могут претендовать на господдержку [2].

Мировой портал InternetRetailer составил рейтинг 500 крупнейших онлайн-ритейлеров Европы (TheInternetRetailer 2014 Europe 500). В список попали 29 российских интернет-ритейлеров. Компания «М.Видео» заняла 138 позицию в списке, опередив большинство своих конкурентов [8].

Таким образом, основными трендами развития рынка продаж бытовой техникой и электроникой в России в 2015 году являются следующие:

1. Переход на онлайн продажи;
2. Сокращение торговых площадей;
3. Объединение с другими компаниями;
4. Появление сегмента «мультирозница».

#### **Использованные источники:**

1. БТиЭ ритейлеры сокращают торговые площади [электр.ресурс] / режим доступа: [www.rbcdaily.ru](http://www.rbcdaily.ru) / (дата обращения: 29.03.2015)
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [электр.ресурс] / режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.03.2015)
3. Официальный сайт компании М.видео. [электр.ресурс] / режим доступа: <http://www.mvideo.ru/> (дата обращения: 14.09.2015)
4. Официальный сайт компании Эльдorado. [электр.ресурс] / режим доступа: <http://www.eldorado.ru/> (дата обращения: 14.09.2015)
5. Продажи бытовой техники и электроники в России восстановятся к 2019 году — GfK [электр.ресурс] / режим доступа: <https://vc.ru/p/tech-sales-2019/> (дата обращения: 29.03.2015)
6. Продавцы техники и электроники подождут ухода мелких конкурентов [электр.ресурс] / режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/03/30/prodavtsi-tehniki-i-elektroniki-podozhdut-uhoda-melkih-konkurentov> / (дата обращения: 29.03.2015)
7. Рынок бытовой техники и электроники [электр.ресурс] / режим доступа: <http://www.finam.ru/analysis/investorquestion000652F605/v-2015-god-rynok->



bytovoiuy-texniki-i-elektroniki-mozhet-pokazat-silnye-poteri-20150119-10300/  
(дата обращения: 29.03.2015)

8. Топ 500 - Internet Retailer \_\_[электр.ресурс] / режим доступа  
<https://www.internetretailer.com/top500/#!/> (дата обращения: 16.09.2015)

9. 20 крупнейших онлайн-магазинов России: рейтинг Forbes [электр.ресурс]  
/ режим доступа: <http://m.forbes.ru/article.php?id=251169> / (дата обращения:  
25.09.2015)

*Васина Е.С.  
студент 3-ого курса  
Экономический факультет  
Яковлева Н.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВО «Орловский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Орёл*

### **АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АГРОФИРМА МЦЕНСКАЯ»)**

Аннотация: Состояние и использование основных фондов - один из важнейших аспектов аналитической работы. Так как именно они являются главным фактором повышения эффективности любого производства. При проведении анализа обеспеченности предприятия основными средствами необходимо изучить, достаточно ли у предприятия основных фондов, каково их наличие, динамика, состав, структура, техническое состояние, уровень производства и его организация.

Ключевые слова: анализ ,экономический анализ, основные фонды, фондоотдача, фондовооруженность, производительность труда, фондоемкость, выручка, прибыль.

Все основные средства, имеющиеся в хозяйстве должны использоваться эффективно. Экономическую эффективность использования основных фондов (ОФ) характеризуют такие показатели как фондоотдача, фондовооруженность, производительность труда и т.д.

Анализ эффективности использования ОФ проведем на примере ОАО «Агрофирма Мценская». За анализируемое время возьмем период с 2012 по 2014 годы.

Данные об обеспеченности и эффективности использования ОФ представим в таблице 1 и проанализируем их.

Таблица 1 – Показатели обеспеченности и эффективности использования ОФ за 2012-2014 г. На ОАО «Агрофирма Мценская»

| Показатели                           | Годы   |          |        |
|--------------------------------------|--------|----------|--------|
|                                      | 2012   | 2013     | 2014   |
| Среднегодовая стоимость ОФ, тыс.руб. | 384501 | 437554,5 | 489804 |
| Фондообеспеченность, тыс. руб. / га  | 24,4   | 27,91    | 31,38  |



|                                                                               |        |        |        |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|
| Фондовооруженность, тыс. руб. / чел                                           | 699,09 | 830,27 | 924,15 |
| Энергообеспеченность, л.с. на 100 га                                          | 319,08 | 315,24 | 292,59 |
| Энерговооруженность, л.с. / чел                                               | 91,41  | 93,75  | 86,16  |
| Фондоотдача, руб./руб.                                                        | 1,16   | 1,9    | 1,06   |
| Фондоёмкость, руб./руб.                                                       | 0,86   | 0,52   | 0,94   |
| Площадь пашни на 1 трактор, га                                                | 134,8  | 132,92 | 146,89 |
| Площадь зерновых культур на 1 зерноуборочный комбайн, га                      | 371,46 | 387,9  | 459,61 |
| Уровень рентабельности (+) / убыточности (-) использования основных фондов, % | 3,37   | 18,48  | 6,12   |

Проведенный анализ обеспеченности и эффективности использования основных фондов показал, что произошло увеличение среднегодовой стоимости основных средств с 384501 тыс. руб. до 489 804 тыс. руб.

Фондообеспеченность показывает, что на на 100 га сельхозугодий в 2012 году приходится 24,4 тыс. руб. основных фондов, а в 2014 году 31,38 тыс. руб. Данный показатель за анализируемый период увеличился на 6,98 за счет роста среднегодовой стоимости основных средств.

Фондовооруженность показывает, что в 2012 году на 1 работника приходилось 699,09 тыс. руб. основных средств, а в 2014 году – 924 тыс. руб. на 1 человека. Эти данные свидетельствуют о росте обеспеченности предприятия основными фондами.

Энергообеспеченность снижается с 319,08 л.с. на 10 га до 292,59 л.с. / га. за счет уменьшения энергетических мощностей и площади сельскохозяйственных угодий. Аналогичная ситуация наблюдается по энерговооруженности. Она снизилась с 91,41 л.с. на чел. до 86,16 л.с. на 1 человека.

Фондоотдача показывает, что в 2012 году на 1 единицу выручки приходилось 1,16 руб. основных средств. Но в 2014 году значение показателя снизилось до 1,06.

Фондоёмкость показывает, что в 2012 году на каждый рубль готовой продукции приходилось 0,86 руб. основных средств, а в 2014 году 0,94.

В целом на предприятии произошло увеличение таких показателей, как: площадь пашни на 1 трактор, площадь зерновых культур и уровень рентабельности на 12.09, 88.15 и 2.75 соответственно.

Проведенный анализ показал, что на ОАО «Агрофирма Мценская» увеличивается объем основных средств,. Это приводит к росту обеспеченности предприятия основными фондами, при этом происходит снижение эффективности использования основных средств, так как фондоотдача снижается.

На следующем этапе следует произвести анализ эффективности использования ресурсов организации. Данные представим в таблице 15.

Таблица 2-Экономическая эффективность использования ресурсов организации ОАО «Агрофирма Мценская»

| Показатели                                              | Годы        |            |             | Темп роста, % |
|---------------------------------------------------------|-------------|------------|-------------|---------------|
|                                                         | 2012        | 2013       | 2014        |               |
| Получено выручки от реализации, тыс. руб.:              | 446158      | 834971     | 520027      | 116,56%       |
| на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб.                       | 2831,526706 | 5327,10859 | 3332,011277 | 117,68%       |
| на 1 чел.-час, руб.                                     | 364,2106122 | 753,583935 | 442,9531516 | 121,62%       |
| на 100 руб. производств. затрат                         | 77,52568649 | 119,328962 | 72,02021447 | 92,90%        |
| на 1000 руб. стоимости ОПФ, руб.                        | 1160,35589  | 1908,26743 | 1061,704274 | 91,50%        |
| Фондоемкость в процессе реализации, руб./ 100 руб.      | 86,18045625 | 52,4035565 | 94,18818638 | 109,29%       |
| Трудоемкость, руб. / чел. – час.                        | 0,002745664 | 0,00132699 | 0,002257575 | 82,22%        |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных активов           | 0,796982542 | 1,34285048 | 0,776556093 | 97,44%        |
| Длительность оборота оборотных активов, дней            | 457,9774093 | 271,809859 | 470,0239988 | 102,63%       |
| Материалоотдача, руб./руб.                              | 1,261370222 | 1,94110686 | 1,236381489 | 98,02%        |
| Материалоёмкость, руб./руб.                             | 0,792788653 | 0,51516999 | 0,80881185  | 102,02%       |
| Получено прибыли:                                       | 12993       | 80880      | 29993       | 230,84%       |
| на 100 га пашни, тыс. руб.                              | 82,45963647 | 516,013781 | 192,1765874 | 233,06%       |
| на 1 чел.-час, руб.                                     | 10,60653061 | 72,9963899 | 25,54770017 | 240,87%       |
| на 100 руб. стоимости основных фондов, руб.             | 3,37918497  | 18,4845545 | 6,123469796 | 181,21%       |
| Уровень рентабельности сельскохозяйств. производства, % | 3,078%      | 10,741%    | 5,785%      | 187,934%      |
| в том числе: растениеводства                            | 3,176%      | 15,426%    | 1,462%      | 46,041%       |
| Животноводства                                          | 11,503%     | 6,501%     | 2,549%      | 22,161%       |

Продолжение таблицы 2 - Экономическая эффективность использования ресурсов организации ОАО «Агрофирма Мценская»

Проанализировав данные из таблицы 2 сделаем следующие выводы:

- на предприятии увеличивается выручка на 16,56%. Это произошло за счет увеличения объема выручки на 100 га с/х угодий на 17,68%, на 1 чел.-час на 21,62%. Вместе с тем, снизился объем полученной выручки на 100 руб. производственных затрат на 7,1%, на 1000 руб. стоимости ОПФ на 8,5%.

- фондоемкость увеличилась с 86,10 руб. на 100 руб. до 94,19 руб. на 100 руб. продукции. Трудоемкость же снизилась на 17,78% ввиду сокращения численности работников предприятия.

- оборачиваемость оборотных активов снижается на 2,56%, а период оборота возрастает на 2,63%, что свидетельствует о снижении эффективности использования основных средств.

- прибыльность деятельности растет на 133,06%. В результате уровень рентабельности сельскохозяйственного производства вырос с 3,078% в 2012 году до 5,785% в 2014 году. Однако рентабельность по растениеводству и

животноводству сократилась на 53,9% и 77,83% соответственно.

Таким образом, в ходе анализа было установлено, что предприятие увеличивает объемы основных средств, при этом растет обеспеченность компании основными фондами. Однако анализ эффективности использования основных средств показал, что на предприятии снижается эффективность использования. В связи с этим становится актуальным вопрос о разработке мероприятий по повышению эффективности использования основных фондов.

#### **Использованные источники:**

1. Яковлева Н.А. Анализ эффективности использования основных фондов и оборотных средств в сфере АПК. Экономика и социум: сб. статей – Орел 2014 г. – 5 с.
2. Грунина Е.В. Анализ использования основных ресурсов предприятия на ОАО «ОРЕЛСТРОЙИНДУСТРИЯ». «Экономика и социум» №2 (15) 2015

*Винокуров А. И., к.психол.н.*

*доцент, проректор по научной работе*

*Цапина С. П., к.культурологии*

*доцент*

*Фокина А.В.*

*студент 4-го курса*

*ОГБОУ ВО «Смоленский государственный институт искусств»*

*РФ, г. Смоленск*

### **МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНО- КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ ПРИГРАНИЧНОГО ГОРОДА<sup>38</sup>**

*Аннотация.* В статье представлены результаты исследования модернизационного потенциала ценностей населения западного приграничья России. В исследовании использовался типовой инструментарий «Социокультурный портрет региона России». Показано, что информационная стадия индустриализации меняет потенциал социокультурных ценностей населения и его потребности в услугах традиционной структуры городских культурно-досуговых учреждений.

*Ключевые слова:* регион, социокультурные потребности, культурно-досуговая деятельность, визуализация, экранная культура.

**Актуальность работы.** Актуальной проблемой социологии регионов является выявление социокультурных ценностей и потребностей населения приграничных регионов, готовности регионов к новой информационной стадии индустриализации. Решение этой проблемы позволит уяснить направления повышения качества сферы жизнеобеспечения населения, характер влияющих на нее социокультурных факторов, их социокультурные контексты, организацию новых форм культурно-досуговой деятельности

<sup>38</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-03-00443

населения [1, с.125].

Важное значение при этом уделяется **модернизационному потенциалу** ценностей населения приграничья, состоянию и структуре сложившейся сферы услуг, ее информатизации в контексте реиндустриализации регионов России [2, с.15].

Культурно-досуговая деятельность населения, являясь частью свободного времени, привлекает людей своей добровольностью выбора, демократичностью и эмоциональной окрашенностью. Досуг помогает человеку отдохнуть, восстановить утраченные силы. Потребности в сфере досуга имеют определенную последовательность проявления. Удовлетворения одной потребности порождает обычно другую. Это позволяет менять вид деятельности и обогащать досуг. Социокультурные потребности формируются в социокультурной среде, по мере социализации личности. Социокультурные потребности исключительно многообразны, сопровождают человека в течение всей его сознательной жизни.

В последнее время в системе культурной и досуговой деятельности все более стали преобладать формы, направленные на развлечения и поддержание жизненного тонуса. Осознание человеком потребности в посещении культурно-досуговых учреждений происходит в условиях низкой информированности о мероприятиях и способах проведения досуга. При этом на желание потребителя посещать мероприятия влияет материальная доступность [4, с.59].

**Цель исследования** - выявить модернизационный потенциал социокультурных ценностей населения приграничного города, состояние и структуру сложившейся сферы услуг, возможности ее информатизации в контексте реиндустриализации региона.

**Метод.** В исследовании использовался типовой инструментарий «Социокультурный портрет региона России» (Модификация-2010) [3, с.68].

Особенностью методологии портрета региона является его жанр - портрет рассматривается как способ изучения объекта, и как форма изложения полученных результатов. Портрет региона разрабатывается на основе сбора исходной статистической и социологической информации по десяти составляющим (регион как социокультурная общность, социально-демографические особенности расселения населения в регионе, культурный потенциал и культурный капитал населения, трудовая мотивация и экономическая активность населения, уровень и качество жизни населения, социальная стратификация и социальная мобильность, реалии инновационной деятельности, правопорядок и правонарушения, государственное и муниципальное управление в регионе); затем проводится сравнительный анализ полученных данных, картография, разрабатываются управленческие решения (рекомендации).

**Результаты исследования.** В исследовании принимали участие 100 респондентов, жителей города Смоленска различного возраста, пола и образования. Исследование проведено в октябре-ноябре 2015 г.

Результаты исследования показали, что менее трети респондентов-смолян проводят досуг, посещая традиционные городские учреждения культуры: библиотеку, театр, цирк, музеи, стадионы, клубы по интересам, дискотеки и кинотеатры. Анализ частоты посещения респондентами указанных учреждений культурно-досуговой сферы показал, что: библиотеку смоляне посещают раз в неделю - 5% опрошенных; 1-3 раза в месяц - 9%; 1-3 раза в полгода - 15%; раз в год и реже - 23%; затруднились ответить - 20%, оказались от ответа - 28% респондентов;

театр посещает раз в неделю - 1%; 1-3 раза в месяц - 3%; 1-3 раза в полгода - 14%; раз в год и реже - 42%; затруднились ответить - 18%; оказались от ответа - 22% респондентов;

цирк посещает раз в неделю - 0%; 1-3 раза в месяц - 6%; 1-3 раза в полгода - 12%; раз в год и реже - 30%; затруднились ответить - 24%; оказались от ответа - 28% респондентов;

музеи посещают раз в неделю - 1% респондентов; 1-3 раза в месяц - 8%; 1-3 раза в полгода - 14%; раз в год и реже - 28%; затруднились ответить - 24%; оказались от ответа - 25% респондентов;

стадион посещает раз в неделю - 2%; 1-3 раза в месяц - 7%; 1-3 раза в полгода - 10%; раз в год и реже - 21%; затруднились ответить - 29%; оказались от ответа - 31% респондентов;

клубы по интересам посещают раз в неделю - 4% респондентов; 1-3 раза в месяц - 6%; 1-3 раза в полгода - 9%; раз в год и реже - 26%; затруднились ответить - 29%; оказались от ответа - 26% респондентов;

дискотеку посещают раз в неделю - 3%; 1-3 раза в месяц - 8%; 1-3 раза в полгода - 11%; раз в год и реже - 23%; затруднились ответить - 23%; оказались от ответа - 32% респондентов;

кинотеатр посещают раз в неделю - 9%; 1-3 раза в месяц - 21%; 1-3 раза в полгода - 13%; раз в год и реже - 17%; затруднились ответить - 17%; отказались от ответа - 23% респондентов.

Анализ посещаемости респондентами культурно-досуговых учреждений города показывает, что в недельном цикле жизнедеятельности только 3,6 % жителей города пользуются услугами культурно-досуговых учреждений. Среди видов культурно - досуговых услуг на первом месте стоят **кинотеатры**, затем - библиотеки, клубы по интересам, стадионы и дискотеки. Можно видеть, что потребность населения города в традиционных услугах учреждений культурно-досуговой сферы невысокая, но она компенсируется другими формами экранной культуры и визуальной коммуникации - мобильными телефонами, компьютерами, интернетом, социальными сетями.

По данным нашего опроса в режиме повседневной активности мобильный телефон используют - 95% респондентов; компьютер - 81%; интернет - 82%; социальные сети - 69%. Визуализация становится доминантным свойством трансформирующего коммуникативного пространства людей. С появлением визуализации происходит смена способа



передачи информации: если раньше в устной культуре были значимы смыслы, то теперь - образное воспроизводство реальности или того, что выдаётся за него. Это указывает на неотложность модернизации сферы организации культурно-досуговых услуг населения города.

Таким образом, информационная стадия индустриализации меняет потенциал социокультурных ценностей населения и его потребности в услугах традиционной структуры культурно-досуговых учреждений. Новыми видами социокультурных ценностей населения стали средства визуальной коммуникации - мобильные телефоны, компьютеры, интернет, социальные сети; они прочно вошли в сферу жизнеобеспечения населения. Визуализация и новые формы экранной культуры становится главным свойством трансформирующего коммуникативного пространства региона, они обязательно должны включаться в программы реиндустриализации.

Функционирование визуализации - это новое социальное явление, в нем кроется огромный модернизационный потенциал, который нужно учитывать в стратегиях формирования культурной компетентности и информационной безопасности приграничных регионов.

#### **Использованные источники:**

1. Винокуров А.И. Социокультурный портрет кросс-культурных взаимодействий в зоне российско-белорусского приграничья: методика описания / А.И. Винокуров // Вестник Омского университета. -2015. – №3.- С.124-128.
2. Лапин Н.И. Новая индустриализация России: на региональном и муниципальном уровнях социокультурного пространства // Вестник Омского университета.- 2015.- №3.- С.14-19.
3. Лапин Н. И. Программа и типовой инструментарий «Социокультурный портрет региона России» (Модификация 2010) / Н.И. Лапин, Л.А. Беляева. - М., 2010. -110 с.
4. Цаплина С.П. Молодёжная культура в России: проблемы современного развития: Монография / С.П. Цаплина. – Смоленск, 2009.- 134 с.

*Волобуева Е.В.  
студент ЭБ1533*

*ФГБОУ ВПО Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

#### **ИНФЛЯЦИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Под инфляцией понимается долговременный процесс повышения общего уровня цен (снижение покупательной способности денег).

Выделяется ряд монетарных (денежных) и структурных (неденежных) причин существования инфляции.

К монетарным относятся:

- несоответствие денежного спроса и товарной массы;
- превышение доходов над потребительскими расходами;
- дефицит государственного бюджета;



- чрезмерное инвестирование — объем инвестиций превышает возможности экономики;

- опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производства и повышением производительности труда [4].

Структурные причины:

- отставание развития отраслей потребительского сектора;
- снижение эффективности капиталовложения и сдерживание роста потребления;

- несовершенство системы управления экономикой.

Денежные факторы влияют на государственные финансы: вызывают дефицит бюджета, рост государственного долга, денежную эмиссию, увеличение скорости обращения денег, превышение денежного спроса над товарным предложением [3]. Что приводит к кризису, так как нарушаются условия закона денежного обращения.

Не денежные факторы вызывают первоначальный рост издержек на производство товаров и цен на них, вследствие чего происходит подтягивание денежной массы к их возросшему уровню. Монополизируются производства, нарушаются диспропорции хозяйства, баланс инвестиций, возникает государственно-монополистическое ценообразование, кредитная экспансия [5].

Эти факторы взаимодействуют друг с другом, влияют на рост цен на товары и услуги (инфляцию).

На темпы инфляции в экономике оказывают влияние макро- и микроэкономические факторы.

Макроэкономические факторы зависят от решений законодательных и исполнительных органов государственной власти. К макроэкономическим относятся монетарные факторы, которые воздействуют на причины экономического поведения субъектов микроэкономики. Монетаристские методы регулирования экономики в России изменили экономическую природу инфляции, но не устранили ее.

Микроэкономические факторы инфляции обусловлены экономическим поведением субъектов микроэкономики — домашних хозяйств и фирм [2]. Они также зависят от решений государственных органов, политики центрального банка, но влияние микроэкономических факторов на уровень инфляции связано с мотивами их экономического поведения в процессе взаимодействия фирм и домашних хозяйств на рынке [1]. Поскольку микроэкономические и макроэкономические факторы инфляционных процессов и характеризующие их показатели находятся в тесной взаимосвязи и взаимообуславливают друг друга, то их выделение достаточно условно. Однако оно имеет смысл для анализа инфляционных процессов и разработки антиинфляционной политики государства.

Одной из основных проблем регулирования рыночной экономики государством является проблема регулирования инфляции.

Мировой опыт свидетельствует, что инфляция может быть вполне контролируемым и регулируемым процессом благодаря созданию функциональной экономической системы, которая образует механизмы саморегуляции, обеспечивая поддержание равновесия вокруг определенных заданных макроэкономических параметров.

Применяют два вида урегулирования уровня инфляции: адаптивная политика, т.е. приспособление к инфляции, а также политика снижения инфляции. Таким образом, субъекты экономики пытаются, с одной стороны, адаптироваться к инфляции через поиск дополнительных источников доходов, с другой - защитить себя от инфляции путем индексации заработной платы.

В настоящее время антиинфляционная политика государства должна проводиться комплексно и затрагивать все сферы общественного воспроизводства:

1. Опираясь на экономическое прогнозирование, необходимо контролировать денежную массу в ходе выполнения экономических программ.
2. Планировать государственный бюджет с возможно большим покрытием расходов за счет доходов.
3. Производить реформы налоговой системы с целью оживления производства и повышения собираемости налогов.
4. Обеспечивать реальную независимость Центрального банка РФ в проведении антиинфляционной политики.
5. Обеспечить полную возвратность предоставляемых кредитов.

Социально – экономическая ситуация в стране напрямую зависит от темпов инфляции. Учитывая сложившиеся тенденции развития национальной экономики России избежать инфляцию невозможно. В этой связи задача государства состоит в том, чтобы не допустить перерастания инфляции в гиперинфляцию, способствовать постепенному снижению интенсивности инфляционных процессов при участии исполнительных органов и органов государственной власти в субъектах федерации и муниципалитетах, а также с учетом мнения предпринимателей и ученого сообщества.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. Анализ социального самочувствия сельских жителей Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2007. – №06(030). - С. 185 – 196.
2. Андреев С.Ю. Анализ современного состояния кролиководства в личных подсобных хозяйствах Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2007. – №08(032). - С. 1-12.

3. Андреев С.Ю. К вопросу о повышении инвестиционной привлекательности отечественной экономики на разных уровнях государственного управления / С.Ю. Андреев, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). С. 866 – 879. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/56.pdf>,
4. Носова С.С. Экономическая теория для бакалавров : учеб. пособие / С.С. Носова, В.И. Новичкова. - 2-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2011. - 367 с.
5. Шулимова А.А. Институциональные проблемы развития социально-экономической ответственности российского бизнеса / А.А. Шулимова // Проблемы, поиск, решения. – 2014. - №9 (246). – С.56-64

*Гаевой Е.А.  
студент  
Стрекалова С.А.  
руководитель, доцент  
кафедра финансов, учета и аудита  
СибГиу  
Россия, г. Новокузнецк*

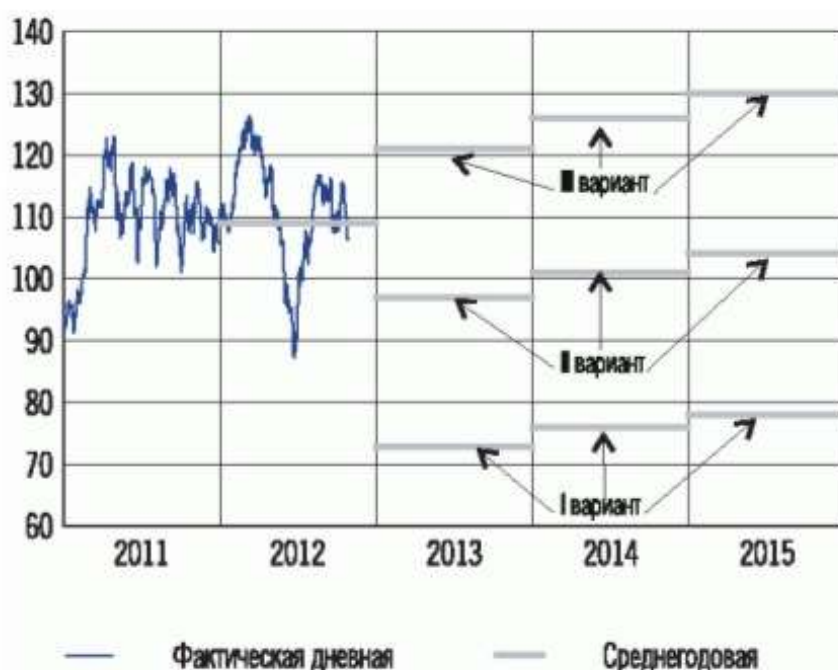
### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ**

Экономические процессы в мире развиваются в условиях нестабильной глобальной финансовой конъюнктуры, характеризующейся высоким уровнем неприятия рисков инвесторами, частыми перемещениями потоков капитала между более и менее рисковыми сегментами финансового рынка, значительной и периодически растущей волатильностью цен на активы и биржевые товары, курсов валют. Это вносит неопределенность в оценки перспектив развития внешних условий функционирования российской экономики и финансового рынка. В рамках прогнозов МВФ и других международных организаций, предполагающих небольшое повышение темпов роста мировой экономики в 2013 году, возможно умеренное ускорение экономического роста в странах – основных торговых партнерах России с сохранением аналогичной тенденции в 2014 – 2015 годах. Согласно прогнозу МВФ, темп прироста производства товаров и услуг в мире увеличится с 3, 3% в 2012 году до 3, 6% в 2013 году[1]. По прогнозам, в 2013 году продолжится снижение инфляции в зарубежных странах, включая основных торговых партнеров России. Не ожидается ее ускорение и в 2014 – 2015 годах. Прогнозируемое повышение деловой активности в мире поддержит сложившийся уровень потребления нефти и других товаров российского экспорта, что ослабляет риски ухудшения платежного баланса страны. Ключевые процентные ставки в ведущих экономиках в 2013 году останутся низкими, что будет способствовать формированию условий для притока капитала в российскую экономику. Движение трансграничных потоков капитала будет зависеть от состояния

зарубежных финансовых систем и конъюнктуры мирового финансового рынка, настроений глобальных инвесторов. Сохранятся риски оттока капитала.

Банк России рассмотрел три варианта условий проведения денежно-кредитной политики в 2013 – 2015 годах, один из которых соответствует прогнозу Правительства Российской Федерации. В основу сценариев положена различная динамика цен на нефть. В рамках первого варианта Банк России предполагает снижение в 2013 году среднегодовой цены на российскую нефть сорта "Юралс" на мировом рынке до 73 долларов США за баррель[2].

Диаграмма 12. Цена на нефть сорта "Юралс" (долларов США за баррель)



Построено на основе данных ЦБ РФ основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012год и период 2013 и 2014 годов.

В этих условиях в 2013 году реальные располагаемые денежные доходы населения могут сократиться на 0, 4%, инвестиции в основной капитал – на 2, 1%. Снижение ВВП может составить 0, 4%. В рамках второго варианта рассматривается прогноз Правительства Российской Федерации, положенный в основу разработки параметров федерального бюджета на 2013 – 2015 годы. Предполагается, что в 2013 году цена на российскую нефть может составить 97 долларов США за баррель.

Данный вариант отражает развитие экономики в условиях реализации активной государственной политики, направленной на улучшение инвестиционного климата, повышение конкурентоспособности и эффективности бизнеса, на стимулирование экономического роста и модернизации, а также на повышение эффективности расходов бюджета.

Согласно этому варианту, в 2013 году увеличение реальных располагаемых денежных доходов населения прогнозируется на уровне 3, 7%. Объем инвестиций в основной капитал может повыситься на 7, 2%. В этих условиях объем ВВП может возрасти на 3, 7%. В рамках третьего варианта Банк России предполагает повышение в 2013 году цены на нефть сорта "Юралс" до 121 доллара США за баррель[3].

В условиях увеличения доходов от экспорта российских товаров в 2013 году ожидается повышение инвестиционной активности. Темп прироста инвестиций в основной капитал может ускориться до 7, 6%, реальных располагаемых денежных доходов населения – до 4%. Увеличение объема ВВП предполагается на уровне 4%. В 2014 – 2015 годах прирост объема ВВП в зависимости от варианта прогноза может составить 2 – 5%. Прогноз платежного баланса на 2013 – 2015 годы по второму варианту составлен исходя из предположения о несущественном изменении цены на нефть сорта "Юралс" на мировом рынке (от 97 до 104 долларов США за баррель). В первом и третьем вариантах предполагаются отклонения нефтяных цен от указанного диапазона на четверть в меньшую и большую стороны. Во всех вариантах прогноза учтено потенциальное влияние на платежный баланс вступления России в ВТО, которое в среднесрочной перспективе еще не проявится в заметном изменении экспорта товаров, дополнительный прирост импорта товаров в результате поэтапного изменения тарифной политики оценен в размере 2, 5 – 5, 0 млрд. долларов США. Согласно первому варианту прогноза, при падении средней цены на российскую нефть в 2013 году ожидается резкое сокращение положительного сальдо баланса торговли товарами и услугами – до 72, 5 млрд. долларов США и профицита счета текущих операций – до 11, 9 млрд. долларов США. В соответствии со вторым вариантом прогноза некоторое ухудшение ценовой конъюнктуры топливно-энергетического рынка обусловит уменьшение активного сальдо торговли товарами и услугами до 101, 9 млрд. долларов США и счета текущих операций до 31, 0 млрд. долларов США. По третьему варианту при улучшении ценовой конъюнктуры основных товаров российского экспорта положительный итог как баланса торговли товарами и услугами, так и счета текущих операций (172, 0 и 94, 7 млрд. долларов США соответственно) будет выше показателей 2012 года. Дефицит баланса первичных и вторичных доходов в зависимости от варианта может составить от 60, 5 до 77, 4 млрд. долларов США. В его величине отражено уменьшение сумм дивидендов, начисляемых в пользу нерезидентов, в результате объявленных сделок слияния и поглощения.

Отрицательное сальдо финансового счета в первом варианте оценивается в размере 22, 2 млрд. долларов США. Во втором и третьем вариантах профицит финансового счета составит 2, 8 и 13, 2 млрд. долларов США соответственно.

Нетто-отток частного капитала, прогнозируемый в первом и втором вариантах, сократится до 35 и 10 млрд. долларов США соответственно. В



третьем варианте трансграничное движение частного капитала будет сбалансированным. В этих условиях активизируется деятельность банков по привлечению внешних ресурсов и распределению их на внутреннем рынке[4].

#### **Использованные источники:**

1. Банковское дело /Под ред. Лаврушина О.И. – М.: Банковский и биржевой НКЦ, 2013.- 576 с.
2. Банковское дело /Под ред. проф. В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой, М., 2012.- 303 с.
3. Банковское законодательство /Под ред. Е. Ф. Жукова, М.: ЮНИТИ, 2011.- 387 с.
4. Банки и банковское дело /Под ред. И.Т.Балабанова, СПб: Питер,2010.-302 с.
5. Банковское дело /Под ред. В.А. Гудашева, В.В Радаева, Учеб.- методич. пособие для вузов, ПГПУ им. Белинского, 2013.- 68 с.

*Газизов И.Ф.*

*студент 3 курса*

*экономическое отделение*

*Абросимова Е.В.*

*студент 1 курса магистратуры*

*экономическое отделение*

*Улеев А.С.*

*студент 1 курса магистратуры*

*экономическое отделение*

*Набережночелнинский институт КФУ*

*Российская Федерация, г. Набережные Челны*

### **АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

#### **ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК»**

Концепция управления предприятием и его отдельными бизнес-процессами на основе маркетингового подхода является широко распространенной в народном хозяйстве. Применение маркетингового подхода к управлению банками и кредитно-финансовыми организациями имеет свои специфические особенности, обусловленные характеристиками банковской продукции.

В экономической литературе [1, с.3] термин «банковская продукция» появился «в процессе перехода к рыночной экономике, под которым подразумевается услуга или операция, осуществляемая банком». Но на практике чаще употребляются понятия «банковский продукт» или «банковский продуктовый ряд». В рамках современного маркетинга преобразуются отношения банка и клиента: осуществляется движение от стандартного набора банковских услуг к разработке новых видов технологичных банковских продуктов, адресованных определенным группам клиентов.



Банковский маркетинг — это деятельность, направленная на доведение банковского продукта до клиента с помощью определенного набора инструментов, в которые входят исследование рынка, реклама, продвижение услуги, стимулирование продаж, послепродажный контроль [3, с.510].

Конкурентоспособность банка можно оценивать по следующим параметрам:

1. Конкурентоспособность продукта/услуги.
2. Качество обслуживания клиентов банка.
3. Доля рынка банка в регионе.
4. Уровень развития регионов, в которых функционируют отделения банка.
5. Финансовые результаты деятельности банка.
6. Уровень доверия к банку и лояльности клиентов.

Рассмотрим конкурентные позиции ОАО «АИКБ «Татфондбанк». В настоящее время это крупный универсальный банк с государственным участием, который предоставляет все виды банковских услуг как частным, так и корпоративным клиентам. Банк основан в 1994 году, входит в число 50 крупнейших банков России по размеру активов. Уставный капитал банка составляет 12,6 млрд. рублей. ОАО «АИКБ «Татфондбанк» активно развивает розничный бизнес, совершенствует линейку кредитных продуктов, предлагает конкурентные условия по привлечению средств частных клиентов во вклады и счета. Банк обладает мощной сетью продаж: в структуру банка входит 107 офисов, в том числе и филиалы. Предлагаемые банков программы кредитования являются конкурентоспособными, что позволило уверенно занять часть банковского рынка (5-20 % в зависимости от региона).

Рассмотрим финансовое состояние банка. Коммерческий банк считается рентабельным, если результаты оказания банковских услуг покрывают издержки на ведение дел и, кроме того, образуют фонды прибыли, достаточные для его эффективного функционирования и развития в условиях жесткой конкуренции. Рентабельность активов-нетто банка (ROA) рассчитывается по формуле:

$$ROA = \frac{ЧП}{A_{cp}} \times \frac{12}{n} \times 100 \quad (1)$$

где ЧП — чистая прибыль банка по состоянию на дату расчета показателя рентабельности;

$A_{cp}$  — среднегодовой показатель активов-нетто;

$n$  — количество месяцев, прошедших с начала года.

Рентабельность капитала банка (ROE) рассчитывается по формуле:

$$ROE = \frac{ЧП}{K_{cp}} \times \frac{12}{n} \times 100 \quad (2)$$

где  $K_{cp}$  — показатель среднегодового капитала.

Показатели эффективности деятельности ОАО «АИКБ «Татфондбанк» приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели эффективности деятельности ОАО «АИКБ «Татфондбанк»

| <b>Показатель \ Год</b> | <b>Октябрь 2014 г.</b> | <b>Октябрь 2015 г.</b> |
|-------------------------|------------------------|------------------------|
| ROA, %                  | -0,10                  | -0,09                  |
| ROE, %                  | -6,13                  | -0,80                  |

Анализируя полученные показатели, можно прийти к выводу, что отрицательные показатели рентабельности могут говорить о неудовлетворительной коммерческой работе банков, однако есть причины говорить, что данная ситуация связана с общим состоянием экономики России вследствие финансового кризиса 2014-2015 г.г.

В этих условиях актуальной задачей становится задача привлечения дополнительного потока клиентов с целью стабилизации финансовых показателей, в том числе и с помощью более активных маркетинговых мероприятий. Маркетинговые усилия сфокусированы на двух основных направлениях:

#### **I. Привлечение дополнительных клиентов.**

В основе маркетинговой политики ОАО «Татфондбанк» с 2011 года лежит принцип открытости основных бизнес-процессов банка и информирования клиентов и общественности о состоянии и перспективах организации. В период с 2011 г. по 2015 г. службой маркетинга проведены следующие мероприятия, позволяющие повысить уровень доверия к банку и привлечь дополнительных клиентов:

1. За 2011г.-2015г. были модернизированы технические средства, обеспечивающие оперативность коммуникации банка и клиента:

➤ онлайн-консультант на сайте, который круглосуточно предоставляет необходимую информацию как для постоянного, так и для потенциального клиента;

➤ введена новая система Skype-звонков (с 2015 года), посредством которых клиент и банк общаются;

➤ система обратного звонка;

➤ подача заявки на кредит, кредитную карту через интернет-сайт банка, а также экспресс-открытие расчетного счета и т.д.;

2. Официальный сайт банка был улучшен и стал более удобным.

3. Усовершенствованная система дистанционного банковского обслуживания (ДБО) ОАО «АИКБ «Татфондбанк» стала предлагать более широкий спектр услуг в сравнении с другими банками.

На основе анализа отзывов на интернет-сайтах можно сделать вывод, что деятельность организации за указанный период стала более клиентоориентированной.

В качестве недостатков можно выделить следующие недоработки, которые можно рассматривать как направления дальнейшего приложения маркетинговых усилий:

1. Отсутствует онлайн-консультирование юридических лиц;
2. Качество обслуживания клиентов кассирами и специалистами по кредитованию физических лиц, несмотря на явные успехи банка в данном направлении, необходимо улучшать (по отзывам клиентов с интернет-портала banki.ru);

3. Отсутствует возможность онлайн-заказа дебетовой банковской пластиковой карты международных платежных систем без регистрации в системе дистанционного банковского обслуживания.

С целью устранения указанных недостатков были разработаны и уже реализуются соответствующие организационно-технические мероприятия. Повышенное внимание уделено обслуживанию клиентов кассирами и специалистами. Была разработана индивидуальная политика общения персонала с клиентами, меры дополнительного стимулирования, а также наказания персонала в случае низкого качества обслуживания.

II. Удержание ранее пришедших клиентов и повышение их уровня лояльности.

Анализ структуры выручки и прибыли показал, что основной финансовый результат формируют клиенты, многократно обращающиеся в банк. С целью их удержания и повышения уровня лояльности к банку был разработан перечень льгот и преференций постоянным клиентам. Повышенное внимание было уделено психологической составляющей работы с клиентами с целью сформировать эмоциональную приверженность банку. В частности, реализованы следующие предложения:

1. Постоянно подчеркивая значимость клиента для банка.
2. Постоянный диалог с клиентами, обратная связь.
3. Постоянное предоставление любой дополнительной информации.

Такое оперативное взаимодействие с клиентами реализуется посредством электронной почты, сотовой связи и мобильного приложения «Онлайн Партнер».

В качестве дополнительных мер по повышению уровня лояльности клиентов можно предложить следующие:

➤ усовершенствовать систему удаленного обслуживания «Онлайн Партнер» для смартфонов. В настоящее время приложение «Онлайн-партнер» осуществляет операции в режиме «запрос пользователя – отправка СМС-сообщения», т.е. финансовые транзакции между клиентом и банком сопровождаются информационным взаимодействием на основе смс-сообщений. Наше предложение состоит в реализации этого информационного взаимодействия в самой системе «Онлайн Партнер». Для этого необходима разработка специальной системы шифрования передаваемых данных, а впоследствии, и активное продвижение данного новшества маркетинговыми методами;

➤ в случае необходимости, обеспечить возможность проведения консультаций на татарском и английском языках;

➤ разработать и разместить на сайте банка, популярных видеохостингах и профильных сайтах/страницах (например, youtube, ВКонтакте, linkedin) обучающие видеоролики по системе ДБО «Онлайн Партнер», более активно рекламировать услуги банка, продвигать использование системы «рассчитай свой доход на [www.tfb.ru](http://www.tfb.ru)».

Проведенный анализ показал, что «Татфондбанк» является устойчивой и конкурентоспособной организацией, предоставляющей своим потребителям качественные и конкурентоспособные продукты и услуги. Проведенные в последние годы маркетинговые мероприятия позволили банку повысить их качество и привлекательность. С целью дальнейшего повышения уровня лояльности клиентов и привлечения новых были определены новые направления для приложения маркетинговых усилий и разработаны соответствующие маркетинговые мероприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Э.А. Уткин. Банковский маркетинг // ИНФРА-М, 1994. Метаинформ.
2. Банковское дело // Е.П. Жарковская, О.И. Арендс. – 8-е изд. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2009 г. – 288 с.
3. Основы банковской деятельности: учебное пособие / под ред. Тагирбекова К.Р. — М.: Инфра-М, 2003, 510 с.

*Галимуллина Н.А., к.э.н.  
доцент  
БашГУ  
Россия, г. Уфа*

### **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

В настоящее время повышается роль образования как инструмента развития муниципального образования [1]. Особое внимание стало уделяться строительству и реконструкции образовательных учреждений, укреплению их материально-технической базы, поддержке одаренных детей, развитию кадрового потенциала, социальному партнерству с бизнес-сообществом.

В России активно решается вопрос нехватки дошкольных образовательных учреждений, так в 2013 г. было построено более 400 новых детских садов, а за 2014 г. еще 605. Данное решение позволило сократить нехватку мест в детские сады [2]. Вместе с тем остается проблема повышения качества оказываемых образовательных услуг и их своевременного получения населением.

**Таблица 1 – Численность детей в дошкольных образовательных учреждениях в Российской Федерации**

| Годы | Число дошкольных образовательных организаций - всего, тыс. | в том числе                          |                      | Численность воспитанников в в дошкольных образовательных организациях - всего, тыс. чел. | Численность воспитанников, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных организациях, человек |                                      |                      |
|------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|----------------------|
|      |                                                            | в городах и поселках городского типа | в сельской местности |                                                                                          | всего                                                                                                  | в городах и поселках городского типа | в сельской местности |
| 2011 | 45,1                                                       | 26,7                                 | 18,4                 | 5388,0                                                                                   | 107                                                                                                    | 113                                  | 90                   |
| 2012 | 44,9                                                       | 26,9                                 | 18,0                 | 5661,1                                                                                   | 106                                                                                                    | 111                                  | 91                   |
| 2013 | 44,3                                                       | 26,5                                 | 17,8                 | 5982,9                                                                                   | 105                                                                                                    | 109                                  | 92                   |
| 2014 | 43,2                                                       | 25,7                                 | 17,5                 | 6347,3                                                                                   | 105                                                                                                    | 108                                  | 93                   |

В таблице 1 видно, что число ДООУ в 2014 году по сравнению с 2013 годом уменьшилась на 1,2%, а очередь в них выросла более чем на 7% [3]. Это связано с нехваткой кадров, оттоком выпускников педагогических вузов в иные отрасли, унификацией бюджетных расходов, отставанием предложения образовательных услуг со стороны предпринимательских структур от спроса населения, бюрократическими препонами, уплотнением групп ДООУ и проч.

Все это вызывает необходимость детального анализа развития конкретного образовательного пространства, например муниципального образования. Поэтому нами была изучена деятельность ДООУ Калининского района г.Уфы.

Следует отметить, что ДООУ района укомплектованы на 134,8%, кроме того открыты группы семейного воспитания для многодетных семей, активно внедряются группы кратковременного пребывания, создаются условия для реализации творческих способностей детей, на протяжении ряда лет ведется работа по возврату дошкольных учреждений в муниципальную собственность, организована работа по выплате компенсации семьям, имеющим детей в возрасте от 1,5 до 3 лет, не посещающих дошкольные образовательные учреждения ввиду отсутствия мест.

**Таблица 2 – Сравнительный анализ дошкольных образовательных учреждений за 2013-2014 учебный год**

| №   | Показатели                                   | МАДОУ Д/С № 12 | МАДОУ Д/С № 70 | МБДОУ Д/С № 203 | МБДОУ Д/С № 219 | МАДОУ Д/С № 263 |
|-----|----------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1   | 2                                            | 3              | 4              | 5               | 6               | 7               |
| 1   | Образовательная деятельность                 |                |                |                 |                 |                 |
| 1.1 | Общая численность воспитанников, осваивающих | 382            | 305            | 152             | 351             | 335             |

|     |                                                                              |     |     |     |           |     |
|-----|------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|-----|-----------|-----|
|     | образовательную программу ДОУ, чел.                                          |     |     |     |           |     |
| 1.2 | Общая численность воспитанников в возрасте до 3 лет, чел.                    | 36  | 63  | 2   | 30        | 60  |
| 1.3 | Общая численность воспитанников в возрасте от 3 до 8 лет, чел.               | 346 | 232 | 150 | 321       | 275 |
| 1.4 | Общая численность педагогических работников, чел.                            | 26  | 30  | 15  | 35        | 29  |
| 2   | Инфраструктура                                                               |     |     |     |           |     |
| 2.1 | Общая площадь помещений, в расчете на одного воспитанника, кв.м              | 7,3 | 6   | 2,3 | 3,3       | 2,4 |
| 2.2 | Площадь помещений для организации доп.видов деятельности воспитанников, кв.м | 347 | -   | 7,6 | 341 кв.м. | 12  |
| 2.3 | Наличие физкультурного зала                                                  | да  | да  | да  | да        | да  |
| 2.4 | Наличие музыкального зала                                                    | да  | да  | да  | да        | да  |
| 2.5 | Наличие прогулочных площадок, обеспечивающих физическую активность           | да  | да  | да  | да        | да  |

Данные таблицы 2 характеризуют недостаток площадей и загруженность ДОУ Калининского района г. Уфы. Необходимо совершенствование образовательного процесса путем взаимодействия с социумом, выходом за пределы территориальной ограниченности учреждения, техническим перевооружением педагогического персонала.



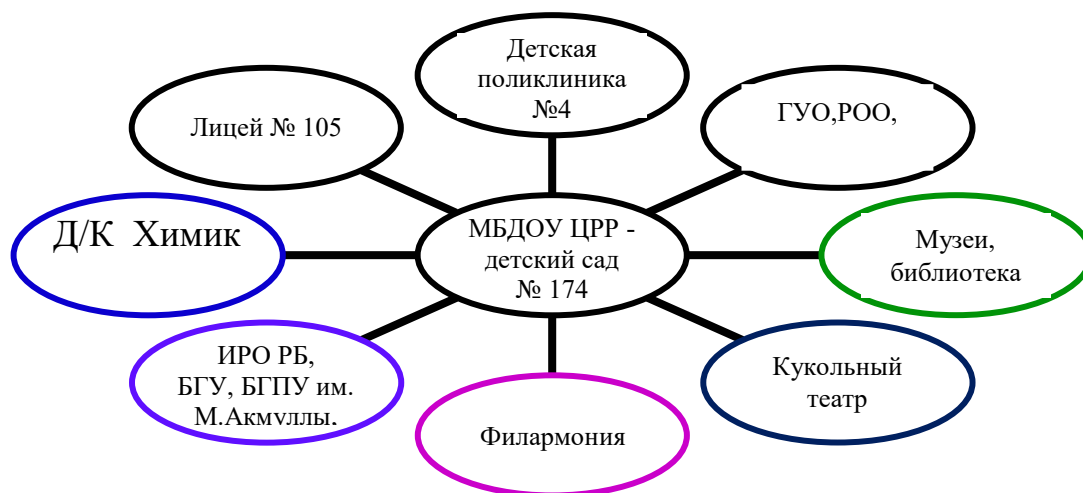


Рисунок 1 – Социальная активность ДОУ

Такое дошкольное образовательное учреждение расширяет и укрепляет взаимосвязи с институтами другими учреждениями, общественными организациями, местными структурами власти.

Вместе с тем сохраняется ряд проблем и противоречий: недостаточная обеспеченность услугами ДОУ; низкий уровень заработной платы, недостаток кадров; недостаточное оснащение образовательного процесса; низкий уровень безопасности учреждений, высокая изношенность зданий и сооружений.

В целях повышения качества и доступности предоставления муниципальных услуг населению в Калининском районе ГО г.Уфа было изучено мнение населения муниципального образования (рисунок 2).

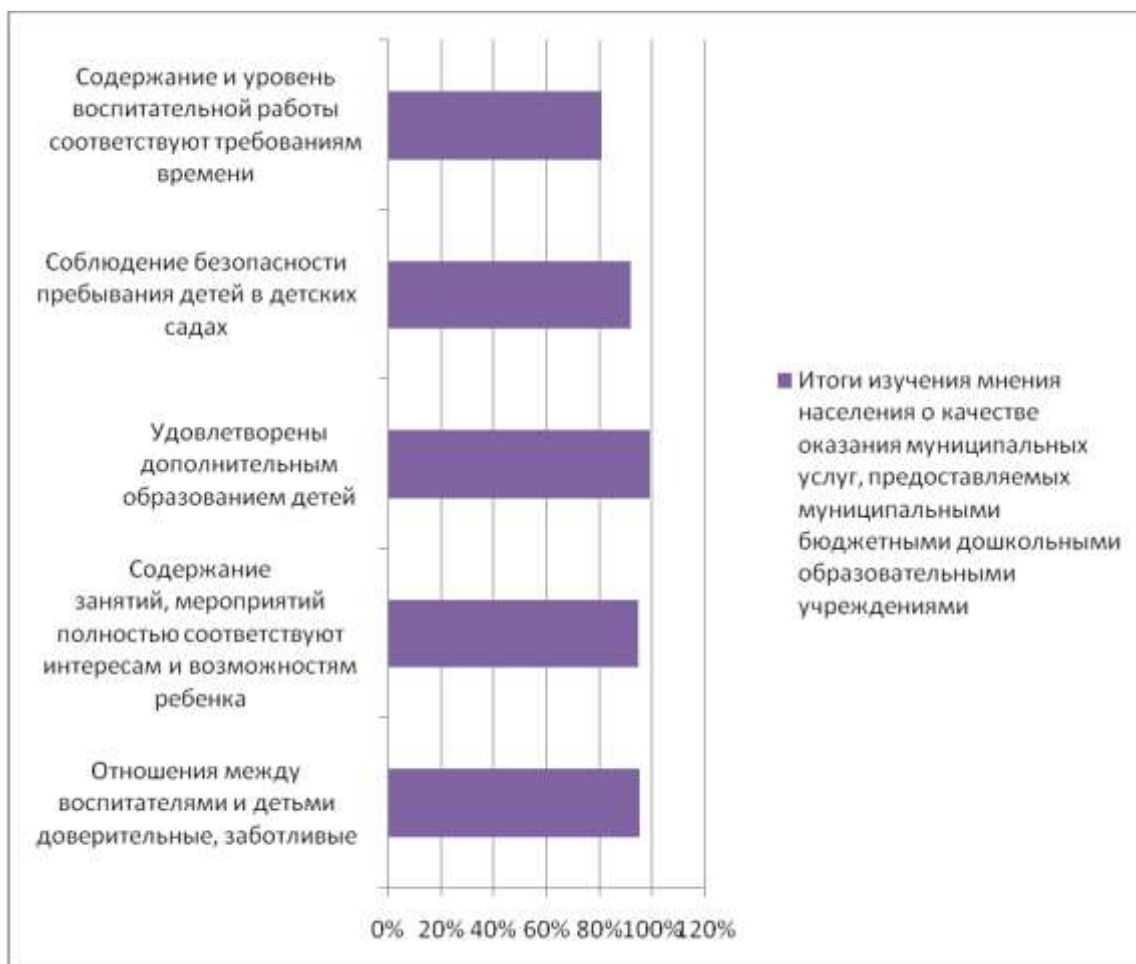


Рисунок 2 – Итоги изучения мнения населения о качестве оказания муниципальных услуг

Качеством дошкольного образования района удовлетворено 99,1% респондентов, при этом на «хорошо» и «отлично» оценили 204 (95%).

Исходя из результатов анкетирования, деятельность учреждений по качеству услуг можно считать удовлетворительной, однако необходимо провести следующую работу:

- улучшить материально-техническое оснащение учебных кабинетов;
- активизировать работу с родителями по использованию Интернет-сайта дошкольного образовательного учреждения;
- своевременно информировать родителей (законных представителей) воспитанников о нормативных документах в сфере образования.

Именно реализация данных мероприятий позволит оптимизировать социальную инфраструктуру, повысить результативность образовательного процесса, а также максимально эффективно использовать бюджетные средства в сфере образования.

#### Использованные источники:

1. Даутова Т.А. Система профессионального образования в контексте нового закона об образовании // Сборник научных трудов по материалам:

Международной научно-практической конференции: в 6 частях. ООО «АР-консалт». Москва, 2014. С.61-64.

2. Социальная инфраструктура региона: сущность, проблемы и перспективы развития / «Современные наукоемкие технологии. региональное приложение», 2014 год, №2, - с.87-91

3. Статистика Российского образования [Электронный ресурс] / <http://stat.edu.ru/>

*Гамидова Н. Г., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра "Бухгалтерский учет и аудит"  
ФГБОУ ВО Орловский ГАУ  
Россия, г. Орел*

### **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 41 «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО»**

Аннотация: В настоящее время актуален вопрос перехода на Международные стандарты финансовой отчетности. Исходя из того, что большая роль в России отдается сельскохозяйственным предприятиям, целесообразно рассмотреть МСФО 41 «Сельское хозяйство» (IAS 41 Agriculture).

Цель стандарта сводится к установлению порядка учета, представления финансовой отчетности и раскрытия информации о сельскохозяйственной деятельности. В таблице 1 представим основные термины, переменяемые в данном стандарте[1].

Таблица 1 - Термины, применяемые в МСФО 41 «Сельское хозяйство»

| <b>Термин</b>                     | <b>Определение</b>                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1</b>                          | <b>2</b>                                                                                                                                                                                        |
| сельскохозяйственная деятельность | управление биотрансформацией биологических активов в целях реализации, получения сельскохозяйственной продукции или производства дополнительных биологических активов                           |
| биологические активы              | животное или растение                                                                                                                                                                           |
| биотрансформация                  | процессы роста, дегенерации, производства продукции и воспроизводства, в результате которых в биологическом активе происходят качественные или количественные изменения                         |
| сельскохозяйственная продукция    | продукция, собранная с биологических активов компании                                                                                                                                           |
| <b>1</b>                          | <b>2</b>                                                                                                                                                                                        |
| сбор продукции                    | отделение продукции от биологического актива или прекращение жизнедеятельности биологического актива                                                                                            |
| сбытовые расходы                  | комиссионные брокерам и дилерам, сборы регулирующих органов и товарных бирж, налоги на передачу собственности, а также пошлины (не включаются транспортные расходы по доставке актива на рынок) |

МСФО 41 проводит границу между сельскохозяйственной продукцией и продукцией, полученной в результате ее переработки после сбора. При этом отмечается, что стандарт применяется для учета сельскохозяйственной продукции.[2] Затем, после сбора продукции, применяется МСФО 2 «Запасы» (рисунок 1).



Рисунок 1 - Примеры биологических активов, сельскохозяйственной продукции и продукции, полученной в результате переработки после ее сбора

Сельскохозяйственную продукцию, собранную с биологических активов, следует оценивать по справедливой стоимости, которая установлена на момент сбора урожая, за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. Определение справедливой стоимости биологических активов и сельскохозяйственной продукции базируется на ценах активного рынка. Если компания имеет доступ к нескольким активным рынкам, используется цена наиболее подходящего из них. Например, если у компании есть доступ к двум активным рынкам, применяется цена, действующая на рынке, который предполагается использовать[3]. Порядок оценки биологического актива рассмотрим на рисунке 2.

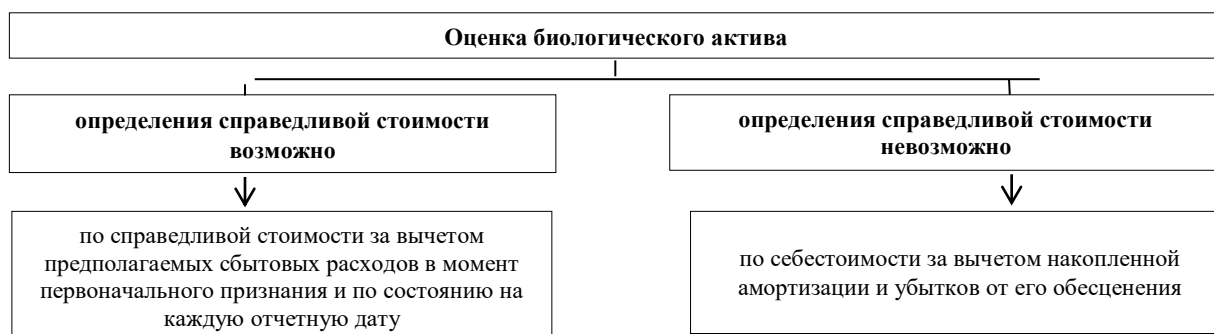


Рисунок 2 - Порядок оценки биологического актива

При отсутствии активного рынка компания для расчета справедливой стоимости использует определенные показатели[5] (рисунок 3).



Рисунок 3 – Показатели расчета справедливой стоимости при отсутствии активного рынка

При составлении отчетности информация о биологических активах раскрывается в первом разделе баланса, о сельскохозяйственной продукции в разделе оборотных активов. В Отчете о прибылях и убытках необходимо раскрывать общую сумму прибылей или убытков, возникающих в текущем периоде при первоначальном признании биологических активов и сельскохозяйственной продукции, а также от изменения справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. Компании следует представить выверку балансовой стоимости биологических активов на начало и конец периода, исходя из изменений, произошедших в течение текущего периода, при этом следует учитывать определенные моменты[3]:

- прирост стоимости в связи с покупками активов;
- уменьшение стоимости в связи с реализацией активов;
- уменьшение стоимости в связи со сбором продукции;
- прирост стоимости в результате объединения бизнеса.

Справедливая стоимость биологического актива за вычетом предполагаемых сбытовых расходов может меняться в связи с изменениями, как физических свойств, так и цен на рынке. В таких случаях компании рекомендуется раскрывать сумму изменения в справедливой стоимости за вычетом расчетных сбытовых расходов, которая учитывается при определении чистой прибыли или убытка в связи с изменениями физических свойств и в связи с изменениями цен.

В России биологические активы представляют собой объекты гражданского права. Действующий ГК РФ определяет то, что МСФО называют биологическими активами, как «животные и растения» и рассматривает их в качестве объектов имущества, которые могут принадлежать физическим и юридическим лицам на праве собственности. Это не создает необходимости выделения их в специальную категорию гражданского права и формулировки каких-либо специальных норм, определяющих правила их гражданского оборота. Именно такой подход закреплен в действующих в России правилах бухгалтерского учета сельскохозяйственной деятельности. Соответственно, биологические активы отражаются в учете и представляются в отчетности сельскохозяйственных компаний в составе основных средств. Рассмотрим основной порядок действий при необходимости трансформации отчетности

сельскохозяйственных предприятий в соответствии с МСФО.[6] (рисунок 4).

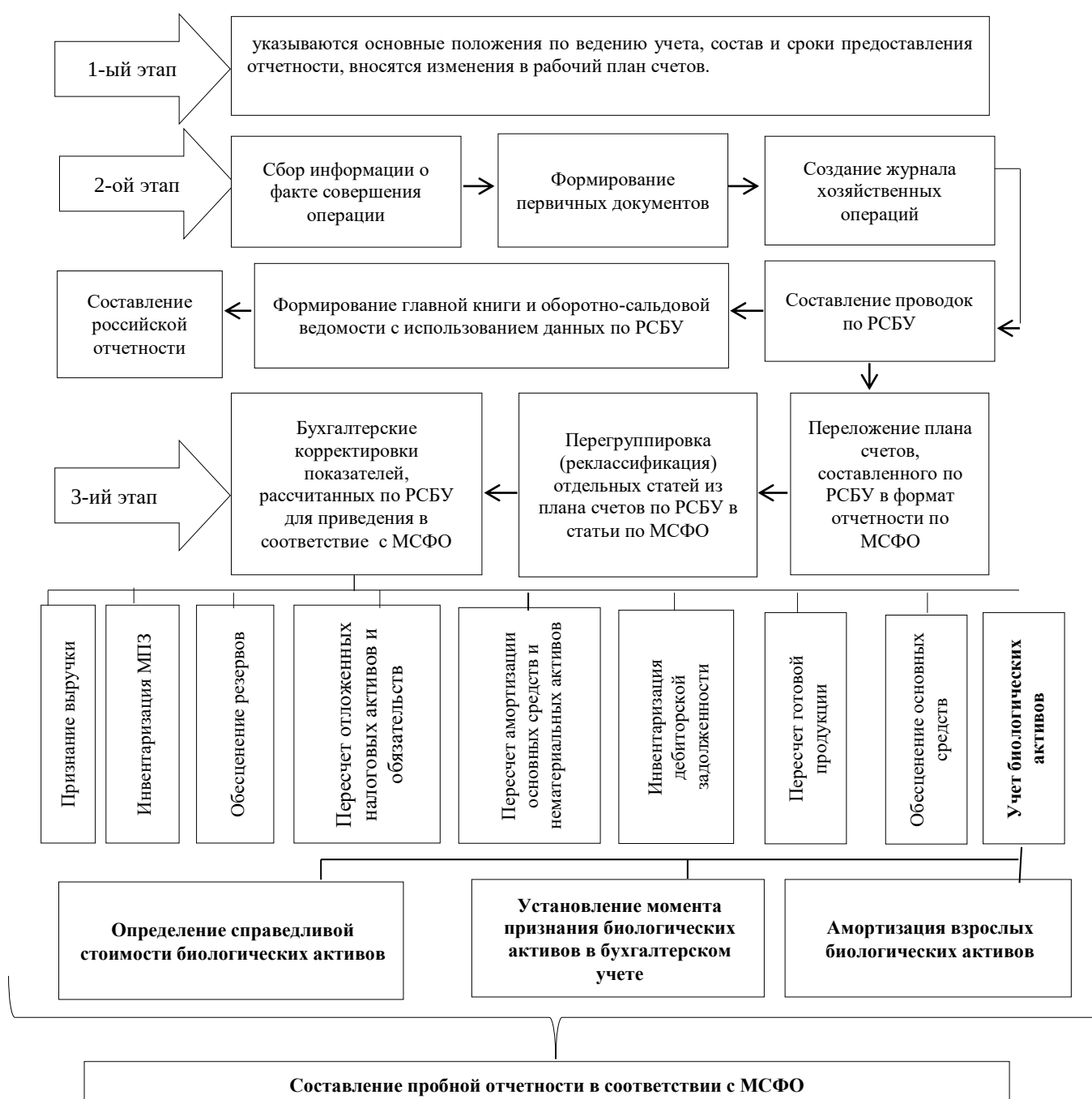


Рисунок 4 - порядок трансформации отчетности сельскохозяйственных предприятий в соответствии с МСФО

Таким образом, были рассмотрены особенности учета в сельском хозяйстве в соответствии с МСФО и предложена модель перехода российской отчетности сельскохозяйственных предприятий на данные требования.

#### Использованные источники:

1. Лавренова, Т.В. Особенности учета биологических активов в соответствии с МСФО 41 «Сельское хозяйство»/Т.В. Лавренова//// Учет в



сельском хозяйстве, - 2008. - №6

2. Маренков, Н.Л. Международные стандарты финансовой отчетности: Учебное пособие / Н.Л. Маренков // М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 432 с.

3. Сергеева, Т. А., Иванова, Л.А. МСФО 41 «Сельское хозяйство» и сфера его применения Т.А. Сергеева, Л.А. Иванова//Учет в сельском хозяйстве, - 2009. - №6 - с. 21

4. Тумасян Р.З. Бухгалтерский учет: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Омега – Л», 2009. – с.234

5. Internet resource: <http://onoufrieв.narod.ru> - МСФО 41 «Сельское хозяйство» (IAS 41 Agriculture)

6. Internet resource: <http://www.buh.ru> – Бух.1с – Интернет- ресурс для бухгалтеров

*Гебель Л.В.*

*инженер-исследователь*

*Институт социально-экономического развития территорий*

*Российская академия наук*

*Россия, г. Вологда*

## **АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*В статье проанализированы основные показатели развития научно-технической сферы, приведены сравнительные данные по зарубежным странам.*

*Научно-техническая сфера, инновационная активность, уровень инновационного развития.*

В современных реалиях инновации признаются движущей силой экономического роста государства и его регионов. Однако, согласно глобальному инновационному индексу, представляющему собой оценку деятельности стран в области инноваций на основе 79 показателей, Россия находится на 48 месте по уровню инновационного развития (табл. 1).

Таблица 1 – Рейтинг стран согласно глобальному инновационному индексу, 2015 г.

| №<br>п/п | Страна         | Значение индекса |
|----------|----------------|------------------|
| 1.       | Швейцария      | 1,00             |
| 2.       | Великобритания | 0,99             |
| 3.       | Швеция         | 0,99             |
| 4.       | Нидерланды     | 0,98             |
| 5.       | США            | 0,97             |
| 6.       | Финляндия      | 0,96             |
| 7.       | Сингапур       | 0,96             |
| 8.       | Ирландия       | 0,95             |
| 9.       | Люксембург     | 0,94             |
| 10.      | Дания          | 0,94             |

|                                                                                                                                                                                                             |                      |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|------|
| ...                                                                                                                                                                                                         |                      |      |
| 48.                                                                                                                                                                                                         | Российская Федерация | 0,66 |
| ...                                                                                                                                                                                                         |                      |      |
| The global innovation index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/">www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/</a> |                      |      |

Значительное отставание России в рейтинге от ведущих стран мира подтверждается значениями следующих основных показателей инновационного развития.

1. *Низкий уровень инновационной активности российских предприятий.* Только 9,9% отечественных компаний осуществляют инновационную деятельность (табл. 2). Наибольший уровень инновационной активности среди регионов РФ характерен для организаций Приволжского федерального округа. За рассматриваемый период с 2000 г. по 2014 г. существенный рост этого показателя произошел в Сибирском, Северо-Западном и Дальневосточном федеральных округах.

Таблица 2 – Инновационная активность организаций

| Федеральный округ           | Год        |            |            |             |            | 2014 г. к 2000 г., п.п. |
|-----------------------------|------------|------------|------------|-------------|------------|-------------------------|
|                             | 2000       | 2005       | 2010       | 2013        | 2014       |                         |
| Приволжский                 | 10,1       | 10,8       | 12,3       | 11,7        | 11,4       | +1,3                    |
| Центральный                 | 10,0       | 10,3       | 8,6        | 10,7        | 10,9       | +0,9                    |
| Северо-Западный             | 7,7        | 9,4        | 9,4        | 10,7        | 10,3       | +2,6                    |
| Крымский                    | –          | –          | –          | –           | 9,6        | –                       |
| Уральский                   | 10,6       | 12,4       | 11,5       | 9,6         | 8,9        | –1,7                    |
| Дальневосточный             | 6,3        | 6,2        | 8,6        | 9,5         | 8,9        | +2,6                    |
| Сибирский                   | 6,1        | 7,7        | 8,2        | 9,1         | 8,8        | +2,7                    |
| Южный                       | 8,1        | 8,6        | 7,5        | 7,2         | 7,7        | –0,4                    |
| Северо-Кавказский           | 6,2        | 8,2        | 6,2        | 5,9         | 6,5        | +0,3                    |
| <b>Российская Федерация</b> | <b>8,8</b> | <b>9,7</b> | <b>9,5</b> | <b>10,1</b> | <b>9,9</b> | <b>+1,1</b>             |

Источник:

Российский статистический ежегодник, 2003 г., 2006 г., 2011 г., 2014 г.

Для сравнения: доля инновационно-активных предприятий в Японии и Германии составляла 35%, Бельгии, Франции и Австрии – 41-43%, Дании и Финляндии – 51-55% [4].

2. *Малый объем средств, направляемый в сферу науки и техники.* Проблемным моментом научно-инновационного развития остается финансирование НИОКР. За период с 2000 г. по 2013 г. доля внутренних затрат на научные исследования и разработки по РФ увеличилась на 0,08 п. п., однако по-прежнему остается на очень низком уровне (табл. 3).

Таблица 2 – Внутренние затраты на научные исследования и разработки, в % к ВРП (ВВП)

| Федеральный округ | Год  |      |      |      | 2013 г. к 2000 г., п.п. |
|-------------------|------|------|------|------|-------------------------|
|                   | 2000 | 2005 | 2010 | 2013 |                         |

| Федеральный округ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Год         |             |             |             | 2013 г. к<br>2000 г., п.п. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2000        | 2005        | 2010        | 2013        |                            |
| Центральный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 2,08        | 1,91        | 2,15        | 2,10        | –0,02                      |
| Северо-Западный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 1,86        | 1,72        | 1,79        | 1,93        | +0,07                      |
| Приволжский                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 1,30        | 1,37        | 1,31        | 1,33        | +0,03                      |
| Сибирский                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 0,70        | 0,77        | 0,82        | 0,86        | +0,16                      |
| Уральский                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 0,58        | 0,44        | 0,58        | 0,59        | +0,01                      |
| Южный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 0,73        | 0,72        | 0,56        | 0,57        | –0,16                      |
| Дальневосточный                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 0,53        | 0,60        | 0,46        | —*          | —                          |
| Северо-Кавказский                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,29        | 0,27        | 0,30        | 0,27        | –0,02                      |
| <b>Российская Федерация</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>1,05</b> | <b>1,07</b> | <b>1,13</b> | <b>1,13</b> | <b>+0,08</b>               |
| <p>*Данные отсутствуют в открытых источниках в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ "Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации" (ст.4, п.5; ст.9, п.1).</p> <p>Источник:<br/>Сведения Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>.</p> |             |             |             |             |                            |

Необходимо отметить, что за рассматриваемый период наблюдалось снижение этого показателя в Центральном, Южном и Северо-Кавказском федеральных округах. Наибольшее увеличение затрат на научные исследования и разработки к объему ВРП характерно для Сибирского региона. Для сравнения, внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП в 2012 г. за рубежом составляли: в Корее – 4,36%, Израиле – 4,2%, Финляндии – 3,55%, Японии – 3,34%, Германии – 2,92% [9].

3. *Малая численность научных работников.* Удельный вес персонала, выполняющего исследования и разработки, в общем числе занятых в экономике, в целом по стране к 2014 г. снизился на 0,23 п. п. по сравнению с уровнем 2000 г. (табл. 3). Схожая ситуация наблюдается во всех федеральных округах РФ, в большей мере – в Центральном и Северо-Западном регионах. Доля научных сотрудников в Северо-Кавказском федеральном округе находится на крайне низком уровне.

Таблица 3 – Удельный вес персонала, выполняющего исследования и разработки, в общем числе занятых в экономике

| Федеральный округ | Год         |             |             |             |             | 2014 г. к<br>2000 г., п.п. |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----------------------------|
|                   | 2000        | 2005        | 2010        | 2013        | 2014        |                            |
| Центральный       | 2,53        | 2,13        | 1,93        | 1,76        | 1,86        | –0,67                      |
| Северо-Западный   | 1,74        | 1,47        | 1,32        | 1,31        | 1,33        | –0,41                      |
| Приволжский       | 1,05        | 0,97        | 0,79        | 0,77        | 0,73        | –0,32                      |
| Уральский         | 0,89        | 0,83        | 0,71        | 0,72        | 0,73        | –0,16                      |
| Сибирский         | 0,71        | 0,67        | 0,58        | 0,59        | 0,59        | –0,12                      |
| Дальневосточный   | 0,45        | 0,45        | 0,41        | —*          | 0,41        | –0,04                      |
| Южный             | 0,54        | 0,47        | 0,43        | 0,37        | 0,38        | –0,16                      |
| Северо-Кавказский | 0,22        | 0,19        | 0,16        | 0,16        | 0,16        | –0,06                      |
| <b>Российская</b> | <b>1,36</b> | <b>1,25</b> | <b>1,13</b> | <b>1,12</b> | <b>1,13</b> | <b>-0,23</b>               |

| Федеральный округ | Год  |      |      |      |      | 2014 г. к 2000 г., п.п. |
|-------------------|------|------|------|------|------|-------------------------|
|                   | 2000 | 2005 | 2010 | 2013 | 2014 |                         |
| Федерация         |      |      |      |      |      |                         |

\* Данные отсутствуют в открытых источниках в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ "Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации" (ст.4, п.5; ст.9, п.1).  
 Источник:  
 Сведения Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

Для сравнения, этот показатель в Корее в 2013 г. составлял 1,6%, Франции – 1,49%, Германии – 1,42%, Японии – 1,33%, Канаде – 1,3% [5].

4. *Низкий объем производства и реализации инновационной продукции.* Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в России за рассматриваемый период увеличился более, чем на 4 п. п. (табл. 4). Существенный рост по данному критерию наблюдается в Дальневосточном Федеральном округе (на 24,1 п. п.), практически без изменений остается этот показатель в Уральском регионе.

Таблица 4 – Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг

| Федеральный округ           | Год        |            |            |            |            | 2014 г. к 2000 г., п.п. |
|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------|
|                             | 2000       | 2005       | 2010       | 2013       | 2014       |                         |
| Центральный                 | 7,4        | 5,6        | 4,3        | 11,4       | 9,6        | +2,2                    |
| Северо-Западный             | 5,7        | 3,3        | 4,1        | 9,3        | 8,1        | +2,4                    |
| Приволжский                 | 6,2        | 10,5       | 10,2       | 14,2       | 13,8       | +7,6                    |
| Уральский                   | 2,0        | 3,1        | 2,2        | 2,6        | 2,3        | +0,3                    |
| Сибирский                   | 1,0        | 1,3        | 1,5        | 3,3        | 3,5        | +2,5                    |
| Дальневосточный             | 0,9        | 1,3        | 1,5        | 23,5       | 25,0       | +24,1                   |
| Южный                       | 2,4        | 3,2        | 6,5        | 3,4        | 4,8        | +2,4                    |
| Северо-Кавказский           | 0,6        | 2,0        | 8,5        | 6,4        | 7,6        | +7,0                    |
| <b>Российская Федерация</b> | <b>4,4</b> | <b>5,0</b> | <b>4,8</b> | <b>9,2</b> | <b>8,7</b> | <b>+4,3</b>             |

Источник:  
 Регионы России. Социально-экономические показатели – 2006 г., 2014 г.

В целом по стране уровень удельного веса инновационной продукции очень низкий в сопоставлении с зарубежными странами (в Республике Мальта этот показатель составляет 24,8% [11]).

5. *Низкая результативность научно-исследовательской деятельности.*

Изобретательскую активность характеризует количество поданных заявок на патенты. За период с 2000 г. по 2013 г. наблюдается стабильный рост количества заявок на изобретения (табл. 5). Однако, в 2014 г. произошло снижение этого показателя на 16,3% по сравнению с

предыдущим годом.

Таблица 5 – Количество заявок на изобретения, поданные резидентами РФ

| Федеральный округ                                                                                                                   | Год          |              |              |              |              | 2014 г. к 2000 г., % |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|
|                                                                                                                                     | 2000         | 2005         | 2010         | 2013         | 2014         |                      |
| Центральный                                                                                                                         | 9954         | 10410        | 14628        | 14626        | 11666        | 117                  |
| Приволжский                                                                                                                         | 4351         | 4436         | 4138         | 4427         | 4045         | 93                   |
| Сибирский                                                                                                                           | 2287         | 2367         | 2414         | 2376         | 2186         | 96                   |
| Северо-Западный                                                                                                                     | 2503         | 2250         | 2310         | 2145         | 2174         | 87                   |
| Южный                                                                                                                               | 2046*        | 1693         | 1661         | 1615         | 1566         | 92                   |
| Уральский                                                                                                                           | 1544         | 1434         | 1157         | 1262         | 1112         | 72                   |
| Северо-Кавказский                                                                                                                   | 2046*        | 534          | 1900         | 1666         | 683          | 127                  |
| Дальневосточный                                                                                                                     | 692          | 494          | 561          | 646          | 592          | 85                   |
| <b>Российская Федерация</b>                                                                                                         | <b>23377</b> | <b>23644</b> | <b>28773</b> | <b>28765</b> | <b>24072</b> | <b>102</b>           |
| *Значение указано по Южному Федеральному округу, в состав которого в 2000 г. входили регионы Северо-Кавказского Федерального округа |              |              |              |              |              |                      |
| **2014 г. к 2005 г.                                                                                                                 |              |              |              |              |              |                      |
| Источник:                                                                                                                           |              |              |              |              |              |                      |
| Регионы России. Социально-экономические показатели – 2006 г., 2014 г.                                                               |              |              |              |              |              |                      |

Оценивая уровень изобретательской активности в целом по стране, можно отметить отставание России от мировых лидеров (табл. 6). В 2013 году в России было подано заявок в 18 раз меньше, чем в Китае – лидере по количеству поданных заявок на патенты.

Таблица 6 – Рейтинг стран мира по количеству поданных заявок на выдачу патентов на изобретения, 2013 г.

| № п/п                                                                                                                                                                                                              | Страна               | Количество поданных заявок на патенты, ед. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------------------------------|
| 1.                                                                                                                                                                                                                 | Китай                | 825136                                     |
| 2.                                                                                                                                                                                                                 | США                  | 571612                                     |
| 3.                                                                                                                                                                                                                 | Япония               | 328436                                     |
| 4.                                                                                                                                                                                                                 | Республика Корея     | 204589                                     |
| 5.                                                                                                                                                                                                                 | Германия             | 63167                                      |
| 6.                                                                                                                                                                                                                 | Российская Федерация | 44914                                      |
| 7.                                                                                                                                                                                                                 | Индия                | 43031                                      |
| 8.                                                                                                                                                                                                                 | Канада               | 34741                                      |
| 9.                                                                                                                                                                                                                 | Бразилия             | 30884                                      |
| 10.                                                                                                                                                                                                                | Австралия            | 29717                                      |
| Источник:                                                                                                                                                                                                          |                      |                                            |
| World intellectual property indicators, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf">www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf</a> . |                      |                                            |

Проведенный анализ основных показателей инновационной

деятельности РФ позволил выделить проблемы в научно-технической сфере страны. Решение этих проблем качественным образом отразится на уровне инновационного развития государства и повысит позиции Российской Федерации в рейтинге стран согласно глобальному инновационному индексу.

#### **Использованные источники:**

1. The global innovation index [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/](http://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/)
2. World intellectual property indicators, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_941\\_2014.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf).
3. Вячеславов, А.М. Анализ развития научно-инновационной сферы региона / А.М. Вячеславов, С.В. Теребова // Экономика региона: реальность и перспективы. – 2011. – №3. – С. 55-63.
4. Киселева, О.В. Сравнительный анализ инновационной активности в России и за рубежом / О.В. Киселева, Е.В. Лядова // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2013. – №4. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-innovatsionnoy-aktivnosti-rossii-i-za-rubezhom>
5. Наука. Инновации. Информационное общество: 2014: краткий статистический сборник. – Москва: НИУ «Высшая школа экономики», 2014. – 80 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2006 г., 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156).
7. Российский статистический ежегодник, 2003 г., 2006 г., 2011 г., 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1135087342078](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078).
8. Сведения Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
9. Тенденции развития российской и мировой науки / Л.Э. Миндели, Т.Ю. Медведева, С.Ф. Остапук. – М.: ИПРАН РАН, 2014. – 471 с.
10. Теребова, С.В. Активизация инновационного процесса в регионе / С.В. Теребова, Е.С. Губанова. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2009. – 179 с.
11. Шаронов, А.Н. Оценка уровня развития инновационной активности российской экономики / А.Н. Шаронов // Ярославский педагогический вестник. – 2012. – №1. – С. 78-82.



## **КОММУНИКАЦИИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ**

**Аннотация.** В статье представлены рассуждения на тему коммуникации в ресторанном бизнесе, приведен список требований, предъявляемых к речи и стилю общению официанта, рассмотрены примеры из жизни.

**Ключевые слова:** коммуникация, ресторанный бизнес, общение, коммуникабельность, культура обслуживания.

Прежде всего, чтобы начать рассуждать на тему коммуникации в ресторанном бизнесе разберемся в самом понятии «коммуникации».

Коммуникация — это процесс обмена информацией, ее смысловым значением между двумя или более людьми, передача сообщения, сознательное, построенное, адресное и целесообразное влияние на взгляды и ценности собеседника, построенное преимущественно на рациональной основе. То есть простым словом, коммуникация — это общение [1].

Понятия "коммуникация" и "общение" в жизни часто употребляют как синонимы, но это не вполне справедливо, между ними есть существенная разница. Бытовое - чаще общение, профессиональное - чаще коммуникация. В отличие от общения, коммуникация предполагает наличие цели как минимум у одного из участников.

Без общения в нашем современном мире никуда, а в ресторанах и кафе тем более. Общение посетителей друг с другом, персонала с посетителями, директоров с персоналом. Весь ресторанный бизнес строится на коммуникации людей друг с другом, на их взаимосвязи и общении [1].

Выполняя поручения рестораторов по подбору кадров для заведений, агентства часто сталкиваются с тем, что работодатели среди обязательных требований к претендентам на вакансии формулируют такие, как "коммуникабельность", "умение устанавливать контакты", "умение ладить с клиентами" и т.п.

Однако довольно привычной остается ситуация, когда претендент на вакансию, имея хорошую подготовку и навыки обслуживания, а также серьезный опыт работы в ресторанах, не умеет поддержать разговор с гостями, не умеет вовремя заметить конфликт в зале и принять адекватные меры по его разрешению, не может создать атмосферу гостеприимства. Конечно, это не радует, но научить общению и тем самым избавиться от проблем в работе, возникающих в результате неумения, возможно.

На первый взгляд может показаться, что навыки и умения общения - характеристики, обусловленные врожденными свойствами человека, которые сформировались в первые годы жизни и слабо поддаются изменениям. Однако это не так.

Существуют средства, позволяющие значительно повысить эффективность коммуникации. Наилучшим образом эта цель достигается с помощью так называемых активных методов обучения, позволяющих формировать компетентность в общении как устойчивую характеристику личности и корректировать уже сложившийся стиль общения. К таким методам относится социально-психологические [2].

Сразу возникает вопрос как может помочь знание психологии в сфере ресторанного бизнеса? Связь достаточно очевидна: если официант сразу понимает, как работать с клиентом, то он тратит значительно меньше времени и усилий на установление контакта с ним, при этом максимально удовлетворяет его потребности, тем самым, повышая доход ресторана и обеспечивая положительное впечатление гостя от визита. Психологически умелое общение позволяет официанту достичь взаимопонимания даже с недоброжелательно настроенными посетителями.

Именно стиль общения во многом определяет культуру обслуживания гостей и, следовательно, доход ресторана. Официант (бармен) выступает инициатором общения, после которого гость должен уйти из ресторана в хорошем настроении.

Существует даже список требований, предъявляемых к речи и стилю общения официанта это: содержательность, ясность, понятность, грамотность и выразительность речи. В речи обслуживающего персонала нет места пустословию, повторениям, вычурным выражениям, нарочитой «цветистости». Работник должен обладать хорошо развитой дикцией. Дикция своего рода вежливость работника ресторана [1].

Поэтому каждый официант и работник ресторана самое серьезное внимание должен уделить выработке привычек культуры общения. Развитие этих привычек тесно связано с воспитанием культуры чувств. Чем работник ресторана или кафе отзывчивее, грамотнее и подходит к своей работе с должным уважением то и посетителей в таком заведении будет больше, люди в такое место будут приходить снова и снова.

В г. Сочи общее количество только ресторанов составляет 232 ед. [3]. И почему-то у жителей города принято думать, что люди приходят в ресторан чтобы есть и пить.

Но не все так просто, как кажется на первый взгляд. В дополнение к процессу поглощения вкусной еды — люди приходят в ресторан или кафе просто что бы отдохнуть, расслабиться, общаться с друзьями, встречаться с деловыми партнерами и вообще культурно проводить время. Когда нам хочется отдохнуть и пообщаться — мы встречаемся с друзьями в хорошем кафе или ресторане. Когда нам хочется встряхнуться — мы ищем в своем городе заведение, способное отвлечь нас от повседневных забот не только хорошей кухней, но и чем-то необычным. А когда нам хочется экзотики, то мы отправляемся в путешествие за получением свежей порции адреналина.

И конечным пунктом вояжа опять оказывается ресторан — ведь

не счесть числа чудных заведений, обеспечивающих своих гостей незабываемыми впечатлениями и экстримом. Тем самым экстримом, иногда таящем угрозу для жизни и здоровья путешественника, но оставляющем о приключении яркие воспоминания.

К примеру рестораны и кафе - очень популярное место встречи среди американцев. Американцы в принципе любят есть «в не дома». Большинство опрошенных американцев считают, что ресторан является преимущественно местом для неофициального общения. Чаще всего в ресторане отмечают знаменательные события: день рождения, юбилей, свадьбу или ее годовщину. Помимо всего этого там может состояться свидание или последняя встреча.

Ресторан и кафе в США является в равной мере как официальным, так и неофициальным местом общения как в принципе и везде. Там отмечаются как официальные, так и семейные события, ведутся деловые переговоры, отмечается завершение переговоров и сделок.

Вместе с тем, в Америке в рестораны ходят, и чтобы отбыть наказание: с недавних пор для американских граждан их посещение стало процедурой обязательной, строго регламентированной судебным постановлением.

*«Судья в американском штате Флорида вынес необычный приговор: он постановил, что муж должен в обязательном порядке поздравить жену с днем рождения и сводить ее в ресторан и боулинг, сообщает британская газета „Гардиан“ [4].*

А еще люди посещают рестораны, чтобы вовсе насладиться настоящим скандалом — со швырянием посуды, битьем телевизоров и уничтожением всего, что только можно уничтожить. Правда, для этого подходит не всякое заведение, а лишь то, где подобные действия гостей предусмотрены принятыми правилами — иначе цена за полученное удовольствие будет слишком высока. Такие рестораны пользуются нарастающей популярностью и с каждым годом их становится все больше.

*«Выпустить пар перед обедом предлагают посетителям рыбного ресторана на Филиппинах. В специальной комнате кафе Isdaan (провинция Тарлак) клиенты могут бить тарелки, чашки, блюда и даже телевизоры, швыряя их об стену столько, сколько душе угодно. Но за разбитую утварь, конечно же, придется заплатить» [4].*

Что же касается нас, россиян, то мы посещаем рестораны заметно реже, чем жители Азии и Европы, и когда наконец решаемся на это, то хотим прекрасно провести время и получить приятные впечатления. Поэтому декор и атмосфера заведения оказываются в списке наших приоритетов. Поскольку поход в ресторан представляется в России одним из самых привлекательных видов времяпрепровождения, рестораны, которые заботятся о своем интерьере, способности создать приятную расслабляющую атмосферу будут популярны среди российских посетителей даже в кризисные времена.

Таким образом следует отметить что, если посетители приходят в ресторан не выпить и поесть — их желания тоже нужно постараться

удовлетворить.

#### **Использованные источники:**

1. Кузин Ф.А. «Культура делового общения» Практическое пособие. Практическое пособие. - М.: 2000.
2. Давыдович А.Р. Проблемы и перспективы развития социального питания в России // А. Р. Давыдович, А. В. Ткаченко, П. П. Чуваткин; М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВПО "Сочинский гос. ун-т". Сочи, 2011.
3. Давыдович А.Р. Оценка стоимости основного капитала предприятий общественного питания санаторно-курортного комплекса г. Сочи // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2010. № 12. - С. 72-76.
4. Лариненко В.Н. Психология и этика делового общения // «Юнити», М., 1997

*Георгиевская Т.Н.  
студент 3-го курса*

*Доля Н.Г.  
студент 3-го курса*

*Акопов Д.Р., к.ю.н.*

*научный руководитель, доцент*

*ЮРИУ РАНХиГС при Президенте РФ  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **НЕОСВЕДОМЛЕННОСТЬ РАБОТНИКА О ПОЛЕЖЕННЫХ ПО ТРУДОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ПРАВАХ И ЛЬГОТАХ**

**Аннотация:** Изучение трудовой практики позволило выявить негативные факты связанные непосредственно с отношениями между работником и работодателем. Работодатели часто пользуются неосведомленностью работников, отсутствием знания ими положений Трудового Кодекса, что влечет за собой недобросовестное отношение к правам рабочего и к работникам-льготникам, которым по законодательству предоставляются особые права, льготы и гарантии. Разрешение конкретной ситуации является очень важным моментом в отношениях работника-работодателя, синонимом непоколебимой законности трудовых отношений.

**Ключевые слова:** работодатель, работник, правоотношения, трудовой договор.

Трудовые правоотношения уже зарождаются на собеседовании. Чтобы потенциальный работник не был введен в заблуждение при приеме на работу, обговариваются все детали и все инструкции, необходимые для должностных обязанностей работника. Первым делом, необходимо узнать об условиях оплаты труда: каким способом производится заработная плата «официально» или в «конверте», в каких случаях «выплачивается» или «не выплачивается премия». Далее стоит обратить внимание на Продолжительность рабочего времени, время начала и окончания работы. Не стоит забывать и о должностных обязанностях. Необходимо попросить

работодателя предъявить нормативные акты, которые действуют в организации, чтобы ознакомиться со своими обязанностями и правилами внутреннего трудового распорядка.

При устном собеседовании можно записать разговор на диктофон, эта запись будет Вам нужна, в случае каких-то споров с работодателем. Например, если работодатель предложит подписать трудовой договор, в который будет включены совершенно не те условия, которые были проговорены.

При приеме на работу обязательно подписывается Трудовой договор. Гражданин вступает в фактическое и законное правоотношение с работодателем. Трудовой договор поможет гражданину в том случае, если вдруг произойдет с ним связанное судебное разбирательство. Поэтому, к трудовому договору необходимо отнестись ответственно.

Трудовой договор нужно внимательно прочесть, и убедиться, что в нем прописаны те основания, которые были проговорены на собеседовании. После подписания договора необходимо потребовать оригинал, ни в коем случае не копию. И самое важное, трудовой договор должен быть подписан не позднее трех рабочих дней со дня фактического допущения работника к работе,<sup>39</sup> иначе могут возникнуть проблемы связанные с мошенничеством работодателя, то есть невыплатой заработной платы и т.п.

Особое внимание следует уделить на список должностных обязанностей. Он должен быть детально прописан и не должен оставлять за собой неизвестности, например, такие как: «и т.д.», «и т.п.», «и проч.», «и др.». Иначе работодатель сможет расширить список Ваших обязанностей как ему будет удобно. Следует также потребовать от работодателя копию должностной инструкции.

На сегодняшний день практически во всех организациях проходит испытательный срок, для проверки соответствия поручаемой работе это должно быть отражено в трудовом договоре. Если такового не имеется в Трудовом договоре, значит, гражданин взят на работу без испытания. Испытательный срок для работника, как правило, длится не более трех месяцев. Это означает, что нельзя будет уволить работника по истечении четырех месяцев. Поскольку испытания оказался продленным, это означает, что работник уже нанят на работу.

Далее, если в процессе работы Вы столкнулись с удержанием заработной платы, вполне возможно, что это связано с обманными действиями работодателя. Разрешить их поможет Трудовой Кодекс. Работодатель может использовать удержание заработной платы, с помощью «закрытой» системы штрафов, когда сотрудники организации не понимают, за что их лишают премий и недоплачивают часть заработной платы, присваивая деньги себе. Или незаконно вычитать денежные средства из зарплаты работника, когда внезапно с рабочего места пропадают или

---

<sup>39</sup> ст. 67 ТК РФ



ломаются вещи. Работодатель специально снимает часть заработной платы со своих сотрудников и кладет себе в карман.

Стоит отметить возможные факты незаконного увольнения работников. *Например:*

- Руководитель требует со своего работника вознаграждение за то, чтобы тот, при увольнении не внес компрометирующие основания увольнения в трудовую книжку.
- Вымогательство со стороны руководителя может происходить и в случае того, чтобы ускорить процедуру увольнения и выдачу необходимых документов на руки сотруднику.
- Руководитель может взять фиктивный штраф с увольняющегося, специально, чтобы не выплачивать своему работнику положенные деньги.
- Работодатель требует вознаграждение, когда работник просит написать характеристику о нем.

Заподозрив обманные действия, со стороны работодателя стоит обратиться для начала к Трудовому Кодексу.

Также стоит обратить внимание на особую категорию – работников-льготников. Их права нарушаются очень часто и практически во всех случаях, работодатель обязан, исходя из установленной законом нормы, предоставлять соответствующему работнику льготы в определенном объеме и сообщать ему о наличии таковой и об её объеме.<sup>40</sup> Ведь если Вы - работник на льготных условиях, то, есть вероятность, что работодателю захочется утаить информацию о Ваших особых правах. Так, например, важно знать и понимать, что для работника-льготника положены ежегодный удлиненный основной отпуск<sup>41</sup> и сокращенная продолжительность рабочего времени<sup>42</sup>, в отличие от работника, находящегося в организации на обычных условиях. Стоит обратить внимание на аналогичную ситуацию, в которой свои права на производстве необходимо отстаивать беременным женщинам, входящим в категорию работников-льготников. Ведь даже, несмотря на их рвение к добросовестному, старательному, а иногда и сверхурочному труду, выезду в командировки законодательство прямо запрещает направление в служебные командировки, привлечение к сверхурочной работе, работе в ночное время, выходные и нерабочие праздничные дни беременных женщин. Работодатель не имеет права игнорировать данный запрет и перекладывать ответственность на работника, выступающего с инициативой.<sup>43</sup>

Разрешением актуальных для сегодняшнего дня проблем может стать знание Трудового Кодекса. Свои права нужно знать и понимать. Также, выходом при нарушении работодателем трудового процесса может стать собирание и хранение документов, регулирующих Вашу трудовую

<sup>40</sup> [http://www.profiz.ru/kr/1\\_2015/zachyich\\_rabotn/](http://www.profiz.ru/kr/1_2015/zachyich_rabotn/)

<sup>41</sup> ч. 5 ст. 23 Федерального закона 181-ФЗ, ст. 267 ТК РФ

<sup>42</sup> ст. 92 ТК РФ

<sup>43</sup> ч. 1 ст. 259 ТК РФ



деятельность. А если, вы будете выдвигать требования и защищать свои права коллективно, то на работодателя это произведет большее впечатление, нежели чем те требования, которые были выдвинуты единолично.

#### **Использованные источники:**

1. ч. 1 ст. 259 Трудового Кодекса Российской Федерации.
2. ст. 92 Трудового Кодекса Российской Федерации.
3. Федеральный закон ч. 5 ст. 23.
4. ст. 267 Трудового Кодекса Российской Федерации.
5. Интернет источник: [http://www.profiz.ru/kr/1\\_2015/zachyich\\_rabotn/](http://www.profiz.ru/kr/1_2015/zachyich_rabotn/)
6. ст. 67 Трудового Кодекса Российской Федерации.

*Гизатулина Д.Ю.  
студент 4 курса*

*Институт Управления Экономики и Финансов  
Казанский Федеральный Университет  
Россия, г. Казань*

### **ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

***Аннотация.** В статье рассматриваются основные тенденции современного отечественного рынка общественного питания. Приведена необходимая статистика для оценки рынка. Проведен структурный анализ отрасли. Раскрыты перспективы развития рынка общественного питания.*

***Ключевые слова:** рынок услуг, рынок общественного питания, тенденции рынка, франчайзинг, инновации, перспективы развития отрасли.*

Рынок общественного питания пользуется большой популярностью в России и , соответственно, быстро развивается. Это объясняется в первую очередь ускорением общего темпа общественного развития, ростом и развитием городов, убыстрением темпа жизни населения.

Современный рынок общественного питания представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, деятельность которых направлена на удовлетворение базовых, физиологических и коммуникативных, потребностей населения. Целью рынка общественного питания на микроуровне является обеспечение прироста добавленной стоимости конечного продукта, организация обращения и реализация произведенных товаров и услуг, максимизация прибыли от осуществления предпринимательской деятельности ; на макроуровне - расширение объема валового внутреннего продукта, созданного сферой общественного питания. Следовательно, можем сделать вывод о том, что хозяйствующие субъекты сферы общественного питания выполняют прямые экономические функции. Результатом их деятельности являются приготовленные из соответствующего продовольственного сырья блюда и оказанные услуги.

Для анализа данной сферы требуется определить ее организационное устройство, выделить формы существования общественного питания и

основные функции рынка.

Предприятия общественного питания разделим на следующие, известные нам типы :

- кафе
- бары
- рестораны
- столовые
- закусочные
- кофейни
- кафетерии
- предприятия быстрого питания( фаст-фуд)

Особой популярностью в последние годы пользуются предприятия последнего типа. Фаст-фуд кафе представляют собой предприятия сетевого сегмента, расцвет которого наблюдается на современном рынке общественного питания. По данным РБК.research на территории РФ действуют более 420 крупных сетей общественного питания, в управлении которых около 9000 ресторанов, кафе и баров. Но несмотря на это сетевые концепции занимают относительно небольшую часть сферы общественного питания: лишь 13,4% всех заведений.

По данным агентства РБК.research<sup>44</sup> на территории России за последний год открылось около 730 фаст-фуд заведений. Это сравнительно высокий показатель, учитывая, что в России работают около 3800 сетевых стационарных заведений общественного питания. Также, путем исследования 470 сетевых проектов, функционирующих в России, специалисты РБК пришли к выводу , что количество фаст-фуд ресторанов в стране каждый год увеличивается на 23-25% . Попробуем определить причины, обуславливающие рост сегмента быстрого питания. В первую очередь, на наш взгляд, стоит отметить недостаточную насыщенность российского сетевого рынка общественного питания, т.к. на данный момент доминируют несетевые проекты. И если в крупных городах сетевой рынок активно развивается, то в городах с небольшой численностью населения он требует освоения. Кроме того, пока Россия значительно отстает от европейских стран и США в развитости сетевого рынка общественного питания. Во-вторых, стоит отметить роль особенно популярного в России франчайзинга в открытии новых фаст-фуд заведений. К примеру, сеть ресторанов быстрого питания "Subway", работающая исключительно по принципу франчайзинга , за сентябрь 2013 года-апрель 2014 года увеличила число ресторанов, открывшихся в России, на 147. <sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Российский сетевой рынок общественного питания 2014

<sup>45</sup> Российский сетевой рынок общественного питания 2014

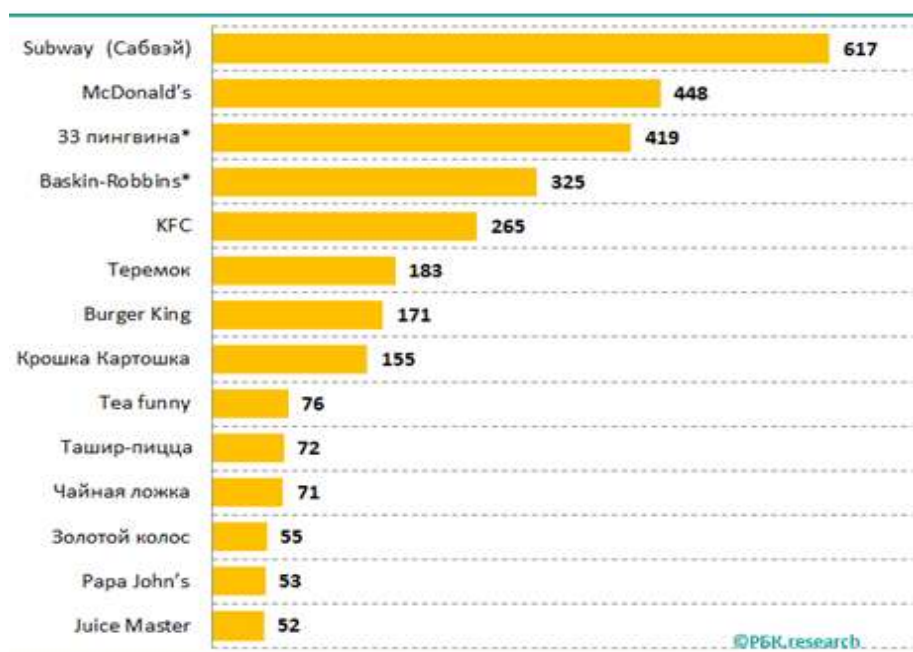


**Рис.1. Крупнейшие сетевые фаст-фуд рестораны по количеству заведений на территории РФ, шт. (актуально на май 2014 года)**

Расширенная экспансия ресторанов быстрого питания способствует усилению конкуренции на рынке. Конкуренция особенно ощутима в столицах ввиду неравномерного развития рынка в России. По данным РБК. research 31%(1178 из 3788) сетевых фаст-фуд заведений успешно осуществляют свою деятельность в Москве. На долю Санкт-Петербурга приходится около 13%(503 из 3788) фаст-фуд заведений.

Также можно неравномерность развития рынка общественного питания проявляется в следующем : в Москве и в Санкт-Петербурге в общей сложности сконцентрировано 44,4% всех фаст-фуд ресторанов, в то время как в этих городах проживают лишь 12 % жителей России. То есть оставшиеся 55,6% обслуживают 88% населения страны. В связи с этим высокий уровень конкуренции в столицах толкает сетевые компании на развитие сферы быстрого питания в регионах . Поэтому сети активно "окучивают" еще не исчерпавшие свой потенциал развития крупные региональные центры, где проживает достаточное количество платежеспособного населения страны.

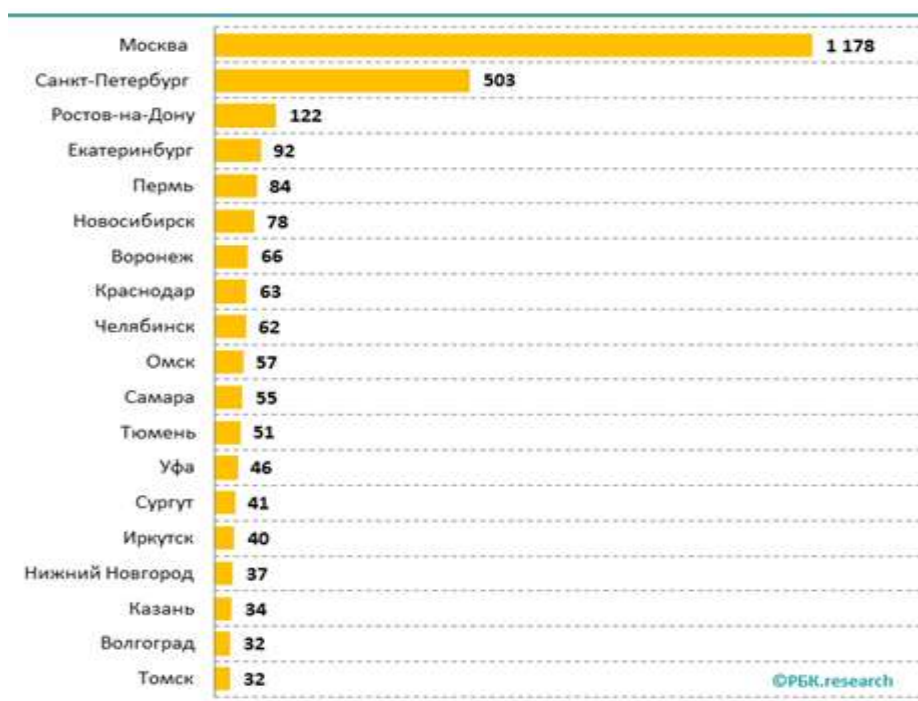


**Рис.2. Представленность сетевых фаст-фуд ресторанов в некоторых городах России (актуально на май 2014 года)**

Однако, на наш взгляд, нельзя говорить о полном насыщении рынка в Москве и Санкт-Петербурге, т.к. эти города еще не исчерпали всех возможностей своего развития в данной сфере. К примеру, в столицах происходит активное строительство торговых центров, которые в будущем будут готовы компенсировать нехватку помещений, обеспечив рынок общественного питания недвижимостью, площадью для открытия новых заведений.

Выход новых международных сетей в ближайшие несколько лет также существенно скажется на развитии российского рынка и, безусловно, усилит конкуренцию. За последний год на российский рынок вышли "Nathan's Famous"- фаст-фуд оператор, специализирующийся на продаже хот-догов, американская сеть "Schlotzsky's", сеть кафе- мороженных "Dippin' Dots". Несмотря на сравнительно недавний приход на рынок, в скором времени эти проекты обещают стать популярными и могут добиться успехов. Так, например, "Burger King" вышел на рынок лишь в 2010 году, однако за последние 4 года число ресторанов этой сети стало равным 171.

Крупным зарубежным проектам легче реализовать себя на российском рынке, благодаря огромному опыту, накопленному за годы работы в США и европейских странах, чем отечественным операторам. Однако в этом плане стоит отметить сеть ресторанов домашнего питания "Теремок", заявивших о своих планах по выходу на мировой рынок.

На сегодняшний день фаст-фуд является наиболее массовым сегментом рынка общественного питания. По данным социологических опросов РБК.research, в ресторанах быстрого питания хотя бы раз в год питаются 68 % россиян в возрасте от 18 до 54 лет. Наиболее активными

посетителями заведений общественного питания являются молодежь и люди среднего возраста: более 54 % посетителей - в возрасте от 18 до 34 лет. При этом среднемесячный доход 57% посетителей не превышает 30 тыс. рублей.

Наиболее высокая посещаемость фаст-фуд заведений зафиксирована в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге, где по данным РБК за последний год в ресторанах быстрого питания перекусывали соответственно 82,7 %, 82% и 78,9% опрошенных.<sup>46</sup>

Средний чек в ресторанах общественного питания составляет около 258 рублей.

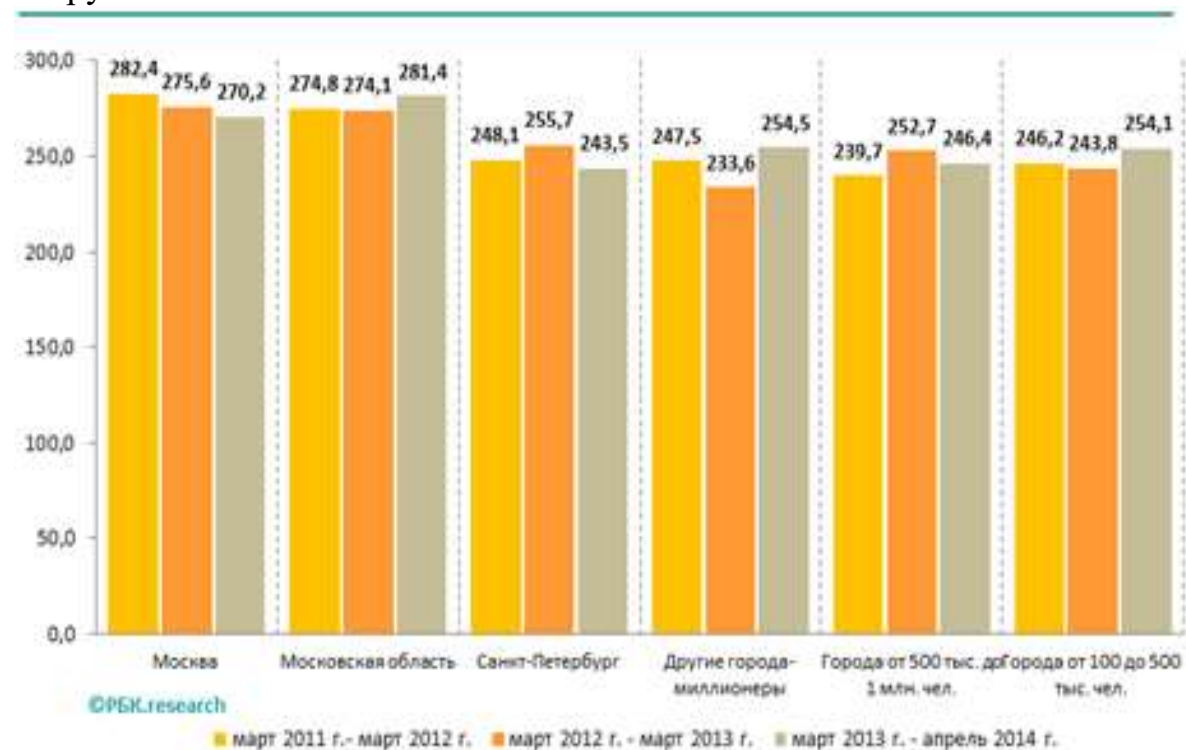


**Рис.3. Динамика изменений затрат посетителей фаст-фуд ресторанов за одно посещение на одного посетителя за 2011-2014 гг.**

По данным РБК.research кризис 2008 года значительно сказался на темпах роста на рынке общественного питания. Если до кризиса показатели роста на рынке составляли 12-15%, то на сегодняшний день прирост оборота между 2013 и 2014 годами составляет приблизительно 8,5%. Подобное замедление темпов роста служит подтверждением замедления роста российской экономики, ее нестабильности в связи с постоянными изменениями на мировом рынке. Помимо данного фактора, препятствующего реализации функций отечественного рынка общественного питания, можно выделить следующие: неблагоприятный инвестиционный климат, коррупция, низкая эффективность государственной поддержки, рациональное поведение россиян, проявляющееся в нежелании обедать вне дома в целях экономии денежных средств.<sup>47</sup>

<sup>46</sup> Российский сетевой рынок общественного питания 2014

<sup>47</sup> Российский сетевой рынок общественного питания 2013



ОБОРОТ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В 2004-2012 ГГ.,  
млрд. руб. (в ценах декабря 2012 года)



**Рис.4. Оборот российского рынка общественного питания в 2004-2012гг.**

Однако, несмотря на некоторые сложности, российскому рынку общественного питания удастся сохранять свою привлекательность как для отечественных, так и для зарубежных предпринимателей.

Агентство РБК.research провело социологический опрос, позволивший определить мнение потребителей и узнать, какие изменения они хотели бы видеть на рынке общественного питания.

Выяснилось, что большинство респондентов(49%) заинтересованы в наличии бесплатного wi-fi в заведениях. 47,9 % желают видеть большее разнообразие блюд, соответствующих здоровому питанию.46,7% заинтересованы в более качественном сервисе,36,5%-в специальном детском меню,32,6 % в порциях большего размера и 24,8%-в возможности заказа при помощи электронное меню. Последний показатель не является столь высоким, т.к. данный вид технологий лишь начинает развиваться.

Также по данным РБК. research:

- каждый второй посетитель заведений общественного питания (58,1%) стараются найти сайт заведения и ознакомиться с предлагаемыми услугами.
- после посещения заведений около трети опрошенных делятся положительными отзывами о них в социальных сетях (31,7%), 19,6% рассказывают о негативных впечатлениях.
- 5,1% опрошенных являются активными членами сообществ различных заведений в социальных сетях.
- около 25% посетителей пользуются скидочными купонами при посещении заведений. Однако 9,3% опрошенных перестали делать это из-за низкого качества обслуживания посетителей с купонами.

Нельзя не отметить технологические тенденции, которые формируют



новый облик российского рынка общественного питания. К таковым можно отнести электронные меню и безналичный способ оплаты счета. Так, например, сеть "McDonald's " в начале 2014 года в ряде ресторанов запустила киоски самообслуживания -оборудованные сенсорным экраном терминалы, предназначенные для заказа и оплаты банковской картой, что существенно упрощает и укоряет работу заведения, особенно в часы-пик. Также возможно, что в скоро будет воплощена в реальность такая новинка, как сенсорные столы-меню.

Сфера общественного питания выступает элементом социальной инфраструктуры национального хозяйства, инициируя рост смежных секторов экономики. Так , на территориях, где рыночная инфраструктура недостаточно развита , и современные логистические мероприятия по поставке, переработке и хранению продуктов питания отсутствуют предпринимательские структуры сферы общественного питания устанавливают связи с производителями сельхозпродукции, предоставляя им возможности для роста и развития. Кроме того, деятельность предпринимательских структур сферы общественного питания стимулирует развитие оптового звена и сети мелкооптовой торговли продовольственными товарами.

Предпринимательские структуры общественного питания тесно взаимодействуют с лечебно-оздоровительным комплексом: реализация идей правильного питания предполагает организацию диетического питания, специального меню для посетителей, страдающих теми или иными заболеваниями, вегетарианского меню. Также деятельность предприятий сферы общественного питания формирует спрос в рамках туристической инфраструктуры, обеспечивая ее экономическое развитие. Таким образом, предпринимательские структуры сферы общественного питания тесно связаны и с другими секторами национальной экономики, способствуя их эффективному функционированию.

Кроме того, рынок общественного питания можно рассматривать как социальный институт, решающий, на наш взгляд, важные задачи развития общества, такие как: решение проблем занятости населения и содействие социализации индивида.

Подводя итог, попробуем выявить тенденции его развития в современной России:

- повышение спроса на правильное питание. Появление данной тенденции вызвано противоречием между необходимостью в быстром удовлетворении потребностей в пище и получении при этом максимальной пользы для здоровья.
- распространение национальных кулинарных традиций. К примеру, за последние годы азиатская и паназиатская кухни оказали существенное воздействие на развитие российского рынка общественного питания. Об интересе россиян к азиатской кухне свидетельствует обилие суши, ролл, лапши, супов "мисо" и тому подобных блюд в заведениях

общественного питания. Особой популярностью пользуется "Баббл чай" ("Bubble tea")-своеобразный прорыв азиатской кухни на российском рынке. Также довольно быстро увеличивается количество суши-магазинов и суши-закусочных. По данным РБК.research на сегодняшний день в России открылись и развиваются более 10 сетевых компаний, так называемых ЕСО-фаст-фудов или суши-магазинов. Некоторые из них за последние годы стали крупными федеральными сетями. Так, например, "Суши Wok", "Mybox", "Сушишоп" увеличили число своих магазинов в стране 227,226 и 186, соответственно.

- аутентификация услуг, проявляющаяся в гарантии качества источников продукции
- развитие "молекулярной кухни" ( изучение физико-химических процессов при приготовлении пищи)
- увеличение числа заведений быстрого питания, в особенности в региональных центрах
- внедрение технических новшеств в заведениях общественного питания( сенсорные терминалы, электронные меню)
- замедление темпов роста рынка общественного питания
- распространенное применение принципа франчайзинга предприятиями общественного питания

Таким образом, на сегодняшний день рынок общественного питания насыщен импортом, а развитие отечественных компаний движется по западному направлению. Российским производителям следует переориентировать российского потребителя на отечественный рынок общественного питания и стремиться сделать упор на традиционную русскую кухню. Продукция, предлагаемая на рынке общественного питания, должна продвигаться с учетом интересов различных целевых групп, т.к. в современном обществе каждый потребитель представляет собой индивидуальность и ищет что-то, наиболее подходящее его стилю, образу жизни и предпочтениям.

В данный момент рынок общественного питания объёмен, поэтому конкуренция на рынке высока. Сегодня недостаточно "догнать" конкурента и скопировать модель развития его производства, снизив при этом цены, предоставляя наиболее выгодные условия для приобретения товаров или услуг. Политика предложения услуг и товаров равного качества по более низкой цене создает так называемую цепочку конкурентов, в которой лидер получает власть над рынком, а после выходит на новый уровень совершенствования производимых товаров и предоставляемых услуг. На рынке общественного питания, помимо качества и цены товара, важным фактором также является скорость и качество обслуживания, что служит еще одним стимулом для развития конкуренции. Успеха на рынке достигает производитель, сумевший увидеть и развить еще не охваченную сторону

спроса , используя при этом инновационные проекты.

#### **Использованные источники:**

- 1.Лизакова Р.А.Маркетинговое исследование предприятий питания Гомельской области /Р.А.Лизакова,Е.Н.Карчевская//Маркетинг в России и за рубежом -2009.-№2-С.29-34.
- 2.Ахмедов Н.А.Маркетинг ресторанных услуг/Ахмедов Н.А., Карпушенко П.Б.//Маркетинг в России и за рубежом.-2004.-№3.-С.41-51.
3. Колесникова Ю.Ю. Формирование и развитие сетевых структур в ресторанном бизнесе: автореф.дисс.канд.эк.наук. 05.09.2011/БАТиП.-СПб.,2011-23с.
- 4.Моисеева Н.В.Разделение затрат на постоянный и переменные предприятиями общественного питания /Н.В.Моисеева//Аудит и финансовый анализ.-2012.-№3-С.40-46.
- 5.Агентство РБК.research [<http://marketing.rbc.ru.>]: "Российский рынок общественного питания 2013" , "Российский сетевой рынок общественного питания 2014" .
- 6.Быстров С.А. Экономика и организация ресторанного бизнеса. М.:ФОРУМ,2011
7. Колесникова Ю.Ю. Формирование и развитие сетевых структур в ресторанном бизнесе: Автореф.дисс.канд.эк.наук. 05.09.2011/БАТиП.-СПб.,2011-23с.
15. <http://rusfranch.ru/franchising/>

*Глебова П.В.  
магистрант 2 курса  
ННГУ им. Н.И. Лобачевского  
Россия, г. Н.Новгород*

### **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

Аннотация. Управление бизнес-процессом носит оперативный характер, но прямо выходит на стратегии развития бизнеса, выбор сферы хозяйственной деятельности. Это и определяет особую актуальность, важность этой темы. Экономике России нужны профессионалы в управлении предприятиями любых сфер деятельности. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что эффективная организация бизнес-процессов и управление ими являются одними из главнейших факторов по обеспечению успешности коммерческой деятельности торгового розничного предприятия.

Целью статьи является выявление проблем управления бизнес-процессами на примере ООО "Луч".

Основные задачи работы: рассмотреть понятие бизнес-процессы в розничной торговле, выявить составляющие этого процесса; провести анализ управления бизнес-процессом и установить проблемы. Объектом исследования является магазин «Озерный», входящий в небольшую

торговую сеть ООО «Луч».

Ключевые слова. Бизнес-процесс розничной торговой организации, управление бизнес-процессом, товарные запасы, ассортимент товаров, товарные потоки, покупательские потоки, обслуживание покупателей.

Эффективность деятельности предприятия торговли предопределена выбранной стратегией управления, состоянием экономического потенциала и конкурентоспособностью организации. Одним из основных показателей оценки эффективности деятельности торгового предприятия выступает управление бизнес-процессом, который является базой для наиболее эффективной организации коммерческой деятельности и формирования оптимальных финансовых результатов.

Бизнес- процессы в розничной торговой организации — это совокупность последовательных взаимосвязанных операций, целью которых является доведение товаров в широком ассортименте и надлежащем качестве до потребителей с наименьшими затратами [3, 67с.].

Управление бизнес-процессом обеспечивает обработку товарных потоков, начиная с поступления товаров в розничную торговую организацию и кончая полной подготовкой их к продаже. Бизнес-процесс включает такие операции, как приемка товаров по количеству и качеству, хранение, фасовка и упаковка товаров, их перемещение и выкладка в торговых залах розничной торговой организации.

Для того чтобы обеспечить рациональное осуществление необходима хорошо продуманная система управления всеми его операциями.

Таблица 1- Функционально целевая модель управления

|                          | Планирование<br>прогнозирование | Организация<br>координация | Мотивация<br>стимулирова<br>ние | Учет<br>контрол<br>ь |
|--------------------------|---------------------------------|----------------------------|---------------------------------|----------------------|
| Управление финансами     | 1.1                             | 2.1                        | 3.1                             | 4.1                  |
| Управление МТР           | 1.2                             | 2.2                        | 3.2                             | 4.2                  |
| Управление производством | 1.3                             | 2.3                        | 3.3                             | 4.3                  |
| Управление персоналом    | 1.4                             | 2.4                        | 3.4                             | 4.4                  |
| Управление маркетингом   | 1.5                             | 2.5                        | 3.5                             | 4.5                  |

Основным ресурсом (предметом) управления в магазине являются товарные запасы, ассортимент товаров (1.2.; 2.2 и т.д.), товарные и покупательские потоки, трудовой процесс и качество обслуживания покупателей. Рассмотрим каждые из них на примере продуктового магазина.

1. *Управление товарными запасами.* Это предупреждение отклонения товарных запасов от определенных для магазина необходимых их размеров.

В торговых предприятиях должны быть созданы условия, обеспечивающие бесперебойную торговлю при минимальных объемах товарных запасов, а также для предотвращения товарных потерь в процессе хранения, внутримагазинного перемещения и продажи товаров. [5,С.13]

Одним из инструментов управления запасами является нормирование складских запасов [4,С118]. Общий алгоритм может быть представлен

следующим образом.

Таблица 2- Схема управления операцией хранения

| Операция | Проблема                  | Управленческое решение                                                 |
|----------|---------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Хранение | Величина товарных запасов | а) Объем товарных запасов<br>б) Структура (сезонные, текущие, целевые) |
|          | ТУ хранения               | а) Специализированный склад<br>б) Неспециализированный склад           |

Запасы подразделяются на:

- а) Сезонные - создается в течение определенного сезона;
- б) Текущие - для обеспечения обычной ежедневной реализации товаров;
- в) Целевые - для выполнения специфических задач[3,С.118].

Необходимо пронормировать товарные запасы на основе сезонности спроса.

2. *Управление ассортиментом товаров.* Оно предусматривает систематический контроль за соблюдением в магазине обязательного ассортиментного перечня товаров, своевременное внесение предложения по его изменению. В его задачи входит обеспечение достаточной полноты ассортимента в пределах товарных групп, его устойчивости и комплексности предложения. Основные проблемы управления ассортиментом :потребности покупателей быстро меняются; жёсткая конкуренция приводит к тому, что выведенный на рынок новый товар не успевает окупить инвестиции; сложность прогнозирования изменения спроса потребителей и отсутствия методик оптимизации ассортимента.

Один из инструментов управления ассортиментом товаров является сегментирование потребителей продукции и выявление объема спроса в каждом сегменте.

Таблица 3- Сегментация потребителей ООО "Люкс"

| Сегмент<br>Товарная группа      | Жители<br>поселка | Приезжающ<br>ие | Отдыхающие<br>горожане | Итого,<br>тыс.руб. |
|---------------------------------|-------------------|-----------------|------------------------|--------------------|
| Фрукты, овощи, 4%               | 376,2             | 68,4            | 239,4                  | 684                |
| Молочная продукция 15%          | 1410,8            | 256,5           | 897,6                  | 2564,9             |
| Мясная продукция, 19%           | 1787              | 324,9           | 1137                   | 3248,9             |
| Напитки ,2%                     | 188,1             | 34,2            | 119,7                  | 342                |
| Х/б_кондитерские<br>изделия,23% | 2163,2            | 393,3           | 1376,3                 | 3932,8             |
| Алкогольная<br>продукция,30%    | 2633,4            | 478,8           | 1675,5                 | 4787,7             |
| Бакалея , 7%                    | 846,4             | 153,9           | 538,5                  | 1538,8             |
| Всего, тыс.руб.                 | 9405              | 1710            | 5984                   | 17099              |

|   |    |    |    |     |
|---|----|----|----|-----|
| % | 55 | 10 | 35 | 100 |
|---|----|----|----|-----|

Магазин больше всего ориентирован на жителей поселка, которые составляют 55% и дают около 9 405 тыс. руб. выручки в год. Товарооборот магазина зависит и от сезона продаж: в летнее время самые высокие продажи, а зимой низкие, на это влияют отдыхающие горожане, которые составляют 35% и дают около 1710 тыс.руб. Следовательно зимой необходимо сформировать ассортимент, пользующийся спросом для основных покупателей, а летом ориентироваться на приезжих. [1]

*3.Управление товарными потоками.* Его цель - обеспечить высокую производительность труда работников магазина и сократить затраты времени на пополнение товарных запасов а торговом зале. Управление товарными потоками осуществляется на основе специальных технологических карт( расположение помещений магазина и их взаимосвязь; размещение товаров в торговом зале, их оборачиваемость; направления покупательских потоков).

Одним из инструментов управления товарными потоками является анализ оборачиваемости товаров .

Таблица 4 – Оборачиваемость по отдельным товарным группам

| Товарные группы      | Дневной товарооборот в тыс. руб. |       | Средний запас в тыс. руб |       | Оборачиваемость в днях |       | Отклонения в днях | Результат   |           | Товарооборот по 1 кв | Доля | Товарооборот по 2 кв | Доля | Троста               |               |                 |
|----------------------|----------------------------------|-------|--------------------------|-------|------------------------|-------|-------------------|-------------|-----------|----------------------|------|----------------------|------|----------------------|---------------|-----------------|
|                      | 1 кв.                            | 2 кв. | 1 кв.                    | 2 кв. | 1 кв.                  | 2 кв. |                   |             |           |                      |      |                      |      | Дневной товарооборот | Средний запас | Оборачиваемость |
| Мясная продукция     | 7                                | 7,6   | 16,4                     | 20,2  | 2,34                   | 2,66  | 0,32              | замедлилась | хорошо    | 630                  | 20%  | 684                  | 20%  | 1,09                 | 1,23          | 1,13            |
| Молочная продукция   | 6,4                              | 7,8   | 16,6                     | 19,2  | 2,59                   | 2,46  | -0,13             | ускорила    | хорошо    | 576                  | 19%  | 702                  | 21%  | 1,22                 | 1,16          | 0,95            |
| Х/б изделия          | 4,8                              | 5,8   | 4,2                      | 5,6   | 0,88                   | 0,97  | 0,09              | замедлилась | хорошо    | 432                  | 14%  | 522                  | 16%  | 1,21                 | 1,33          | 1,10            |
| Алкольные напитки    | 10,2                             | 11    | 201,6                    | 256,6 | 19,76                  | 23,33 | 3,56              | замедлилась | нормально | 918                  | 30%  | 990                  | 29%  | 1,08                 | 1,27          | 1,18            |
| Овощи                | 5,8                              | 5,2   | 8,6                      | 15,2  | 1,48                   | 2,92  | 1,44              | замедлилась | плохо     | 522                  | 17%  | 468                  | 14%  | 0,90                 | 1,77          | 1,97            |
| Кондитерские изделия | 8,2                              | 8,8   | 35                       | 33,2  | 4,27                   | 3,77  | -0,50             | ускорила    | хорошо    | 738                  | 24%  | 792                  | 24%  | 1,07                 | 0,95          | 0,88            |
|                      | 42,4                             | 46,2  | 282,4                    | 350   |                        |       |                   |             |           | 3078                 |      | 3366                 |      |                      |               |                 |

Оборачиваемость товарных групп мясо, хлебобулочных изделий хоть и замедлилась, но это является положительным результатом, так как изменения небольшие и не сильно сказываются на реализации товара, если во 1 квартале товар продавали в середине дня, то в третьем квартале продали к концу дня и при этом увеличился товарооборот. Оборачиваемость молочной продукции и кондитерских изделий ускорилась. Оборачиваемость алкогольной продукции замедлилась на 3,5 дня, что является нормальным результатом. Оборачиваемость овощей замедлилась во 1 квартале, дневной товарооборот уменьшился, что является плохим результатом, и эта товарная группа требует особого контроля, необходимо пересмотреть запасы.



4. *Управление покупательскими потоками.* От него во многом зависят комфортные условия, создаваемые для покупателей в магазине, скорость обслуживания покупателей и пропускная способность магазина. Основная проблема управления покупательским потоком это его нарушение. Необходимо создать условия для свободного перемещения посетителей.

Следует проанализировать интенсивность покупательского потока по часам работы магазина.



Рисунок 1– Интенсивность покупательских потоков в магазине

Из рисунка видно, что основной «наплыв» покупателей приходится утром, в период с 13.00-15.00-во время обеда, и с 18.00-19.00- после работы жителей. Завоз товара осуществляется в период с 8.00- 18.00, тем самым затрагивая все периоды высоких продаж. Следовательно необходимо сформировать процесс приемки товара так, чтобы он не пересекался с покупательским потоком [1].

5. *Управление процессом обслуживания покупателей.* Следует систематически изучать мнение покупателей об используемых в магазине методах продажи товаров, ассортименте реализуемых товаров, дополнительных услугах, оказываемых покупателям и т.д.

Основная проблема розничной торговли – это персонал. Существует нехватка квалифицированных кадров для розницы. Снижение трудоемкости работы и введение автоматизации приводит к сокращению неквалифицированных должностей, а также влияние человеческого фактора - воровство и коррупция [2,С.16].

Главные инструменты управления процессом обслуживания покупателей:

- организация труда рабочих в магазине, включающий комплекс организационно-технических, экономических и санитарно-гигиенических мероприятия.

- составление режима работы. В свою очередь, на режим работы магазина влияют интенсивность покупательских потоков, распределение товарооборота по часам и дням, сезонам.

- внедрение системы мотивации для персонала [6].

Основными направлениями достижения рациональной организации торгово-технологического процесса в розничной торговой организации является:

- широкое внедрение прогрессивных методов и технологии продажи товаров и высокая культура обслуживания покупателей;
- рациональная планировка помещений и применение современного торгово-технологического оборудования;
- бесперебойное снабжение товарами, пользующимися устойчивым потребительским спросом;
- разработка оптимальных схем размещения и выкладки товаров в торговом зале;
- механизация и автоматизация трудоемких процессов;
- применение современных технологических средств управления товародвижением, его компьютеризация;

#### **Использованные источники:**

- 1.Материалы ООО "Люкс".- 2015.
- 2.Глушаков В.Е. Современные методы и приемы мерчендайзинга //Торговый маркетинг. -2009.-№5. – С.24.
- 3.Брагин Л.А. Организация и управление торговым предприятием: учебник /Л.А. Брагин., Т.П.Данько/ под редакцией Л.А.Брагин.-М.: ИНФРА-М, 2010.- 560 с.
- 4.Сысоева С.В.Книга директора магазина: Практические рекомендации/ Под ред. С.В.Сысоевой – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
- 5.Юданов А.Ю. О формуле успеха среднего бизнеса в мире и в России/ А.Ю.Юданов//Российский журнал менеджмента.-2013.-№3.-С.119-124.
- 6.Бухучет и отчетность. Гарант. [Электронный ресурс]- <http://www.garant.ru/>[Дата обращения 7.10.2015]

*Голов О.Е., к.э.н.*

*магистр бизнес-администрирования (МВА)*

*Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ, ОБЗОР ПОДХОДОВ И ПУТЕЙ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Аннотация.** В статье рассматривается современное состояние развития инновационной составляющей в России. Выделены уровни проблем инновационного развития, обозначены направления инновационной политики Российской Федерации.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, инновации, НИОКР.

Инновационное развитие во всем мире обусловлено необходимостью постоянного повышения и удержания конкурентоспособности предприятиями. При этом использование инноваций дает предприятиям возможность эффективно конкурировать на рынке, привлекать новых потребителей, улучшать финансовые результаты работы.

Практика показывает, что крупные инвестиции и инновации не

конкурируют друг с другом, а, наоборот, сопровождают друг друга. Причем именно те предприятия, которые активно инвестировали в последние годы, осуществляют инновации высокого качества. Наибольшая доля предприятий, никогда не имевших никаких инвестиций (44%) среди тех, которые никогда не занимались НИОКР, не внедряли новые продукты и технологии.

По словам академика А.Г. Аганбегяна, если доля инновационных изделий в ВВП составляет 15%, и их ежегодный прирост вдвое превосходит средний рост темпов ВВП, то одно это почти на одну треть ускоряет экономический рост.

По данным исследования ВШЭ и Росстата в настоящее время в России технологическими инновациями занимаются не более 8,9% предприятий. В Восточной Европе этот показатель находится на уровне 25-30%, в Западной Европе – более 40-50%. Доля новых для рынка инновационных товаров, работ и услуг в России в 2011 г. составила 0,8%, тогда как в Польше – 4,5%, в Германии – 3,3%, Португалии – 8,6%. В пересчете на душу населения Россия тратит на НИОКР менее 100 долл. в год, тогда как развитые страны – до 500 долл.

В ведущих индустриальных государствах компаниями выполняется основной объем научных исследований и разработок: 65% — в странах ЕС, 71% — в Японии, 75% — в США. Российская «заводская» наука незначительна по своим ресурсам (6% затрат на исследования и разработки) и весьма односторонне ориентирована на решение краткосрочных технических задач собственного производства. Более 70% всех изобретений направлено на поддержание или незначительное усовершенствование существующих и, в большинстве своем, устаревших видов техники и технологий. Уровень инновационной активности в промышленности не превышает 10% по сравнению с 51% по странам ЕС.

По мнению С.Ф. Сайфуллиной, причина еще и в том, что в условиях России инновации реально не являются инструментом в конкурентной борьбе. Российским предприятиям нет необходимости внедрять новые технологии для привлечения потребителей. Конкурентные преимущества в нашей стране создаются другими факторами, а не инновациями. Это наглядно демонстрирует тот факт, что при крайне низких затратах на НИОКР, низком технологическом уровне и низкой производительности труда российские предприятия имеют высокую рентабельность. Доля предприятий, абсолютно пассивных в области инноваций, то есть не имеющих ни новых продуктов, ни новых технологий, ни расходов на НИОКР, в среднем составляет 44%. Доля предприятий, разрабатывающих и внедряющих новый продукт, значительно меньше доли предприятий, которые не имеют собственных разработок, а адаптируют и применяют уже известные технологии и продукты (19% и 27%). Очень мало предприятий, ориентирующих новые оригинальные продукты и технологии на уровень мирового рынка — только 3%. Существует значимая положительная связь

между конкурентоспособностью фирмы и постоянством затрат на НИОКР. В период с 2005 по 2009 гг. доля предприятий, осуществляющих финансирование НИОКР, снизилась с 55% до 36%. Вклад научно-технического фактора в прирост валового продукта на сегодняшний день – менее 10%. Доля высокотехнологичной продукции составила лишь 9% российского экспорта, и это, в основном, экспорт вооружений.

Для того, чтобы наука, которая еще сохранилась в нашей стране, начала развиваться и стала мощным фактором роста экономики, необходимо сосредоточить крайне ограниченные финансовые ресурсы, выделяемые на развитие науки и образования, на нескольких приоритетных направлениях и критических технологиях, ориентированных исключительно на подъем отечественной экономики, социальной сферы и государственные нужды. Основываясь на мировом опыте, их число не должно быть более 15 (в США в свое время было определено 12 критических технологий). В государственных НИИ и вузах необходимо направить основные финансовые, кадровые, информационные и технические ресурсы на те проекты, которые могут дать действительно новые результаты, а не распылять средства по многим тысячам псевдофундаментальных научных тем.

Таким образом, можно выделить три уровня проблем развития инноваций в России:

1. общегосударственные:
  - отсутствие продуманной и амбициозной инновационной политики;
  - административные барьеры и отсутствие условий для реинвестирования капитала в страну в силу слабого инвестиционно-привлекательного имиджа страны;
  - устаревание научных кадров и отсутствие высокопрофессиональных кадров, а также низкая численность работников инновационной (высокотехнологичной) сферы, в следствие чего отсутствие идей и современных научных разработок;
  - неразвитость экономики знаний;
  - отсутствие развитой инновационной и инвестиционной инфраструктуры поддержки инвестиционной деятельности.
2. региональные:
  - инфраструктурные ограничения по проектам;
  - отсутствие инвестиционно-привлекательного имиджа региона, как в Российской Федерации, так и за рубежом;
    - неразвитость социального потенциала инновационных преобразований в региональном развитии;
    - отсутствие инвестиций и дефицит финансовых ресурсов в регионах;
    - нерациональное использование природно-ресурсного, интеллектуального потенциала региона.
3. производственные:
  - отсутствие стратегического видения, маркетингового

позиционирования и умения четкой постановки целей;

- отсталость технической, технологической и экспериментальной базы предприятий, в следствие недостаточного финансирования НИОКР;
- износ основных фондов;
- жизненный цикл выпускаемой продукции в стадии старения;
- замедление темпов развития компании из-за нехватки средств и дороговизны привлекаемых ресурсов.

Соответственно, на наш взгляд, пути решения этих проблем также необходимо рассматривать в трехуровневой плоскости. И чтобы развитие было поступательным и без перекосов необходимо формирование системы управления развитием, охватывающей все уровни управления.

Отсюда возникают направления инновационной политики:

- оптимизация структуры национальной инновационной системы - государственного финансирования науки и фундаментальных исследований;
- стимулирование инновационной кооперации бизнеса и науки (университетов) внутри страны;
- формирование национальной инновационной системы - определение приоритетных экспортных направлений в области высоких технологий.

Учитывая достижения науки, специфику России и ограниченность ее финансовых и иных ресурсов необходимо определить очень краткий перечень критических отраслей, технологий, которые дадут быстрый и ощутимый результат и обеспечат устойчивое развитие и рост благосостояния людей. Одной из таких отраслей, на наш взгляд, должна стать пищевая промышленность переработки растениеводства и животноводства.

#### **Использованные источники:**

1. Аганбегян А.Г. Стратегия экономического развития Российской Федерации // Инновационные центры и наукограды: материалы проекта FinRus 9804 Европейского Союза. – М., 2001. – С.14 – 21.
2. <http://top.rbc.ru/economics/31/10/2013/886125.shtml>
3. Сайфуллина С.Ф. Проблемы инновационного развития российских предприятий // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 3 – С. 171—173
4. <http://top.rbc.ru/economics/19/01/2015/54bccc249a794736b06703ba>
5. Кузык Б.Н. Инновационное развитие России: сценарный подход

*Голов О.Е., к.э.н.  
магистр бизнес-администрирования (МВА)  
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

## **УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ЧЕРЕЗ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ**

***Аннотация.** В статье анализируются существующие проблемы в развитии инновационного потенциала Республики Башкортостан. Предлагаются пути решения по развитию инновационных проектов региона посредством задействования региональных институтов развития.*

***Ключевые слова:** инновационная политика, инновационная деятельность, доля инновационной продукции, институты развития.*

По данным Росстата в 2010 г. доля инновационной продукции республиканских предприятий составляла 5,5%, в 2011 г. - 5,6%. При этом согласно долгосрочной целевой инновационной программе Республике Башкортостан этот показатель к 2020 г. должен достигнуть 30%.

Сравнительный анализ результатов оценки уровня инновационного развития регионов на основе различных подходов свидетельствует о наличии слабых мест в обеспечении условий инновационного развития Республики Башкортостан:

1. функциональную недостаточность целостности инновационной инфраструктуры - технологической инфраструктуры, инфраструктуры подготовки кадров, консалтинговой инфраструктуры, финансовой инфраструктуры, информационной инфраструктуры, сбытовой инфраструктуры;
2. ограниченность и дисбаланс по объемам и направлениям инвестиционного обеспечения;
3. отсутствие эффективного механизма взаимодействия федеральной, региональной, муниципальной власти, бизнес-структур и населения;
4. инновационная некомпетентность, т.к. сказывается психологический фактор невосприятия чего-то нового.

В этой связи, с целью реализации долгосрочной последовательной стратегии стимулирования производства инновационной продукции в регионе были созданы институты развития, которые призваны решать неотложные задачи с минимальными затратами: диверсифицировать экономику, обеспечить развитие инфраструктуры и высокотехнологичных производств; а также не только поддерживать, но и наращивать темпы экономического роста на долгосрочной основе.

В Республике Башкортостан созданы следующие институты развития:

1. ОАО «Региональный фонд» является долгосрочным инвестором и партнером для предприятий, способствующих созданию новых рабочих мест и выпускающих технологически новые продукты или оказывающих



инновационные услуги. Фонд эффективно управляет государственными инвестиционными ресурсами Республики Башкортостан и в целях повышения рыночной стоимости акционерного капитала осуществляет финансирование проектов путем выдачи займов, портфельных и прямых инвестиций. Фонд также участвует в поддержке социально-культурных и благотворительных проектов.

2. ОАО «Корпорация развития Республики Башкортостан» - это компания, деятельность которой направлена на разработку и реализацию стратегии повышения эффективности инвестиционной политики Республики, содействие решению социально-экономических задач развития Республики Башкортостан и проведение мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности Республики.

Приоритетными направлениями деятельности общества являются:

- разработка и реализация стратегии повышения эффективности инвестиционной политики Республики;
- анализ и содействие решению социально-экономических задач развития Республики Башкортостан;
- проведение мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности Республики;
- всестороннее участие в преодолении административных барьеров, препятствующих реализации проектов, одобренных Правительством Республики Башкортостан;
- контроль исполнения реализации проектов, одобренных Правительством Республики Башкортостан.
- привлечение и организация привлечения инвесторов для участия в реализации инвестиционных проектов;
- развитие существующих промышленных зон и создание новых промышленных зон и индустриальных парков.

3. ГАУ Республики Башкортостан «Агентство по привлечению инвестиций» - компания, призванная оказывать содействие инвестору на всех стадиях от подготовки проекта до ввода в эксплуатацию (подготовка проекта, экспертиза, сопровождение).

В основе деятельности Агентства лежит концепция комплексного продукта – возможность предоставления полного комплекта информации, которая может понадобиться инвестору при оценке вариантов размещения производств, стимулирующих мер, предусмотренных в регионе и условий их получения, а также формирование и продвижение имиджа региона.

С нашей точки зрения скоординированная деятельность всех институтов развития региона, направленная на привлечение инвесторов и создание благоприятной инвестиционной среды позволит исключить дисбаланс развития муниципалитетов, отраслей. Инвестор, приходя в регион, взаимодействует с ГАУ «Агентство по привлечению инвестиций», формирует бизнес-план, определяет объем необходимой государственной

поддержки.



Рисунок 1 - Оптимальная структура институтов развития Республики Башкортостан

Далее, взаимодействуя с ОАО «Корпорация развития Республики Башкортостан» выбирает инвестиционную площадку, в случае необходимости привлекает кредиты и займы финансовых организаций для реализации проекта. А ОАО «Корпорация развития Республики Башкортостан», в свою очередь, привлекая под гарантии и поручительства ОАО «Региональный фонд» финансовые средства для строительства инфраструктуры инвестиционной площадки, помогает инвестору в максимально короткие сроки осуществить реализацию проекта за счет сокращения предынвестиционной фазы.

Данная схема поможет увеличить долю инновационной продукции в ВРП. На сегодняшний день доля инновационной продукции в Республике Башкортостан составляет порядка 5-7%. С учетом замедленной отдачи от

проводимой политики в секторе производства высокотехнологичной продукции предполагается увеличить долю производимой инновационной продукции до 10% к 2020 году. При этом надо учитывать, что первые заметные результаты будут получены не раньше 2015-2017 годов.

Для превращения инновационного развития в основной источник экономического роста в результате повышения производительности труда и эффективности производства во всех секторах экономики республики, расширения рынков и повышения конкурентоспособности продукции, роста доходов населения и объемов потребления необходимо выделить следующие основные направления соответствующих действий: разработка долгосрочной стратегии развития инновационного сектора экономики республики; привлечение в регион квалифицированных менеджеров в сфере инновационной деятельности; привлечение в Республику Башкортостан институтов поддержки инновационного бизнеса (таких, как венчурные фонды, бизнес-ангелы); развитие собственных взаимосвязанных институтов развития, деятельность которых направлена на привлечение, сопровождение инвесторов и создание благоприятного инновационного климата в регионе.

#### **Использованные источники:**

1. Проблемы и перспективы экономического развития Республики Башкортостан: Монография / Под ред. Р.Р. Ахунова, А.В. Янгирова. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – 348 с.

*Голов О.Е., к.э.н.*

*магистр бизнес-администрирования (МВА)*

*Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

#### **УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА**

***Аннотация.** В статье представлен анализ состояния агропромышленного комплекса региона. В рамках анализа выделяются типы инноваций для АПК Республики Башкортостан, проведены перспективы управленческих новаций к реализации в данном секторе экономики.*

***Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, АПК, ВРП, инновации.*

В рамках инновационного развития региона через инвестиционную привлекательность можно выделить драйверы трех отраслевых направлений, в соответствии с двумя основными детерминантами:

возможная величина отдачи (выраженная в объеме привлеченных инвестиционных ресурсов или количестве созданных рабочих мест) от развития соответствующего направления и временной лаг отдачи (среднесрочная перспектива);

наличие «рычагов воздействия» со стороны региональных стейкхолдеров на инвестиционные процессы в данном направлении.

Таблица 1 - Отраслевые драйверы в инвестиционной сфере региона.

| Первого порядка                                                 | Второго порядка                                         | Третьего порядка                                            |
|-----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| <i>Высокая величина отдачи<br/>// есть «рычаги воздействия»</i> | <i>Средняя величина отдачи<br/>// влияние косвенное</i> | <i>Низкая величина отдачи<br/>// влияние незначительное</i> |
| АПК                                                             | Машиностроение<br>(нефтесервисный сектор)               | Туризм                                                      |
| Сектор услуг                                                    | Транспортно-логистический комплекс                      | Деревопереработка                                           |
| Химическая промышленность<br>(малая химия)                      | —                                                       | Машиностроение<br>(ВПК и малая авиация)                     |
| Строительство                                                   | —                                                       | Развитие<br>инновационной сферы                             |

Наибольший потенциал для инвестирования и инновационного развития сконцентрирован в сфере агропромышленного комплекса (АПК), что обусловлено, во-первых, достаточно благоприятными климатическими условиями, во-вторых, наличием значительных трудовых ресурсов (в сельской местности Республики Башкортостан проживает 40% населения) и, в-третьих, программой импортозамещения в условиях санкций западных стран.

В 2013 году доля АПК в ВРП Республики Башкортостан составляла 8%, из которых 6% приходилось на сельское хозяйство и 2% – на пищевую промышленность. При этом большая часть сельскохозяйственной продукции Республики Башкортостан (более 60%) производится в неэффективно функционирующих ЛПХ. Поэтому в перспективе переход значительной части сельского населения республики к более эффективным формам ведения хозяйства (например, в крестьянских (фермерских) хозяйствах (КФХ), сельскохозяйственных производственных кооперативах (СПК) и сельскохозяйственные организации других видов) будет способствовать повышению внутренней инвестиционной активности и эффективности производства. Кроме того, перспективы в данном секторе связаны с привлечением крупных переработчиков сельскохозяйственного сырья (потенциал для этого формирует наличие обширного рынка сбыта в ближайших городах-миллионниках и значительной сырьевой базы), которые будут формировать более высокие стандарты качества производимой продукции.

При успешной поддержке данных направлений развития сельского хозяйства предполагается, что доля АПК в ВРП региона повысится до 10%. При этом прирост планируется осуществить за счет увеличения доли пищевой промышленности в ВРП до 4%.

Необходимо отметить, что данная отрасль в Республике имеет

наименьшую степень износа основных фондов среди отраслей промышленности, которая составляет по состоянию на 2013 г. 39%. При этом среднегодовой темп роста за последние пять лет составлял 9,4%.

В рамках программы инновационного развития АПК региона можно выделить три типа инноваций:

- продуктовые инновации (в сельском хозяйстве это новые или модернизированные более эффективные сорта, породы, продукты переработки, услуги и т.п.);

- технологические инновации в производстве переработки продукции с/х существующих и новых видов продукции, более эффективные, чем существующие;

- управленческие инновации: новые более результативные и эффективные: инструменты маркетинга и продаж, финансовые инструменты привлечения финансовых средств и повышения их бюджетной эффективности, персонал - технологии (мотивации, командной проектной работы и др.), изменения организационной структуры, организационно-управленческие решения и т.п.

В России уже имеются сотни примеров успешного инновационного роста (кратного по выручке и прибыли за 2-3 года) предприятий с комплексным использованием всех трёх типов инноваций и с доведением их до получения конечных результатов.

Практика успешного опыта реализации управленческих инноваций показывает, что эти инновации примерно в 50 раз дешевле инвестиционных проектов, реализуются и дают результаты в 4-5 раз быстрее, в связи с чем, имеют многократно более высокую бюджетную эффективность и окупаются за 2-3 квартала.

Их практическая комплексная реализация

- за 2-3 года приводит к удвоению выручки и 5-6 кратному росту прибыли (при начальной чистой прибыли около 5% выручки),

- за год не менее 20% роста выручки и к кратному росту чистой прибыли.

С учётом дефицита финансов и низкой эффективности управления, особенно - управления развитием, освоение управленческих инноваций целесообразно включить в первую очередь работ по ПИР региона.

По данным Российской академии сельского хозяйства, подкреплённым практическими результатами опытных хозяйств, сельхозпредприятиям может быть предложено около 100 конкретных продуктовых и технологических инноваций. Их практическое использование потенциально может по сравнению с существующим состоянием в течение примерно 5 лет

- в растениеводстве почти удвоить урожайность, на 15-20% снизить себестоимость;

- в переработке повысить потребительские качества продукции и её конкурентоспособность, на 10-15% повысить рентабельность.

В сочетании с использованием управленческих инноваций (в первую

очередь эффективной системы управления инновационным развитием, рыночных и финансовых инструментов передачи новых продуктов и технологий) это может обеспечить дополнительное удвоение объемов, рентабельности и маржинальной прибыли, а также 4-5 кратный рост чистой прибыли предприятий сельского хозяйства и переработки.

Предварительная оценка возможностей использования инноваций показывает, что инновационный потенциал в соединении с конкретизацией мер первой очереди изменений достаточен для достижения целей региона.

Таким образом, главным направлением конкурентоспособного роста АПК и ее перерабатывающей промышленности в частности, является увеличение доли импортозамещающей продукции переработки. При этом первоочередным приоритетным направлением конкурентоспособного роста импортозамещающей переработки является быстрое повышение бюджетной эффективности развития на основе использования управленческих инноваций. Необходимо отметить, что, несмотря на разработку и внедрение государственных и региональных программ поддержки АПК, главным является повышение финансовой эффективности предприятий данной отрасли.

*Горская Е.В.  
студент 4 курса, бакалавриат  
Улыбина Л.К., доктор экономических наук  
научный руководитель, профессор  
кафедра финансов  
Кубанский Государственный Аграрный Университет  
Россия, г. Краснодар  
E.V.Gorskaya  
Fourth-year student, Bachelor  
L.K. Ulibina,  
Doctor of Economic Sciences,  
Professor of Finance Department  
Kuban State Agrarian University  
Russia, Krasnodar*

**ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ  
КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Tendencies and features of placement of corporate securities on stock  
market of the Russian Federation**

*В статье представлена структура корпоративных ценных бумаг, а так же тенденции и особенности их размещения на фондовом рынке. Выделены ключевые проблемы развития российского фондового рынка и их решение.*

*Ключевые слова: корпоративные ценные бумаги, фондовый рынок,*



акции, корпоративные облигации, вексель, биржа.

*The paper presents the structure of corporate securities, as well as trends and patterns of their placement on the stock market. Key problems of the Russian stock market and their decision.*

*Keywords: corporate securities, stock market, stocks, corporate bonds, bill of exchange, rialto.*

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что в настоящее время рынок корпоративных ценных бумаг стремительно развивается, растет ликвидность акций. Это достигнуто благодаря тому, что:

- значительно возросло число реализуемых ценных бумаг (наряду с акциями сырьевых отраслей популярностью пользуются ценные бумаги электроэнергетики, транспорта и связи: в последнее время на рынке проявляют активность ценные бумаги металлургических компаний, легкой промышленности и телекоммуникаций);

- российские ценные бумаги вышли на зарубежный фондовый рынок.

Исследования показали, что объем рынка корпоративных облигаций составляет 6 623 млрд руб. (все выпуски), из них 2 047 млрд руб. приходится на выпуски облигаций банков и 1 258 млрд руб. на выпуски остальных финансовых институтов. В обращении на данный момент находится 1 084 эмиссии облигаций, выпущенные 359 эмитентами и можно ожидать, что в течение ближайших 2-3 лет, а при благоприятных обстоятельствах и менее рынок корпоративных облигаций будет сопоставим по объему с рынком государственных ценных бумаг.

Однако российский рынок корпоративных ценных бумаг не получил еще должного развития: большая доля ценных бумаг приходится на государственные ценные бумаги. Причины такого положения на отечественном фондовом рынке заключаются в инфляции и застое производства, когда невыгодными становятся производственные инвестиции. Возникает замкнутый круг, поскольку эффективнее и в достаточном объеме инвестиции привлекает стабильно растущая экономика.

Необходимо сосредоточить торговую систему рынка корпоративных ценных бумаг на организованном фондовом рынке, обладающем более отлаженным механизмом защиты прав акционеров.

Отсутствует нормально функционирующая инфраструктура рынка корпоративных ценных бумаг, которая призвана обеспечить информационную открытость, гарантии исполнения сделок и перерегистрации прав собственности на ценные бумаги.

Состояние рынка ценных бумаг и само по себе играет важнейшую роль для стабильного развития экономики страны, так как значительное падение курсовой стоимости бумаг, как правило, вызывает в экономике застойные явления. Это объясняется тем, что падение стоимости бумаг негативным образом отражается на доходах вкладчиков. Как следствие, они сокращают свое потребление, спрос на товары и услуги падает, у предприятий

накапливается нереализованная продукция, они начинают сокращать производство и увольнять работников, что еще больше сокращает уровень потребления. Кроме того, падение курсовой стоимости уменьшает возможности предприятий аккумулировать необходимые им средства за счет выпуска новых бумаг.

Среди ключевых проблем развития российского фондового рынка можно выделить следующие:

- размеры ряда важнейших сегментов российского рынка ценных бумаг иногда в несколько раз уступают таковым рынков развитых стран. Так, относительный (сравнительно с ВВП) размер рынка корпоративных облигаций в 20 раз меньше среднемирового. Соотношение активов финансовых учреждений и ВВП меньше среднемирового по страховым компаниям в 15 раз, по негосударственным пенсионным фондам - в 65 раз, инвестиционным фондам (открытым и интервальным) - в 76 раз.

- высокая волатильность российского рынка (соответственно, высокая рискованность). К настоящему времени ее уровень по сравнению с минувшим десятилетием снизился, однако по-прежнему остается высоким. Как свидетельствуют расчеты, волатильность российского рынка в последние годы в 3 раза выше, чем волатильность развитых рынков, и по степени рискованности уступает только Латинской Америке, поэтому падение рынка в августе 2007 г. - не случайное явление;

- чрезмерная концентрация рынка акций: 90% капитализации приходится на десяток недостаточно прозрачных компаний преимущественно топливно-энергетического комплекса; олигополия среди посредников (8-10 крупнейших посредников доминируют в некоторых сегментах), что создает условия для манипулирования рынком; высокая концентрация собственности в контрольных пакетах и низкая доля акций в свободном обращении (free float);

- слабость национальных финансовых посредников (низкая капитализация) по сравнению с иностранными, которые все активнее внедряются в российский рынок;

- крайне слабое участие населения в операциях на фондовом рынке (по самым оптимистическим оценкам, количество инвесторов в инструменты фондового рынка в России не превышает 0,5 млн чел., в то время как в США и Китае таковых 70-80 млн чел., в крупных европейских странах - более 10 млн чел.); низкое доверие населения к российскому рынку ценных бумаг; отсутствие в России значительной прослойки среднего класса, без которого появление массового инвестора не представляется возможным; недостаточное распространение народных IPO; слабость национальных институциональных инвесторов;

- сохранение проблем расчетной инфраструктуры, препятствующих приходу на российский рынок ряда крупнейших консервативных зарубежных инвесторов;

- существенное отставание нормативно-правовой базы и

регулирования российского фондового рынка от практики развитых стран.

Корпоративные ценные бумаги объединяют долевыe, долговыe и производные финансовые инструменты, эмитируемые хозяйствующими субъектами и другими юридическими лицами. К основным их видам относятся акции, облигации и векселя.

Российский рынок акций отличается высокой концентрацией капитализации как по эмитентам, так и по отраслям. В таблице 1 представлен список десяти наиболее капитализированных компаний.

Таблица 1 - Ранг наиболее капитализированных российских эмитентов, 2013 – 2014 гг.

| №                        | Эмитент                      | 2014 г.    |       | 2013 г.    |       |
|--------------------------|------------------------------|------------|-------|------------|-------|
|                          |                              | млрд. руб. | %     | млрд. руб. | %     |
| 1                        | ОАО «Газпром»                | 3 112,6    | 13,4  | 3 286,1    | 13,0  |
| 2                        | ОАО «НК «Роснефть»           | 2 071,4    | 8,9   | 2 649,9    | 10,5  |
| 3                        | ОАО «ЛУКОЙЛ»                 | 1 886,1    | 8,1   | 1 723,2    | 6,8   |
| 4                        | ОАО «НОВАТЭК»                | 1 323,8    | 5,7   | 1 218,2    | 4,8   |
| 5                        | ОАО «ГМК «Норильский никель» | 1 291,6    | 5,6   | 854,1      | 3,4   |
| 6                        | ОАО «Сбербанк России»        | 1 163,8    | 5,0   | 2 260,9    | 8,9   |
| 7                        | ОАО «Магнит»                 | 931,8      | 4,0   | 869,0      | 3,4   |
| 8                        | ОАО «Банк ВТБ»               | 856,0      | 3,7   | -          | -     |
| 9                        | ОАО «Сургутнефтегаз»         | 850,6      | 3,7   | 1 209,0    | 4,8   |
| 10                       | ОАО «Газпром нефть»          | 668,0      | 2,9   | 699,8      | 2,8   |
| Итого                    |                              | 14 155,8   | 61,1  | 14770,2    | 58,4  |
| Общая капитализация ММВБ |                              | 23 155,6   | 100,0 | 25 323,8   | 100,0 |

Список наиболее капитализированных эмитентов за 2014 г. существенно не изменился, но в нем появился новый эмитент – ОАО «Банк ВТБ». Первое место по капитализации неизменно и с большим отрывом от второго занимает ОАО «Газпром». В 2010–2014 гг. доля десяти наиболее капитализированных эмитентов, в отличие от предыдущих лет, перестала уменьшаться и стабилизировалась на уровне 61,1 %. Доля самого капитализированного эмитента – ОАО «Газпром» – постепенно снижается: если в 2006 г. она составляла 30,7 %, то в 2014 г. опустилась до 13,4 %.

Количество «рыночных» эмитентов облигаций, в отличие от предыдущих лет, в 2014 г. снизилось до 323 компаний (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика эмитентов корпоративных облигаций и эмиссий

| Период | Количество          |                    |
|--------|---------------------|--------------------|
|        | эмитентов облигаций | выпусков облигаций |
| 2005   | 253                 | 329                |
| 2006   | 391                 | 521                |
| 2007   | 487                 | 639                |
| 2008   | 495                 | 690                |
| 2009   | 440                 | 672                |
| 2010   | 394                 | 707                |

|      |     |      |
|------|-----|------|
| 2011 | 349 | 770  |
| 2012 | 342 | 884  |
| 2013 | 353 | 1030 |
| 2014 | 323 | 950  |

По сравнению с максимальным количеством таких эмитентов, наблюдаемом в 2008 году, показатель 2014 года оказался на 65 % меньше.

Рост количества «рыночных» эмиссий облигаций не прекращался, а темп только возрастает. Так, в 2013 г. увеличение числа выпусков достигло 16,5 %, это максимальный показатель с 2006 г., но в 2014 году этот показатель незначительно снизился, что связано с политическими событиями.

Объём торгов на внутреннем долговом рынке в 2014 году снизился, за год объём биржевых сделок с корпоративными облигациями снизился сразу на 30 % – до 4293 млрд руб. Это самое крупное падение оборотов биржевых сделок с корпоративными облигациями с 2005 г., даже в кризисных 2008–2009 гг. спад был на уровне 4–5 %. Столь серьёзный спад вторичных оборотов на фоне значительного увеличения объёма рынка может быть, в том числе, объясним непропорционально большими нерыночными размещениями. Исследуя приведенные данные можно сделать вывод, что с точки зрения размещений новых выпусков корпоративных облигаций 2013 г. стал рекордным.

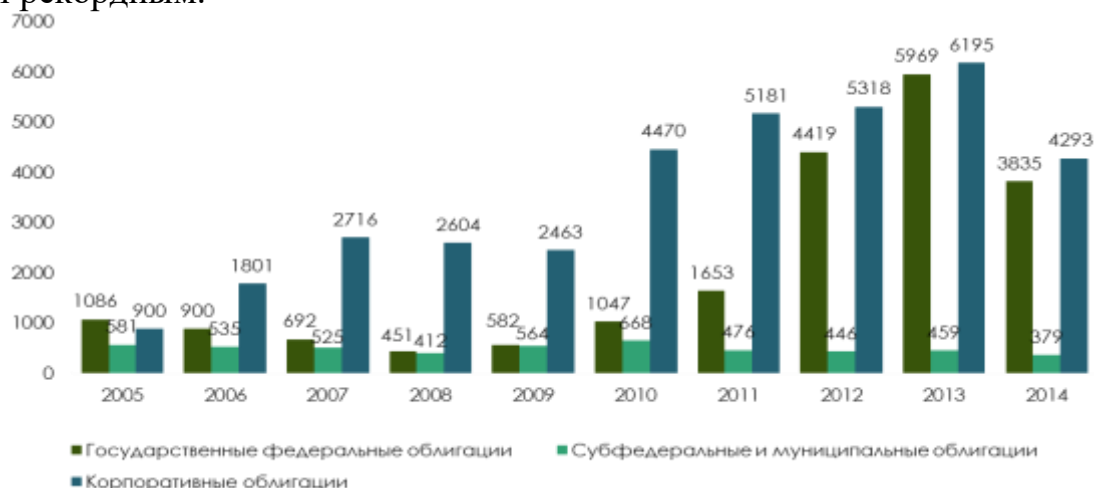


Рисунок 1 - Объём торгов на внутреннем долговом рынке в 2005–2014 гг., млрд руб.

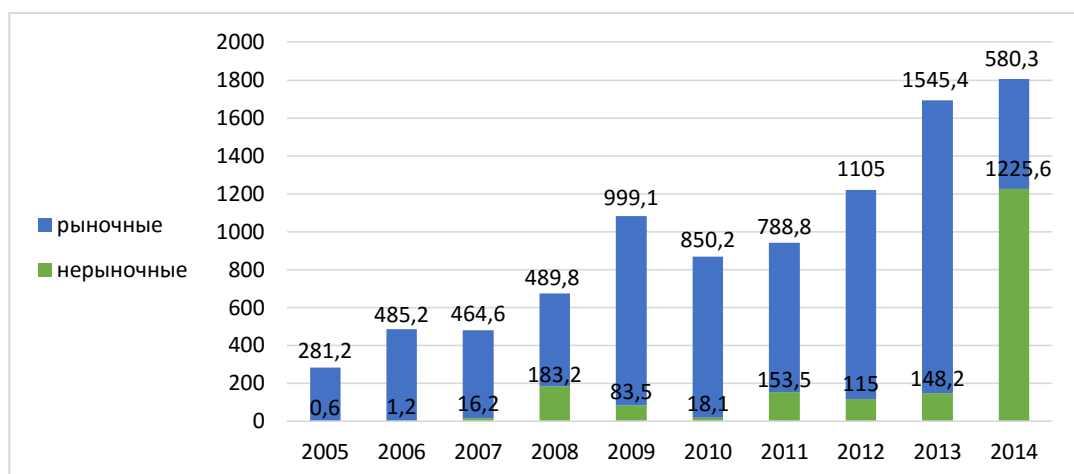


Рисунок 2 - Объем новых выпусков корпоративных облигаций в 2005–2014 гг., млрд руб.

Временная структура выпущенных векселей остается в последние два года практически неизменной: около 36 % всех векселей выпускаются сроком от шести месяцев до года, а на срок от года до трех лет приходится около 34 % векселей.

В последнее время, в связи с политическими событиями, ведущие операторы существенно снижают свои предложения. В 2014 г. общая сумма векселей составила 252 млрд руб., что на 48,6 % меньше, чем в 2013 г.



Рисунок 3 - Объем вексельного рынка в России, млрд руб.

В настоящее время необходимо принятие мер, направленных на создание более привлекательного режима налогообложения на российском финансовом рынке, как налоговые режимы, существующие в странах, в которых действуют конкурирующие финансовые центры. Такие меры найдут отражение в основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на долгосрочный период.

В рамках решения задачи по обеспечению эффективности инфраструктуры финансового рынка предусматривается:

- унификация регулирования всех сегментов организованного финансового рынка;

- создание нормативно-правовых и организационных условий для возможности консолидации биржевой и расчетно-депозитарной инфраструктуры;
- создание четких правовых рамок осуществления клиринга обязательств, формирования и капитализации клиринговых организаций финансового рынка, а также функционирования института центрального контрагента;
- повышение уровня предоставления услуг по учету прав собственности на ценные бумаги и иные финансовые инструменты.

Решения стратегических задач позволит создать надежную базу долгосрочного роста российского финансового рынка и сформировать на его основе конкурентоспособный самостоятельный финансовый центр.

#### **Использованные источники:**

1. Асаул А.Н. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний / М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарева, Р. А. Фалтинский; под ред. д.э.н., профессора А.Н. Асаула. – СПб: АНО «ИПЭВ», 2008. – 60 с.
2. Кравцова Г.И., Деньги, кредит, банки. Учебник. / Г.С. Кузьменко, Е.И. Кравцов. – Мн: БГЭУ, 2010. - 25 с.
3. Основные проблемы российского фондового рынка сегодня. - Режим доступа: <http://www.rcb.ru/rcb/2008-02/8431/>
4. Процесс падения рынка ценных бумаг. // Справка. Итоги Петербургского экономического форума: 2009 (29). - Режим доступа: [http://ria.ru/crisis\\_spravki/20080917/151358031.html#ixzz3ImVNHa1I](http://ria.ru/crisis_spravki/20080917/151358031.html#ixzz3ImVNHa1I)
5. Российский фондовый рынок: 2014. События и факты. - Режим доступа: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2014.pdf>
6. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года. - Режим доступа: [http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive\\_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html](http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html)
7. Федеральный закон "О РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ" (О РЦБ) от 22.04.1996 N 39, (действующая редакция от 21.07.2014)

**Граф К.В.**

*студент 4 курса*

**Овчинникова И.В.**

*старший преподаватель*

**Кузбасский Государственный Технический**

**Университет имени Т.Ф. Горбачева**

**Институт экономики и управления**

**Россия, г. Кемерово**

#### **РЕФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ**

*Статья посвящена: обозначению основных причин требуемых преобразований в бюджетной сфере. Какие для этого были поставлены*



*цели и задачи. Какие проблемы были преодолены для достижения необходимого результата реформирования.*

*Ключевые слова: реформирование, бюджетные учреждения, финансирование, смета, субсидии*

### **REFORMING THE BUDGET SERVICES**

*The article is devoted: the designation of the main reasons for the required reforms in the public sector. What for this were the goals and objectives. What problems have been overcome to achieve the desired result of the reform.*

*Keywords: reform, budgetary institutions, funding estimates, subsidies*

Вступление в силу в 2010 г. ФЗ от 08.05.2010 N 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» предусматривало ориентирование порядка использования учреждениями бюджетных средств на достижение конечного результата их финансово-хозяйственной деятельности, определяемого утверждаемыми для них вышестоящими органами государственными (муниципальными) заданиями [1].

Содержание дореформенной системы бюджетных учреждений осуществлялось вне зависимости от объема и качества, оказываемых ими услуг, а также не создавало условий и стимулов по снижению внутренних издержек учреждений, привлечения ими внебюджетных источников финансирования и увеличения объемов услуг с сохранением их качества. Все эти факторы снижали эффективность функционирования бюджетных учреждений и послужили основной причиной реформирования.

Таким образом, перед реформированием бюджетной сферы, были поставлены следующие задачи, направленные на:

1. Повышение качества услуг через следующие механизмы реализации: определение перечня услуг; формирование гос.задания; совершенствование механизма финансового обеспечения (переход от сметы к субсидии); мотивация руководства и работников на результат; обеспечение прозрачности деятельности.

2. Повышение доступности услуг через следующие механизмы реализации: формирование гос.задания как гарантии и стандарта оказания услуги; расчет финансового обеспечения на основе нормативных затрат; четкое разделение услуг по гос.заданию и платным услугам.

3. Повышение эффективности деятельности через следующие механизмы реализации: изменение типа учреждения в зависимости от результата деятельности и его потенциала; планирование ФХД; возможность распоряжаться доходами от платной деятельности; мотивация руководства; ответственность руководства по закону.

4. Увеличение самостоятельности учреждений через механизм отказа от субсидиарной ответственности.

Из всего выше сказанного, можно сформулировать основные цели

данного Федерального Закона: повышение качества оказываемых населению услуг; создание мотивации к эффективному использованию финансовых ресурсов и государственного (муниципального) имущества; обеспечение открытости деятельности; ориентация на результат, совершенствование системы контроля, в том числе посредством контроля за финансовым состоянием.

Несмотря на то, что основные цели реформы государственных и муниципальных учреждений направлены на достижение положительных результатов, переходный период, который был установлен с 01.01.2011 по 01.07.2012 показал, что осуществление органами местного самоуправления необходимых мероприятий по реализации Закона № 83-ФЗ сопряжено с рядом проблем, как правовых, требующих изменения некоторых положений федерального законодательства, так и организационно-технических.

Первая проблема находится сразу и в правовой, и в методологической области. Разработанных на федеральном уровне методических рекомендаций по определению критериев изменения типа учреждений (казенные, бюджетные, автономные) явно недостаточно для обеспечения реформы учреждений на региональном и муниципальном уровне. Рекомендации носят общий характер. Правительству РФ следует разработать методические рекомендации по определению критериев изменения типа муниципальных учреждений в ключевых отраслях экономики и социальной сфере, обращая внимание при этом на особенности создания и деятельности учреждений в данных сферах.

Вторая проблема касается сроков проведения реформы и ее кадрового обеспечения. Правительству РФ следует осуществлять контроль реализации Закона № 83-ФЗ органами местного самоуправления в различных муниципальных образованиях и в случае необходимости проработать вопрос о продлении срока переходного периода на местном уровне. Кроме того, нужно рассмотреть возможность оказания органам местного самоуправления финансовой и организационной помощи.

Третья проблема связана с разграничением некоторых полномочий между депутатами городской думы и местной администрацией. Для решения этой проблемы необходимо вернуть в сферу компетенции представительных органов муниципальных образований установление порядка создания, реорганизации, упразднения, изменения типов всех муниципальных учреждений, определение их перечня в муниципальных образованиях, а на местные администрации возложить только принятие индивидуальных правовых актов по данным вопросам и проведение соответствующих организационно-технических мероприятий.

Четвертая проблема также имеет правовой характер. В настоящее время понятие, принципы, порядок, условия организации и деятельности, особенности правового статуса всех типов государственных и муниципальных учреждений определены в различных законодательных актах РФ. Их реализация может вызвать весомые трудности. Поэтому на будущее

целесообразно прийти к комплексному регулированию указанных вопросов в едином законодательном акте РФ.

Пятая проблема связана с отсутствием законодательного регулирования сферы платных услуг. Государству следует законодательно определить порядок формирования и утверждения перечня платных услуг, которые автономные и бюджетные учреждения вправе оказывать в пределах установленного государственного (муниципального) задания [2].

Решение перечисленных проблем постепенно дает свои результаты. Глотова И.И. в своей работе «Реформирование бюджетных учреждений: основные направления и результаты работы» достаточно четко сформулировала основные достижения реформирования бюджетной сферы:

1. Повышение качества услуг. Этот результат достигается посредством повышения ответственности бюджетных учреждений за конечные результаты их деятельности.

2. Декоммерциализация предоставляемых услуг. Закон впервые четко разграничивает услуги бесплатные, уже обеспеченные субсидией и средствами, и платные, которые могут быть дополнительно заказаны потребителями.

3. Повышение эффективности работы. Это достигается путем создания стимула и мотивации к эффективному использованию финансовых ресурсов и государственного (муниципального) имущества.

4. Повышение прозрачности работы бюджетных учреждений. Информация об учреждении в обязательном порядке подлежит публикации в открытом доступе в сети Интернет на общероссийском сайте.

5. Введение новых норм контроля за бюджетным учреждением, в том числе посредством контроля за финансовым состоянием [3].

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений

2. Кидяев В.Б. Бюджетная реформа на муниципальном уровне: проблемы реализации // Руководитель автономного учреждения. 2012. № 5

3. Глотова И.И. Реформирование бюджетных учреждений: основные направления и результаты работы // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. №6.

*Грибакина Н.М.  
студент 3-ого курса  
экономический факультет  
Яковлева Н.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ*

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИЗДЕРЖЕК В ПРОИЗВОДСТВЕ ЗЕРНА**

Политика фирмы в отношении издержек, как правило, сводится к их снижению. В связи с этим говорится о факторах, резервах, значении сокращения издержек. При характеристике конкурентных стратегий называется стратегия снижения производственных издержек. Конечно, издержки важно снижать, добиваясь за счёт этого более высоких результатов. Однако такой подход упрощает проблему издержек и является односторонним. Во-первых, низкие издержки не могут быть самоцелью, поскольку способны принести не только пользу, но и вред предлагаемому фирмой продукту из-за ослабления его конкурентоспособности. Последнее может произойти ввиду снижения качественных характеристик, которые ценит покупатель. Во-вторых, устойчивое экономическое развитие и рост фирмы с точки зрения издержек не обязательно связаны со снижением самих издержек. Развитие может обеспечиваться на определённом этапе за счёт роста издержек. Поэтому поскольку динамика издержек производства может быть различной, более обоснованно, на мой взгляд, говорить не только и не столько о снижении, сколько об эффективности издержек производства. Хотя снижение издержек производства является ключевым моментом в этом процессе, эффективность – более многогранное понятие. [3]

Эффективность издержек учитывает как величину расходов, которые несёт фирма, так и влияние расходов на результаты работы. Результаты выражаются, прежде всего, в стоимости товаров и услуг, которые могут быть произведены из данных ресурсов в других, наиболее выгодных и доступных сферах. К результатам следует отнести также объём производимой продукции, номенклатуру с учетом спроса, качество поставляемых на рынок товаров. Эффективность издержек является одной из составляющих экономической эффективности. Традиционный подход к экономической эффективности и её росту (минимум затрат – максимум результатов) при более внимательном рассмотрении нуждается в конкретизации. В самом деле, что значит «минимум затрат»? Следует учитывать не только количественную сторону, но и другие моменты. В частности, чтобы общие и средние издержки в будущем были меньше, необходимы определенные вложения в новую технологию, подготовку персонала, стимулирование работников. Любая стратегия ресурсосбережения в этом отношении может обходиться дешевле или дороже. Фирма ищет наиболее дешёвую комбинацию факторов («комбинация минимальных издержек»). Большие вложения в уменьшение издержек могут быть связаны с риском потери преимуществ низкостоимостного производства. Дело не только в размере

прибыли, падающей ввиду дополнительных затрат. Стремление снижать издержки любой ценой может помешать фирме увидеть растущее «иное предпочтение». [2]

Минимизация затрат непосредственным образом выходит на понятие эффективности затрат. Как и любая другая экономическая эффективность, эффективность издержек производства показывает соотношение величины снижения издержек производства (результат) к размеру средств, обеспечивших это снижение (затраты).

Эффективность сельскохозяйственного производства зерна - результативность финансово - хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта в сельском хозяйстве, способность обеспечивать достижение высоких показателей производительности, экономичности, доходности, качества продукции. Критерием данного вида эффективности является максимальное получение сельскохозяйственной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда.

Для оценки экономической эффективности производства необходимы конкретные показатели, отражающие влияние различных факторов на процесс производства. Только система показателей позволяет провести комплексный анализ и сделать достоверные выводы об основных направлениях повышении экономической эффективности производства зерна.

Проанализируем эффективность производства зерна по данным бухгалтерского баланса ООО «Верховскагро» в таблице 1.

Таблица 15- Экономическая эффективность производства зерна

| Показатели                                              | Годы   |        |        | Темп роста, % |
|---------------------------------------------------------|--------|--------|--------|---------------|
|                                                         | 2012   | 2013   | 2014   |               |
| Урожайность ц/га                                        | 16,20  | 16,10  | 21,46  | 132,48        |
| Площадь убранная, ц                                     |        |        |        |               |
| Затраты труда чел-час:<br>на 1 га                       | 10,19  | 7,50   | 9,76   | 95,79         |
| на 1 ц                                                  | 0,63   | 0,47   | 0,91   | 144,61        |
| Производственные затраты,<br>руб.:<br>на 1 га           | 5,91   | 6,68   | 9,96   | 168,54        |
| на 1 ц                                                  | 0,36   | 0,42   | 0,46   | 127,22        |
| Производство на 1 чел-час,<br>руб.<br>валовой продукции | 1,59   | 2,15   | 1,10   | 69,15         |
| валового дохода                                         | 717,05 | 978,17 | 353,58 | 49,31         |
| Производство на 1 га, руб..<br>валовой продукции        | 16,20  | 16,10  | 21,46  | 132,48        |

|                                                                      |         |         |         |        |
|----------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------|
| валового дохода                                                      | 7,30    | 7,34    | 6,90    | 94,47  |
| Выручка от реализации                                                | 15775   | 17607   | 14143   | 89,65  |
| Себестоимость                                                        | 12766   | 16038   | 20420   | 159,96 |
| Окупаемость затрат<br>выручкой от реализации<br>продукции, руб./руб. | 1,24    | 1,10    | 0,69    | 56,05  |
| Цена реализации 1 ц, руб.                                            | 0,52    | 0,52    | 0,52    | 100,00 |
| Прибыль, руб.:                                                       | 7753,00 | 5565,00 | 2434,00 | 31,39  |
| на 1 га                                                              | 3,59    | 2,32    | 1,19    | 33,08  |
| на 1 ц                                                               | 0,22    | 0,14    | 0,06    | 24,97  |
| Уровень рентабельности, %                                            | 96,65   | 46,21   | 20,79   | 21,51  |

По данным таблицы 15- Экономическая эффективность производства зерна, мы видим, что урожайность увеличилась с 16,20 ц/га в базисном году до 21,46 ц/га в отчетном году или на 32,48 %. Уменьшились затраты труда на 1 га на 4,21 %: если в 2012 г. они составляли 10,19 чел. – час/га, то в 2014 г. они составили 9,76 чел. – час/га. Это связано с сокращением площади, а также с сокращением численности работников на предприятии. Производственные затраты на 1 га возросли в отчетном году на 68,54 %: в 2012 они составили 5,91 руб/га, а в 2014 – 9,96 руб./га. Затраты труда, также как и производственные затраты на 1 ц зерна возросли в отчетном году на 44,61 % и 27,22 % соответственно.

Валовая продукция на 1 чел. – час сократилась на 30,85 % (с 1,59 до 1,10), а валовый доход снизился на 50,69 % (с 717,05 до 353,58). Окупаемость затрат выручкой от реализации продукции снизилась на 43,95 %, и как видно из таблицы, в 2014 году затраты на производство превысили выручку, полученную от реализации зерна. В отчетном году уровень рентабельности составил 20,79, что практически в 5 раз ниже, чем в базисном 2012 г. В 2014 г. по сравнению с 2012 г. выручка уменьшилась на 1632 руб. или на 10,35 %, а прибыль сократилась более чем в 3 раза и составила 2434 тыс. руб.

Снижение таких показателей, как выручка от реализации, окупаемость затрат выручкой, прибыль и уровень рентабельности, можно объяснить тем, что возросла себестоимость продукции, вследствие увеличения материальных затрат на производство, а цена реализации не уменьшалась за весь рассматриваемый период.

Урожайность, посевная площадь, а следовательно и валовой сбор зерновых оказывает непосредственное влияние на себестоимость 1 ц. зерна. Себестоимость отражает процессы производства, обращения, распределения, то есть является синтезирующим показателем. В тоже время она является



важнейшим качественным показателем определяющим состояние экономики хозяйства и свидетельствует о рациональности его ведения. Снижение себестоимости зерна - один из важнейших источников повышения рентабельности производства и роста производительности труда.

Таким образом, предприятие должно направить свои усилия по внедрению новых технологий, повышению квалификации работников, повышению урожайности сельскохозяйственных культур, а так же разработать мероприятия по снижению себестоимости, чтобы повысить качество производимой продукции и ее конкурентоспособность. Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего, за счет повышения производительности труда и производительности растений на полях. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

#### **Использованные источники:**

1. Организация производства на предприятиях. Учебно-методическое пособие / Новицкий Н.И. - Финансы и статистика, 2011 — 344 с.
2. Яковлева Н.А. Оценка устойчивости и эффективности производства сельскохозяйственных культур в Орловской области / Т.И.Гуляева, Н.А.Яковлева, О.В.Сидоренко, Н.Ю. Трясцина // Вестник ОрелГАУ.-2009г.- №6.-с.14-19.-0,64п.л.
3. Яковлева Н.А. Динамика развития и характеристики устойчивости зернового хозяйства Орловской области. / Н.А.Яковлева // Материалы международной-научно практической конференции «Социально-экономический потенциал сельских территорий: приоритетные направления формирования и реализации» (5-6 апреля 2011г. )Орел ГАУ, с.433-438.- 0,33п.л.

*Грибакина Н.М.  
студент 3-ого курса  
экономический факультет  
Яковлева Н.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ*

#### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УГОДИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРХОВСКАГРО»)**

На протяжении всей истории человечества земля играла, играет и будет играть ни с чем не сравнимую роль в развитии производства. Земля является неперенным условием существования человеческого общества. Рациональное использование земельных ресурсов имеет большое значение в экономике сельского хозяйства и страны в целом. В сельском хозяйстве получение продукции связано именно с качественным состоянием земли, с характером и условиями ее использования. Она является важной

производительной силой, без которой немислим процесс сельскохозяйственного производства.

Земля в сельском хозяйстве функционирует в качестве предмета труда, когда человек воздействует на ее верхний горизонт — почву и создаёт необходимые условия для роста и развития сельскохозяйственных культур. В то же время земля является и орудием труда при возделывании растений используются механические, физические и биологические свойства почвы для получения сельскохозяйственной продукции. Следовательно, земля становится активным средством производства в сельском хозяйстве. Она выступает как необходимая материальная предпосылка процесса труда, одним из важных вещественных факторов производства. Земля относится к невоспроизводимым средствам производства в сельском хозяйстве. Она является особым, единственным, оригинальным и незаменимым средством производства. Земельные ресурсы в сельском хозяйстве обладают рядом специфических особенностей, которые существенно отличают их от других средств производства и оказывают большое влияние на экономику сельскохозяйственного производства. [2]

Земля есть продукт самой природы. В отличие от других средств производства, которые являются результатом труда человека, земля представляет продукт многовекового естественно-исторического развития природы. Поскольку на создание земли не затрачен труд человека, как на другие средства производства, то она не имеет стоимости. При использовании земли не производятся амортизационные отчисления, следовательно, она не участвует в формировании себестоимости сельскохозяйственной продукции.

Экономическую эффективность использования сельскохозяйственных угодий характеризуют две группы показателей: натуральные и стоимостные.

Натуральные показатели:

1. Урожайность ведущих культур с 1 га площади посевов.
2. Производство основных культур в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий.
3. Производство молока и живой массы крупного рогатого скота на 100 га сельскохозяйственных угодий.
4. Производство яиц и привеса птицы на 100 га посевов зерновых культур.
5. Производство свинины на 100 га сельскохозяйственных угодий.
6. Производство шерсти и баранины (в ж.в.) на 100 га сельскохозяйственных угодий.

Натуральные показатели применяются для оценки экономической эффективности использования сельскохозяйственных угодий по результатам выращивания отдельных видов или групп сельхозкультур или видов продукции животноводства. Для общей же оценки результатов деятельности сельхозпредприятия и использования земельных ресурсов используются стоимостные показатели.

Стоимостные показатели:

1. Получено в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий выручки, тыс. руб.
2. Получено на 100 га пашни прибыли, руб.

Итак, земельный фонд является важнейшей составной частью ресурсов сельского хозяйства. От рационального использования земли, повышения её плодородия зависит развитие всех отраслей с/х. производства. Использование земли требует тщательного изучения и неотложных мер по улучшению. [4] При анализе необходимо рассчитать показатели, характеризующие эффективность использования земельных угодий, а также определить пути её повышения.

Изучим экономическую эффективность использования земельных угодий предприятия в таблице 1.

Таблица 1 -Экономическая эффективность использования земельных угодий предприятия

| Показатели                                                          | Годы   |        |         | Темп роста, % |
|---------------------------------------------------------------------|--------|--------|---------|---------------|
|                                                                     | 2012   | 2013   | 2014    |               |
| Общая земельная площадь, га                                         | 4836   | 4219   | 4219    | 87,24         |
| Площадь с.-х. угодий, га                                            | 4836   | 4219   | 4219    | 87,24         |
| Площадь пашни, га                                                   | 4432   | 4219   | 4219    | 95,19         |
| Коэффициент освоенности земельного фонда                            | 1      | 1      | 1       | 100,00        |
| Коэффициент распаханности сельскохозяйственных угодий               | 0,92   | 1      | 1       | 109,12        |
| Коэффициент использования пашни                                     | 0,77   | 0,86   | 0,82    | 105,97        |
| Удельный вес посевов зерновых в структуре посевов, %                | 63,16  | 65,93  | 67,83   | 107,39        |
| Площадь сельскохозяйственных угодий в расчете на 1 работника, га    | 58,98  | 49,64  | 82,73   | 140,27        |
| Обеспеченность пашни тракторами, шт./га                             | 0,0047 | 0,0047 | 0,0055  | 115,05        |
| Обеспеченность рабочей силой, чел/100 га                            | 0,02   | 0,02   | 0,01    | 71,29         |
| Урожайность зерновых культур, ц/га                                  | 16,20  | 16,10  | 18,80   | 116,06        |
| Получено в расчете на 100 га пашни, центнеров: валового сбора зерна | 789,49 | 915,83 | 1160,18 | 146,95        |

|                                                                                |        |        |        |        |
|--------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Произведено в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, центнеров: молока | 105,40 | 126,64 | 117,18 | 111,18 |
| прироста КРС                                                                   | 10,28  | 2,89   | 10,59  | 103,09 |
| Получено в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий выручки, тыс. руб.    | 720,53 | 689,03 | 658,38 | 91,37  |
| в том числе: по растениеводству                                                | 430,05 | 476,25 | 355,04 | 82,56  |
| по животноводству                                                              | 201,51 | 188,36 | 284,33 | 141,10 |
| Получено на 100 га пашни прибыли, руб.                                         | 280,14 | 125,05 | 195,52 | 69,79  |

Из данных таблицы 1 - Экономическая эффективность использования земельных угодий предприятия, видно, что общая земельная площадь сократилась в отчетном году г. на 12,76 % и составила 4219 га. Коэффициент освоенности за весь рассматриваемый период оставался неизменным и равным 1. Коэффициент распаханности сельскохозяйственных угодий и коэффициент использования пашни возросли соответственно на 9,12 % и на 5,97 % в отчетном году по сравнению с базисным 2012 г. Также возрос удельный вес посевов зерновых в структуре посевов на 7,39 %, и увеличилась их урожайность на 16,06 %, а следовательно, и стал больше валовый сбор зерна (на 46,95 %).

Наблюдается увеличение таких показателей, как площадь сельскохозяйственных угодий в расчете на 1 работника (на 40,27 %) и обеспеченность пашни тракторами (на 15,05 %). Рост этих показателей объясняется снижением площади сельскохозяйственных угодий, а также численности работников и увеличением тракторов на предприятии.

Увеличилось производство на 100 га сельскохозяйственных угодий молока (на 11018 %) и прироста КРС (на 3,09 %).

Выручка и прибыль в расчете на 100 га пашни в отчетном году сократились соответственно на 8,63 % и 30,21 %. При общем снижении выручки в целом наблюдается ее увеличение по животноводству (на 41,10 %). Это связано с увеличением прироста КРС и производства молока на предприятии.

Главным условием эффективного использования земельных угодий является внедрение интенсивных специализированных севооборотов и совершенствование структуры посевных площадей. Правильное чередование культур во времени и пространстве создаёт возможность полностью использовать плодородие почвы, осадки, защищать почву от эрозии,

аффективно бороться с сорняками, вредителями и болезнями растений. [2]

Все мероприятия, способствующие более полному и эффективному использованию главного средства производства в сельском хозяйстве — земли, можно объединить в следующие группы.

1. Включение в производственное использование каждого гектара закрепленной за хозяйством земли: нельзя допускать, чтобы она выпадала из хозяйственного оборота.

2. Повышение экономического плодородия почв - это прежде всего орошение и осушение, химическая мелиорация, применение удобрений, освоение севооборотов, поверхностное и коренное улучшение лугов и пастбищ.

3. Сохранение плодородия и охрана почв: лесозащитное лесоразведение, почвозащитные технологии и севообороты, систем мер по борьбе с водной и ветровой эрозией.

4. Рациональное использование экономического плодородия почв: применение наиболее урожайных сортов, улучшение семеноводства, совершенствование схем размещения растений, соблюдение оптимальные сроков проведения сельскохозяйственных работ и выполнение их с высоким качеством, борьба с болезнями растений, вредителями и сорняками. Мероприятия этой групп непосредственно не влияют на агрохимические свойства почвы, но способствуют лучшему использованию находящихся в ней питательных веществ.

5. Организационно-экономические мероприятия: совершенствование структуры посевных площадей с учетом конъюнктуры рынка, углубление специализации, применение прогрессивных форм организации и оплаты труда, совершенствование форм хозяйствования и др.

Эффективное использование земли невозможно без рациональной организации территории сельскохозяйственного предприятия. С этой целью в каждом хозяйстве разрабатывается проект землеустройства с детальным организационно-хозяйственным и агроэкономическим обоснованием; большинство вышеперечисленных мероприятий учитывают при его разработке.

#### **Использованные источники:**

1. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 215 с.
2. Грунина Е.В. Анализ использования ресурсов предприятия на ОАО «ОРЕЛСТРОЙИНДУСТРИЯ». «Экономика и социум» №2 (15) 2015.
3. Минаков И. А., Сабетова Л. А., Куликов Н. И. и др. Экономика сельского хозяйства / под ред. И. А. Минакова — М.: КолосС, 2012. — 328 с.
4. Рыжова, В. В., Петров, В. В. Экономическое управление организацией [Текст]: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 248 с.

*Грибакина Н.М.  
студент 3-ого курса  
экономический факультет  
Яковлева Н.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ*

## **АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И СЕБЕСТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРХОВСКАГРО»)**

Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Себестоимость отражает величину таких затрат, которые обеспечивают процесс простого воспроизводства на предприятии; она является формой возмещения потребляемых факторов производства.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важных функций:

1. обеспечивает учет и контроль всех затрат на производство и реализацию продукции;
2. является основой для формирования уровня цен на продукцию, определения прибыли, рентабельности и исчисления налогов;
3. служит для экономического обоснования целесообразности инвестиций в реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего предприятия; осуществления агрозоотехнических, технологических, организационных и экономических мероприятий по развитию и совершенствованию производства, принятия различных управленческих решений и т. д.

Себестоимость - один из важнейших показателей экономической эффективности, фиксирующий, во что обходится предприятию производство того или иного вида продукции, позволяет объективно судить о том, насколько это экономически выгодно в конкретных условиях хозяйствования. В ней отражаются условия производства и результаты деятельности предприятий: техническая вооруженность, организация и производительность труда, прогрессивность применяемой технологии, использование основных и оборотных фондов, соблюдение режима экономии, качество руководства и др. [4]

В зависимости от объема включаемых затрат исчисляют следующие виды себестоимости: технологическую, производственную и полную (коммерческую).

Технологическая себестоимость включает технологические (обусловленные технологией производства) и общепроизводственные (по организации и управлению отраслью) затраты.

Производственная себестоимость, помимо технологической, включает



общехозяйственные расходы (затраты на организацию и управление предприятием), то есть все затраты, связанные с производством продукции.

Полная (коммерческая) себестоимость отражает все затраты на производство и реализацию продукции, и помимо производственной себестоимости включает расходы, связанные с ее реализацией.

В зависимости от источника данных различают плановую себестоимость, рассчитываемую по нормативам, отчетную (фактическую), определяемую по материалам учета предприятия, и провизорную (предварительную), для расчета которой берут фактические данные за три квартала и ожидаемые показатели за четвертый квартал (с использованием нормативов).

Следует различать себестоимость валовой продукции и себестоимость единицы продукции. Сумма всех производственных затрат (ПЗ) предприятия на получение продукции представляет собой себестоимость валовой продукции (Свп); их можно представить в следующем виде:

$ПЗ = Свп = МЗ + ОТ + ОС + А + ПрЗ$ , где

МЗ - материальные затраты (потребленные оборотные фонды);

ОТ - оплата труда

ОС – отчисления на социальные нужды

А - амортизация основных фондов;

ПрЗ – прочие затраты.

Себестоимость единицы продукции определяют делением затрат на производство валовой продукции соответствующего вида на ее объем в натуральном выражении.

Себестоимость продукции находится во взаимосвязи с показателями эффективности производства. Она отражает большую часть стоимости продукции и зависит от изменения условий производства и реализации продукции. Существенное влияние на уровень затрат оказывают технико-экономические факторы производства. Это влияние проявляется в зависимости от изменений в технике, технологии, организации производства, в структуре и качестве продукции и от величины затрат на ее производство.

Элементы затрат занимают различный удельный вес в себестоимости продукции. Их процентное соотношение в себестоимости представляет структуру. Анализ и оценка структуры себестоимости конкретных видов продукции растениеводства и животноводства позволяют выявить, какой из видов затрат занимает небольшой удельный вес и может представлять резерв для снижения себестоимости. Анализ затрат на производство и себестоимость продукции как правило, проводится систематически в течение года в целях выявления внутрипроизводственных резервов её снижения. [3]

Исследуем затраты на производство и себестоимость продукции растениеводства по данным бухгалтерской отчетности ООО «Верховскагро».

**Таблица 1- Затраты на производство и себестоимость основных видов  
продукции растениеводства**

| Показатели                                                                                                     | 2012 год     |       | 2013 год     |         | 2014 год  |       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------|--------------|---------|-----------|-------|
|                                                                                                                | Тыс.<br>руб. | %     | Тыс.<br>руб. | %       | Тыс. руб. | %     |
| Материальные затраты                                                                                           | 21870        | 70,38 | 22766        | 70,43   | 25284     | 74,23 |
| в том числе:                                                                                                   |              |       |              |         |           |       |
| семена и<br>посадочный<br>материал                                                                             | 4309         | 13,87 | 3668         | 11,35   | 4078      | 11,97 |
| корма                                                                                                          | 2545         | 8,19  | 3955         | 12,24   | 3692      | 10,84 |
| минеральные<br>удобрения                                                                                       | 1485         | 4,78  | 1942         | 6,01    | 1709      | 5,02  |
| химические<br>средства<br>защиты<br>растений                                                                   | 739          | 2,38  | 705          | 2,18    | 870       | 2,55  |
| электроэнергия                                                                                                 | 1324         | 4,26  | 1268         | 3,92    | 1768      | 5,19  |
| топливо                                                                                                        | 520          | 1,67  | 680          | 2,10    | 480       | 1,41  |
| нефтепродукты                                                                                                  | 4763         | 15,33 | 4775         | 14,77   | 5663      | 16,63 |
| запасные<br>части,<br>ремонтные и<br>строительные<br>материалы для<br>ремонта                                  | 3613         | 11,63 | 3676         | 11,37   | 3910      | 11,48 |
| оплата услуг и<br>работ,<br>выполненных<br>сторонними<br>организациями,<br>и прочие<br>материальные<br>затраты | 2572         | 8,28  | 2097         | 6,49    | 3114      | 9,14  |
| Затраты на оплату<br>труда                                                                                     | 7079         | 22,78 | 7022         | 21,72   | 6086      | 17,87 |
| Отчисления на<br>социальные нужды                                                                              | 1476         | 4,75  | 1583         | 4,90    | 1554      | 4,56  |
| Амортизация                                                                                                    | 635          | 2,04  | 934          | 2,89    | 1118      | 3,28  |
| Прочие затраты                                                                                                 | 16           | 0,05  | 20           | 0,06187 | 20        | 0,06  |
| Итого затрат по<br>основному<br>производству                                                                   | 31076        | 100   | 32325        | 100     | 34062     | 100   |

По данным, представленных в таблице 1- Затраты на производство и себестоимость основных видов продукции растениеводства, мы наблюдаем

увеличение затрат с каждым годом. Наибольший удельный вес в затратах на основное производство приходится на материальные затраты (в 2012 г. – 70,38 %, в 2013 г. – 70,43 %, в 2014 г. – 74,23 %). Из них большинство средств расходуется на нефтепродукты (в 2012 г. – 15,33 %, в 2013 г. – 14,77 %, в 2014 г. – 16,63 %), семена и посадочный материал (в 2012 г. – 13,87 %, в 2013 г. – 11,35 %, в 2014 г. – 11,97 %), корма (в 2012 г. – 8,19 %, в 2013 г. – 12,24 %, в 2014 г. – 10,84 %), запасные части, ремонтные и строительные материалы (в 2012 г. – 11,63 %, в 2013 г. – 11,37 %, в 2014 г. – 11,48 %).

Следующими элементами в структуре затрат на производство являются затраты на оплату труда, удельный вес которых уменьшался с каждым годом (в 2012 г. – 22,78 %, в 2013 г. – 12,21,72 %, в 2014 г. – 17,78 %) и отчисления на социальные нужды (в 2012 г. – 4,75 %, в 2013 г. – 4,90 %, в 2014 г. – 4,56%). Снижение данных статей затрат в отчетном году (затраты на оплату труда - 6068 тыс. руб. и отчисления на социальные нужды - 1554 тыс. руб.) можно объяснить сокращением численности работников на предприятии. Динамика амортизационных отчислений имеет тенденцию к повышению (в 2012 г. – 2,04 %, в 2013 г. – 2,89 %, в 2014 г. – 3,28 %) . Так в 2012 г. амортизация составила 635 тыс. руб., в 2013 – 934 тыс.руб., в 2014 - 1118 тыс.руб.

Затраты на семена и посадочный материал уменьшились в связи с сокращением площади сельскохозяйственных угодий. На предприятии больше внимания стало уделяться удобрению почв и химической защите растений, о чем свидетельствует увеличение затрат по данным статьям. Можно также предположить, что увеличение материальных затрат из года в год связано с ростом цен на сырье и материалы.

Важнейшим фактором снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции, обеспечение высокого её качества был и остаётся научно-технический прогресс. До последнего времени НТП проистекал эволюционно. Преимущество отдавалось совершенствованию уже существующих технологий, частичной модернизации машин и оборудования. Такие меры давали определенную, но незначительную отдачу. Недостаточны были стимулы разработки и внедрения мероприятий по новой технике. В современных условиях нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально новым технологиям, к технике последующих поколений - коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

Важнейшие направления НТП:

1. широкое освоение прогрессивных технологий
2. автоматизация производства
3. создание и использование новых видов материалов

Наряду с факторами, существуют и пути снижения себестоимости продукции:

1. повышение уровня механизации и автоматизации рабочих

процессов;

2. повышение урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;
3. рациональное использование земли и трудовых ресурсов;
4. совершенствование организации труда;
5. внедрение новых технологий в производство;
6. повышение квалификации работников;
7. правильное использование принципов материальной заинтересованности;
8. соревнование. [1]

Все вышеперечисленные пути снижения себестоимости продукции способствуют положительному финансовому результату, получению прибыли, и поэтому необходимы для данного предприятия.

#### **Использованные источники:**

1. Глущенко, А. В., Нелюбова, Н. Н. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в АПК [Текст]: учебное пособие. — М.: Магистр, 2011. — 189 с.
2. Минаков И. А., Сабетова Л. А., Куликов Н. И. и др. Экономика сельского хозяйства / под ред. И. А. Минакова — М.: КолосС, 2012. — 328 с.
3. Яковлева Н.А. Динамика развития и характеристики устойчивости зернового хозяйства Орловской области. / Н.А.Яковлева // Материалы международной-научно практической конференции «Социально-экономический потенциал сельских территорий: приоритетные направления формирования и реализации» (5-6 апреля 2011г. )Орел ГАУ, с.433-438.- 0,33п.л.
4. Яковлева Н.А. Оценка устойчивости и эффективности производства сельскохозяйственных культур в Орловской области / Т.И.Гуляева, Н.А.Яковлева, О.В.Сидоренко, Н.Ю. Трясцина // Вестник ОрелГАУ.-2009г.- №6.-с.14-19.-0,64п.л.

***Грибакина Н.М.**  
студент 3-ого курса  
экономического факультета  
Яковлева Н.А., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
ФГБОУ ВПО Орёл ГАУ*

#### **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРХОВСКАГРО»)**

Финансовое состояние – важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно - хозяйственной

деятельности. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течении определенного времени. От финансового состояния предприятия зависит степень его экономической привлекательности для акционеров, поставщиков, покупателей, банков и т.д., имеющих возможность выбора между данным предприятием и другими предприятиями, способными удовлетворить тот же их экономический интерес. Под финансовым состоянием предприятия понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Платежеспособность и финансовая устойчивость являются важнейшими характеристиками финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Платежеспособность - внешнее проявление финансового состояния предприятия, а финансовая устойчивость - внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования. [3] Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплаты процентов по ним. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, и тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия. [3] Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И наоборот.

Показатели финансовой устойчивости.

*Коэффициент автономии* (коэффициент финансовой независимости) характеризует отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации. Коэффициент показывает, насколько организация независима от кредиторов. Чем меньше значение коэффициента, тем в большей степени организация зависима от заемных источников финансирования, тем менее устойчивое у нее финансовое положение.

Коэффициент автономии = Собственный капитал / Активы

*Коэффициент маневренности* собственных оборотных средств характеризует, какую долю занимает собственный капитал, инвестированный в оборотные средства, в общей сумме собственного капитала организации.

Коэффициент маневренности = Собственные оборотные средства / Собственный капитал

*Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (СОС)* показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности.

Коэффициент обеспеченности СОС = (Собственный капитал – Внеоборотные активы) / Оборотные активы. [1]

*Коэффициент задолженности* показывает, в какой пропорции компания использует заемные и собственные средства для финансирования своих активов. Высокий коэффициент задолженности показывает, что компания имеет достаточно серьезные долговые обязательства.

Коэффициент задолженности = Общая задолженность/акционерный капитал

Показатели платежеспособности.

*Коэффициент абсолютной (денежной) ликвидности* показывает отношение самых ликвидных активов организации – денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам. Коэффициент отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчета по текущим обязательствам, характеризует "мгновенную" платежеспособность организации.

Коэффициент абсолютной ликвидности = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения) / Текущие обязательства

*Коэффициент текущей (общей) ликвидности* является мерой платежеспособности организации, способности погашать текущие (до года) обязательства организации. Кредиторы широко используют данный коэффициент в оценке текущего финансового положения организации, опасности выдаче ей краткосрочных займов. В западной практике коэффициент также известен под названием коэффициент рабочего капитала.

Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы/Краткосрочные обязательства.

Показатели деловой активности.

*Капиталоотдача* - показатель отражающий оборачиваемость



основного и оборотного капитала предприятия. Оценка капиталоемкости позволяет определить результативность управления оборотными и внеоборотными активами предприятия. [1]

Капиталоемкость = Выручка от продаж / Среднегодовой размер активов

Также можно рассчитать продолжительность оборота капитала в днях:

Продолжительность оборота капитала = Среднегодовая стоимость капитала \* 365 / Выручка от продаж

*Коэффициент оборачиваемости оборотных средств* характеризует рациональность и интенсивность использования этих ресурсов в организации. Он демонстрирует, какой объем выручки от реализации продукции приходится на 1 руб оборотных фондов, т.е. именно этот показатель нагляднее всего отражает отдачу, получаемую от оборотных средств.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств = Выручка от продаж / Средняя стоимость оборотных средств

Наряду с коэффициентом оборачиваемости часто рассчитывают показатель оборачиваемости в днях. Оборачиваемость в днях показывает, за сколько дней предприятие получает выручку, равную средней величине оборотных средств.

Оборачиваемость оборотных средств в днях = 365 / Коэффициент оборачиваемости оборотных средств

*Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности* показывает, сколько раз за период (год) организация получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. Показатель измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику организации в отношении продаж в кредит.

Оборачиваемость дебиторской задолженности (коэффициент) = Выручка / Средний остаток дебиторской задолженности

Также распространен расчет показателя не в виде коэффициента, а в виде количества дней, в течение которой дебиторская задолженность остается неоплаченной.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях = 365 / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Оценим финансовое состояние предприятия ООО «Верховскагро» на основе данных его бухгалтерской отчетности в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка финансового состояния организации

| Показатели                         | Годы |      |      | Норм.<br>значение | Темп роста,<br>% |
|------------------------------------|------|------|------|-------------------|------------------|
|                                    | 2012 | 2013 | 2014 |                   |                  |
| Показатели финансовой устойчивости |      |      |      |                   |                  |
| Коэффициент автономии              | 0,79 | 0,90 | 0,91 | >=0,5             | 115,12           |

|                                                               |        |        |        |            |        |
|---------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|------------|--------|
| Коэффициент маневренности                                     | 1      | 1      | 1      | $\geq 1$   | 100,00 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 1,00   | 1,15   | 1,17   | $\geq 0,1$ | 117,49 |
| Коэффициент задолженности                                     | 0,26   | 0,11   | 0,10   | $\leq 1$   | 36,91  |
| Показатели платежеспособности                                 |        |        |        |            |        |
| Коэффициент абсолютной ликвидности                            | 0,11   | 0,05   | 0,18   | 0,2-0,5    | 162,51 |
| Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)                    | 3,81   | 7,94   | 14,23  | $\geq 2$   | 373,13 |
| Показатели деловой активности                                 |        |        |        |            |        |
| Капиталоотдача                                                | 1,23   | 0,78   | 0,78   | x          | 63,24  |
| Продолжительность оборота капитала, дней                      | 295,80 | 465,57 | 467,78 | x          | 158,14 |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств                 | 1,23   | 0,90   | 0,91   | x          | 74,30  |
| Продолжительность оборота оборотных средств, дней             | 296,70 | 405,75 | 399,35 | x          | 134,60 |
| Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности         | 14,24  | 12,50  | 13,35  | x          | 93,74  |
| Продолжительность оборота дебиторской задолженности, дней     | 25,63  | 29,21  | 27,35  | x          | 106,68 |

Проанализировав данные таблицы 1 – Оценка финансового состояния организации, мы видим, что все показатели финансовой устойчивости и платежеспособности (кроме коэффициента абсолютной ликвидности) принимают нормальное значение. Однако с 2012 г. по 2014 г. наблюдается значительный рост коэффициента абсолютной ликвидности (с 0,11 до 0,18) и приближение данного коэффициента к нормальному значению (0,2 - 0,5). Все показатели имеют положительный темп роста, а коэффициент задолженности за рассматриваемый период всегда меньше 1, это означает,

что предприятие становится все более финансово устойчивым и платежеспособным. Рассматривая данные по показателям деловой активности, можно отметить следующее: в отчетном году капиталоотдача уменьшилась на 36,76 % по сравнению с базисным 2012 г., и составила 0,78, а продолжительность оборота капитала значительно увеличилась на 58,14 % (с 295,80 дней до 467,78 дней). Коэффициент оборачиваемости оборотных средств снизился на 25,70 % и, соответственно, продолжительность их оборота увеличилась на 34,60 %. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в отчетном году незначительно уменьшился, и продолжительность ее оборота увеличилась на 6,68 %, составив 27,35 дней.

#### **Использованные источники:**

1. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 215 с.
2. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 2011 — 208 с.
3. Котова Ю. А. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости ЗАО «Победа». «Экономика и социум» №2 (15) 2015.
4. Организация производства на предприятиях. Учебно-методическое пособие / Новицкий Н.И. - Финансы и статистика, 2011 — 344 с.

*Григоренко О.В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономики промышленности  
МИРЭА*

*Россия, г. Москва*

### **ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

Аннотация. В статье рассмотрены основы венчурного финансирования инвестиционных проектов. Приведена краткая характеристика рынка венчурного капитала, при этом особое внимание уделено современным венчурным фондам. Представлена схема традиционного венчурного финансирования инвестиционных проектов, а также рассмотрены основные пути выхода венчурного инвестора из проектов. Проанализирована динамика объемов венчурных инвестиций в современной России.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, инвестиционный проект, венчурный фонд, индивидуальный инвестор.

Венчурное финансирование – это привлечение средств в уставной капитал предприятий, создаваемых для осуществления конкретных инвестиционных проектов от инвесторов, которые изначально рассчитывают на продажу своей доли в предприятии после того, как стоимость этой доли в процессе реализации проекта существенно возрастет по сравнению с ценой, уплаченной за нее в момент вхождения в проект. Как правило, венчурное

финансирование – это финансирование высокорисковых инновационных проектов, которые в случае их успешной реализации могут принести инвесторам высокие доходы.

Термин «венчурное финансирование» произошёл от английского слова «venture», которое переводится как «рисковое начинание». Таким образом, венчурное финансирование, это прежде всего «начинание», то есть нечто новое, новый проект. А кроме того, это «риск», который связан с новыми начинаниями, с так называемыми «стартапами», то есть новыми компаниями, которые только начинают свой выход на рынок или предлагают принципиально новый продукт.

Венчурные инвестиции могут предназначаться и для растущих компаний, деятельность которых связана с инновациями и повышенным риском. Венчурные инвестиции – это инвестиции в проект с ожидаемой доходностью выше средней по рынку, но и с риском выше среднего рыночного уровня в данной отрасли.

Когда речь идет о венчурном финансировании, инвестор, как правило, вкладывает деньги в ряд проектов и ожидает, что по меньшей мере один из них «выстрелит» и покроет первоначальные вложения в целый ряд проектов. Другими словами, венчурный инвестор ожидает, что 1 рубль, вложенный в успешный проект, окупит 10 рублей, вложенных в проекты, которые не «выстрелили».

Однако, вовсе не означает, что венчурный инвестор, участвуя в финансировании венчурного проекта, полагается исключительно на удачу. Прежде чем инвестировать средства, проводится тщательный анализ рынка и тенденций, а также оценка денежных оттоков и притоков по всему проекту. Также, как и в случае финансирования любого инвестиционного проекта, проводится расчет основных показателей эффективности инвестиций, таких как NPV (чистый приведенный доход), IRR (внутренняя норма рентабельности), PI (индекс доходности), DPP (дисконтированный срок окупаемости проекта), а также производится расчет годовой рентабельности проекта.

Рынок венчурного капитала состоит из 2-х секторов: из венчурных фондов и индивидуальных инвесторов (Рис.1).

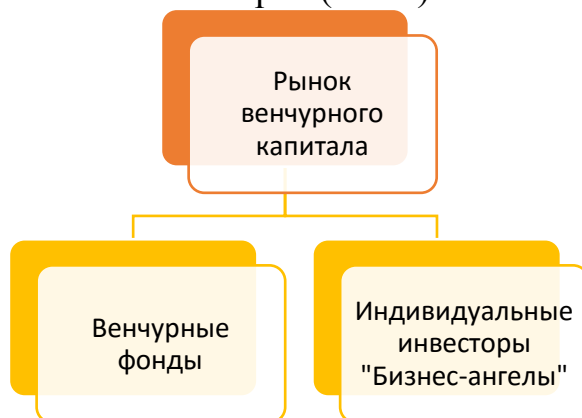


Рис. 1 Рынок венчурного капитала.

Венчурный фонд – это коллективный механизм инвестирования – общий инвестиционный фонд, который создается для диверсификации рисков инвесторов путем создания портфеля инвестиционных проектов. Участие в венчурном фонде позволяет инвесторам получать доходы выше средних по рынку при этом снижая риски потери капитала.

Инвесторов, которые вкладывают свои средства в проект напрямую, называют «бизнес-ангелами». Как правило, это уже состоявшиеся, успешные предприниматели или инвесторы, которые желают и могут себе позволить идти на повышенный риск, вкладывая деньги во что-то новое и, на их взгляд, интересное и перспективное. В те «стартапы», которые, возможно, обеспечат доходность выше, чем в среднем по рынку.

Как правило, банковские кредиты недоступны для большинства «стартапов». В связи с повышенным риском «в игру» вступают венчурные фонды и бизнес-ангелы, которые готовы финансировать новые или растущие компании, деятельность которых связана с воплощением результатов научных и инженерных разработок в реальную жизнь, а также связана с новыми технологиями или услугами, которые могут быть востребованы рынком.

Схема традиционного венчурного финансирования инвестиционных проектов представлена на Рис. 2.

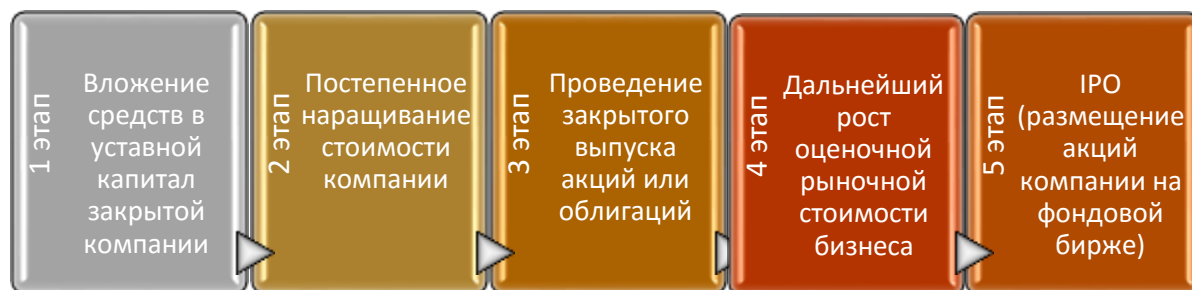


Рис.2. Схема традиционного венчурного финансирования инвестиционных проектов

На начальном этапе венчурный инвестор вкладывает деньги в закрытую компанию, которая создается специально для реализации запланированного инновационного проекта. За взнос в уставной капитал компании, осуществляющей инвестиционный проект, венчурному инвестору предлагается приобрести существенную долю в ней (обычно 40—50% уставного капитала). Это происходит либо на этапе основания компании и в этом случае венчурный инвестор выступает её соучредителем, либо, когда компания уже функционирует и тогда для венчурного инвестора по закрытой подписке выпускаются дополнительные акции. Денежный (иногда имущественный взнос), внесенный инвестором в уставной капитал, и

является венчурным финансированием проекта.

Еще одно из существенных отличий венчурного инвестиционного проекта от прочих инвестиционных проектов в том, что венчурный инвестор вкладывает в проект не только капитал, но и связи, контакты, помогает разрабатывать стратегию предприятия, а также делится своим практическим опытом ведения бизнеса и своими знаниями. Венчурный инвестор, таким образом, ожидает большую скорость развития «стартапа» и быстрый возврат инвестиций.

В процессе внедрения новых разработок, в ходе реализации замыслов, предприятие шаг за шагом наращивает свою стоимость. Предприятие может провести закрытый выпуск акций или облигаций для того, чтобы привлечь дополнительные средства для дальнейшей реализации и развития проекта. Увеличивая свой капитал, предприятие может быть преобразовано в акционерное общество. При желании, оно может разместить свои акции на фондовом рынке (провести IPO). Это даст возможность предприятию привлечь дополнительное финансирование в свой проект путем продажи ценных бумаг акционерного общества на фондовой бирже.

Отличительным признаком венчурного финансирования также является изначальное намерение инвестора через достаточно строго планируемое время с выгодой выйти из проекта. Существуют несколько вариантов выхода из инвестиционного проекта для венчурного инвестора. Одним из них является продажа акций инвестора на фондовом рынке. Другим вариантом выхода из проекта, который не предусматривает IPO, является продажа венчурным инвестором своего пакета акций в закрытой компании другому стратегическому инвестору. Третьим вариантом выхода венчурного инвестора из бизнеса может быть продажа его акций менеджерам компании. Также сама компания, в которой венчурный инвестор принимал долевое участие, может выкупить принадлежащий инвестору пакет акций. Такой вариант как бы предполагает «погашение» акций венчурного инвестора с соответствующим уменьшением уставного капитала компании. Основные варианты выхода венчурного инвестора из проекта представлены на Рис.3.



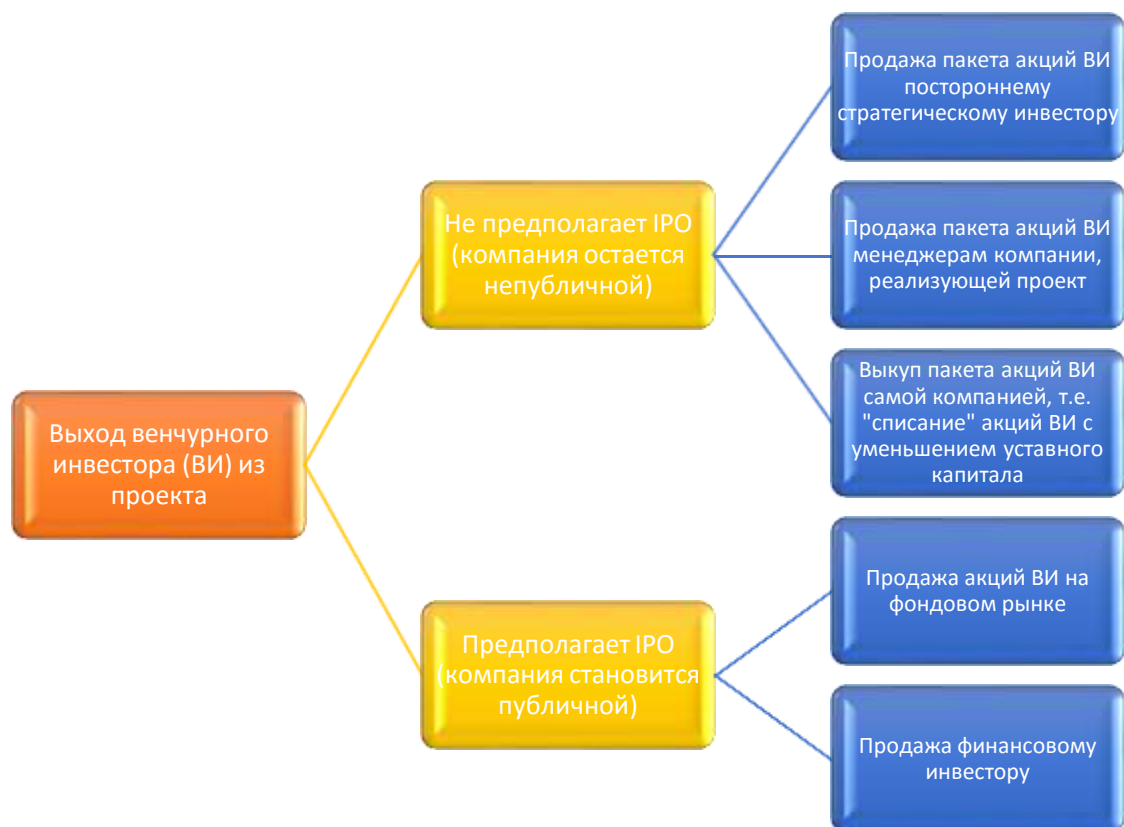


Рис. 3. Основные пути выхода венчурного инвестора из проекта.

В России в 2014 году основным способом выхода инвесторов из венчурных фондов являлась продажа акций инвестора на фондовом рынке и продажа финансовому инвестору (42% выходов), однако, данному способу ненамного уступила продажа доли стороннему стратегическому инвестору (39% выходов). Стабильным из года в год остается число выходов из венчурных фондов через продажу доли инвестора менеджерам компании (14% выходов). Ровно в 2 раза выросло количество выходов через списание, т.е. выкуп пакета акций венчурного инвестора самой компанией с пропорциональным уменьшением уставного капитала компании.



Рис. 3 Способы выхода инвесторов из венчурных фондов (Россия, 2014 г.)

В 2014 году на рынке венчурных инвестиций наблюдался спад по сравнению с 2013 годом. Совокупный объем осуществленных инвестиций достиг лишь 44% от уровня предыдущего года. Объем инвестиций с участием зарубежных фондов достиг лишь 42% от уровня 2013 года. Положительным моментом можно считать то, что количество реализованных венчурных проектов выросло на 3% к 2013 году и составило 233 проекта. Также эксперты отмечают повышение общего уровня предлагаемых к реализации проектов (количество негативных отзывов снизилось на 20% по сравнению с отзывами пятилетней давности).

Также необходимо отметить, что по отраслевой направленности венчурных инвестиций в России в 2015 году продолжает превалировать сектор информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Доля данного сектора составила в 2014 году свыше 70% совокупного объема инвестиций (доля сектора ИКТ в 2013 году была на уровне 65%). В числе других отраслей, вызвавших интерес венчурных инвесторов – финансовый сектор, энергетика, медицина, сельское хозяйство, транспорт (без явного второго места как по количеству, так и по объему инвестиций).

Что касается распределения венчурных инвестиций по регионам, по-прежнему, наблюдается концентрация инвестиционной активности в Центральном Федеральном округе (94% общего объема инвестиций и 72% от количества венчурных инвестиционных проектов). Второе место по количеству осуществленных инвестиционных проектов стабильно с 2012 года удерживает Приволжский Федеральный округ, а по объему инвестиций на втором месте после Центрального ФО расположился Северо-Западный

ФО.

Анализируя инвестиции венчурных российских фондов за рубеж, можно отметить, что несмотря на все трудности, с которыми пришлось столкнуться венчурным фондам в последнее время, несмотря на негативный экономический фон как на внутреннем, так и на внешнем рынках, снижение инвестиционной активности российских венчурных фондов в осуществлении инвестиций в зарубежные компании не наблюдалось. Так, по сравнению с 2013 годом, в 2014 году количество инвестиционных проектов в зарубежные компании-реципиенты выросло почти в 2 раза, а совокупный объем инвестиций вырос практически в 3 раза.

На зарубежном рынке инвестиций по-прежнему наибольший интерес (как и на внутреннем рынке) вызывают компании сектора информационно-коммуникационных технологий (почти 80% от всех венчурных инвестиционных проектов, реализуемых за рубежом). Что касается географии компаний-реципиентов, то и здесь мало что меняется из года в год. Лидерами по предпочтению инвесторов остаются Германия, США, Израиль (более половины всех венчурных инвестиционных проектов приходится на эти страны).

В заключении хочется отметить, что, несмотря на некоторые негативные моменты, в России существуют достаточно широкие перспективы для развития венчурного финансирования. Главным образом, это связано с наличием платежеспособного спроса в высокотехнологичных товарах и услугах, который не может быть полностью удовлетворен за счет импорта. Если освоить выпуск импортозамещающих товаров не только по более низкой цене, но с приемлемым качеством, то быстрый коммерческий успех очень вероятен. Перспективы венчурного инвестирования в России связаны также с тем, что инвесторы опасаются реализовывать долгосрочные инвестиционные проекты в Российской Федерации из-за нестабильного инвестиционного климата и высоких страновых рисков, поэтому краткосрочные и среднесрочные венчурные проекты могут быть достаточно привлекательными, в том числе и для иностранных инвесторов.

#### **Использованные источники:**

1. В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. Инвестиции: учебник для бакалавров. М: Проспект, 2015 г.
2. А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев. Инвестиции в вопросах и ответах. Учебное пособие. М: Проспект, 2015 г.
3. Аналитические сборники Российской ассоциации венчурного инвестирования. [www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/#download](http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/#download).

Григоренко В. Е.  
студент  
Цейтлина Н. Е.  
студент  
Игрунова С. В., к.с.н.  
доцент  
НИУ «БелГУ»  
РФ, г. Белгород

## ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДА ГАУССА - ЖОРДАНА ДЛЯ РЕШЕНИЯ СИСТЕМ УРАВНЕНИЙ

*Аннотация:* в данной статье описана программа, решающая квадратные системы линейных алгебраических уравнений методом Гаусса – Жордана.

*Abstract:* The article describes a program that solves the square system of linear algebraic equations by Gauss - Jordan.

*Ключевые слова:* программная реализация, метод Гаусса – Жордана, система линейных алгебраических уравнений, матрицы, линейная алгебра.

*Keywords:* software implementation, Gauss – Jordan, system of linear algebraic equations, matrix, linear algebra.

Решение систем квадратных уравнений бывает затруднительно, в отдельных случаях такие системы можно решить, используя способы подстановки или сложения. Объектом исследования данной работы являются квадратные системы линейных уравнений, решение предлагается выполнить методом Гаусса – Жордана [1].

В данной работе представлено описание процесса разработки приложения в среде Microsoft Visual Studio 2010 [2] для поставленной задачи, программа выполнена как приложение Windows Forms [3].

Рассмотрим основные функции, применяемые при разработке. Основной функцией является `button1_Click`, вызываемая при нажатии на “ОК”. В ней определяются основные изменения внешнего вида программы, связанные с расчетами. Вызываются функции `form` или `typing` в зависимости от выбранного варианта заполнения матрицы коэффициентов. После вызова одной из функций заполнения значений коэффициентов и столбца свободных членов, вызывается функция `show`, а за ней функция `vector`.

В функции `form` происходит заполнение матрицы случайными числами. Функция `typing` заполняет двумерный массив значениями, введенными с клавиатуры. Функция `clear` очищает обе таблицы от имеющихся значений. Функция `show` выводит на экран значения коэффициентов и столбца свободных членов. Заголовочной ячейке последнего столбца присваивается значение “Столбец свободных членов”, верхней левой заголовочной ячейке присваивается значение “Коэффициенты”, в оставшихся заголовочных ячейках строк и столбцов выводятся их порядковые номера, начиная с единицы, в самих ячейках

таблицы отображаются соответствующие значения двумерного массива, передаваемого как параметр.

Функция `vestog` осуществляет расчет корней системы уравнений и выводит их на экран. В ней вызывается функция `gauss`, рассчитывающая корни системы уравнений. Затем выводится нумерация столбцов с единицы в заголовочных ячейках, в самой строке выводятся значения массива корней системы. В теле функции `gauss` вызывается функция `triangular`, затем вызывается функция `upend`, затем снова вызывается функция `triangular`, далее вызывается функция `one_for_diagonal`, последней вызывается функция `calculate_result`.

Функция `triangular` выполняет приведение матрицы к треугольному виду. Данный метод реализован с помощью программного кода:

```
private: void triangular(double** arr, int x)
{
    double a;
    for(int i=0; i<x-1; i++)
        for(int m=i+1; m<x; m++)
        {
            a=(-1)*arr[m][i]/arr[i][i];
            for(int j=0; j<x+1; j++)
            {
                arr[m][j]+=arr[i][j]*a;
            }
        }
}
```

Функция `upend` переворачивает сверху вниз все строки матрицы, а затем меняет порядок всех столбцов, наоборот, за исключением последнего столбца – столбца свободных членов. В ее теле вызывается функция `equating`, присваивающая значения одной матрицы другой, затем вызывается функция `upend_strokes`, переворачивающая строки, далее снова вызывается функция `equating`, далее вызывается функция `upend_columns`, переворачивающая столбцы.

Функция `one_for_diagonal` производит деление всех элементов каждой строки на значение элемента, находящегося в данной строке на главной диагонали. Функция `calculate_result` присваивает значения столбца свободных членов одномерному массиву, также передаваемому как параметр. Так как изменялся порядок столбцов, то значения последнего столбца двумерного массива присваиваются, начиная с последнего.

Пользователь не должен изменять значения коэффициентов и столбца свободных членов при заполнении случайными числами, должна быть возможность ввода значений при заполнении вручную. Для этого также должны быть написаны специальные функции. Для проверки вводимого значения для события окончания ввода значения следует написать функцию, которая при вводе в ячейку таблицы значения, не являющегося числом, вызывает сообщение об ошибке и значение изменяется на ноль.

Результаты работы программы:

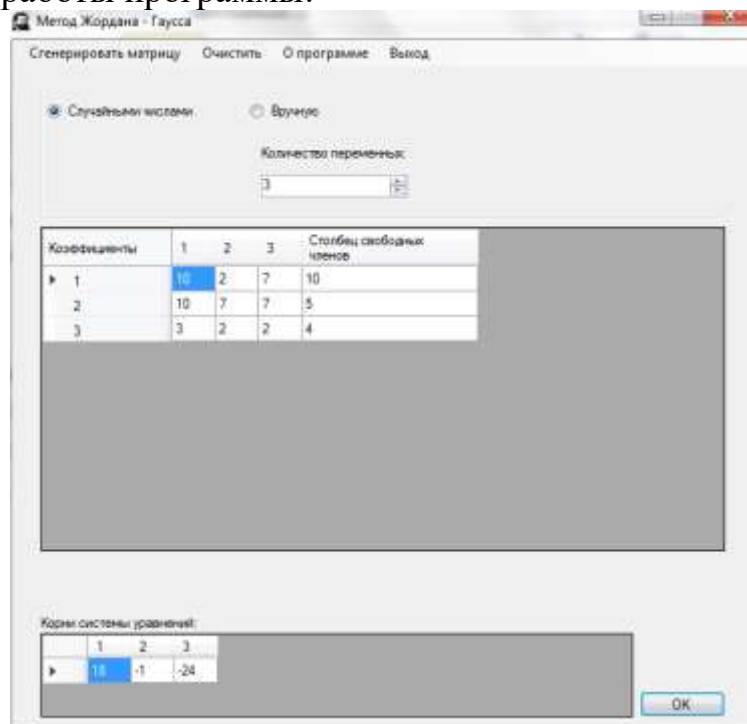


Рисунок 1 – Результат работы программы при заполнении случайными числами

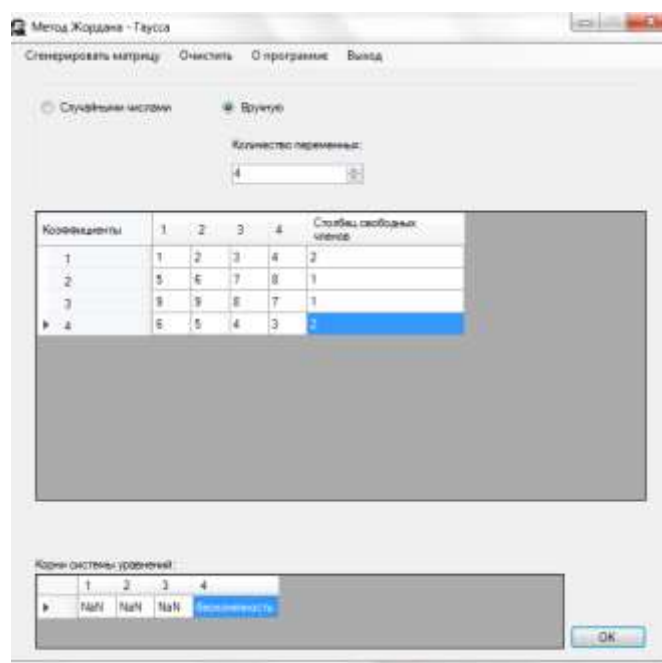


Рисунок 2 – Результат работы программы в том случае, когда система несовместна

Практическая значимость полученных результатов заключается в возможности получения универсальной программы для решения квадратных систем линейных алгебраических уравнений, имея только начальные значения коэффициентов уравнения, начальные значения свободных членов, а также количество переменных, значения которых необходимо найти.



Разработанная программа освобождает пользователя от необходимости вручную проводить расчеты. Учитывая, что значения, используемые как коэффициенты и свободные члены могут быть неудобны для использования в расчетах, но необходимы для получения верного результата, данная программа имеет практическую значимость. Пути дальнейшего совершенствования программы: получение более подробной справки по программе, не выходя из приложения; возможность просмотра точного решения системы уравнений, при необходимости; более детальная обработка исключительных ситуаций.

#### **Использованные источники:**

1. Системы линейных алгебраических уравнений | mathhelpplanet.com [электронный ресурс] – Режим доступа <http://mathhelpplanet.com/static.php?p=sistemy-linyeinykh-algebraicheskikh-uravnenii>, свободный.
2. Visual Studio 2010 | msdn.microsoft.com [электронный ресурс] - Режим доступа [https://msdn.microsoft.com/en-us/library/dd831853\(v=vs.100\).aspx](https://msdn.microsoft.com/en-us/library/dd831853(v=vs.100).aspx), свободный.
3. Windows Forms | msdn.microsoft.com [электронный ресурс] - Режим доступа [https://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/dd30h2yb\(v=vs.110\).aspx](https://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/dd30h2yb(v=vs.110).aspx), свободный.

*Григорова Е.С.  
студент ЭБ1531*

*Сыромятникова Е.Р.  
студент ЭБ1531*

**ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МОНОПОЛИИ**

Вопрос монополизма в России всегда был и будет актуальным до тех пор, пока существуют в экономике компании-гиганты, крепко занимающие монополистическое место в производстве.

Монополия – крупнейшая капиталистическая компания, осуществляющая контроль над созданием и сбытом одного либо нескольких видов продукции; это та структура, при которой на рынке отсутствует конкуренция и работает лишь одна компания. Она изготавливает неповторимый, не имеющий аналогов товар и она защищена от вхождения на рынок новых компаний. К монополиям можно относиться с разных сторон:

1) с одной стороны, продукция монополистических компаний отличается продукцией высокого качества, также монополия воздействует на повышение эффективности производства. Не считая этого, крупные масштабы производства позволяют снижать издержки и в целом экономить ресурсы;

2) с другой стороны, монополии ограничивают выпуск товаров и ставят наиболее высокие цены в силу собственного монопольного положения на рынке, что, как правило, вызывает нерациональное распределение ресурсов и объясняет укрепление неравенства доходов. Монополия, непременно, понижает уровень жизни населения [7].

Рвение монополиста к увеличению прибыли методом установления контроля над ценой и объемом продаж – это противоречие принципам свободной конкуренции и ратификация особой власти на рынке. А рыночная власть, в свою очередь представляет способность продавца воздействовать на цену товара.

Различия монополии от совершенной конкуренции:

- единый продавец;
- абсолютный контроль монополиста над ценой продукта и объемом продаж;
- реализуемый товар уникален, в связи с этим, покупатель обязан выплатить определенную монополистом цену;
- для вероятных конкурентов монополист определяет труднопреодолимые барьеры.

Особое место в экономике занимает такое утверждение, как естественная монополия, к ней относятся:

Во-первых, компании общественного пользования;

Во-вторых, компании, эксплуатирующие уникальные природные ресурсы.

Естественные монополии практически все время находятся в собственности страны либо действуют под её контролем. Наличие естественных монополий в стране объясняется особым эффектом, связанным с масштабом изготовления - это эффект экономии ресурсов в результате роста производства. Большое производство всегда владеет преимуществом перед маленьким, когда сопоставляются величины издержек при однородном производстве. Вследствие наилучшей технической оснащенности и большей мощности крупного предприятия происходит повышение производительности труда, а, следовательно, и понижение издержек на единицу продукции. Это приводит к наиболее действенному применению ресурсов. Так естественные монополии и становятся желаемым явлением для общества. Хотя монополистическая природа все равно вынуждает регулировать их активность. Монополия в чистом виде, это явление чрезвычайно редкое. Как и совершенная конкуренция, она скорее представляется как экономическая абстракция. Так же необходимо подметить тот факт, что монополия не может полностью устранить потенциальную конкуренцию со стороны других производителей. Монополия, возникающая со стороны спроса, когда на рынке имеется только один покупатель при множестве продавцов, называется монопсонией. Такая рыночная структура во всем схожа с монополией, черты которой переносятся на покупателя. Чистая монопсония не менее уникальное

явление, чем монополия. Чтобы подробнее узнать про монополию, надо рассмотреть ее сущность.

Экономическая система – это совокупность всех экономических процессов. Они происходят в обществе на основании функционирующих в нем связей имущества и организационно-правовых норм [1]. Монополия является элементом сложного социально-экономического рыночного механизма. Оно призвано для того, чтобы служить стимулятором экономического роста [2].

На данный момент существует ряд форм монопольных объединений:

- картель – союз нескольких компаний одной и той же отрасли, которые сохраняют собственность на средства производства, коммерческую и производственную самостоятельность, однако договариваются о части каждого в общем объеме производства;

- синдикат – союз нескольких компаний одной и той же отрасли, которые теряют собственность на средства производства, то есть теряют только коммерческую самостоятельность;

- трест – союз компаний одной или нескольких технически связанных отраслей. В данном союзе теряется и коммерческая и производственная самостоятельность и на сумму вложенной части капитала собственники получают акции;

- многоотраслевой концерн – это союз большого количества компаний разных отраслей. Главная компания концерна осуществляет финансовый контроль над остальными;

- конгломераты – это союзы, образующиеся в результате поглощения прибыльных предприятий различных отраслей, не имеющих производственной и технологической общности.

В условиях кризиса относительный выигрыш участников рынка от деятельности индивидов, сосредоточенной на приобретение выгод путём манипулирования законодательными или экономическими соглашениями растет, поэтому объективно усиливается вероятность принятия новых норм, ограничивающих конкуренцию [6].

Следует отметить, что успешное преодоление монополизма в экономике Российской Федерации связано не столько с демополизацией производства и развитием малого и среднего бизнеса, а в большей части с финансовой диверсификацией и основанием государственных корпораций, что в значительной степени отвечает нынешним условиям экономического роста и представляется основным фактором демополизации национальной экономики [5]. Целесообразность государственной монополии отражается в реализации институциональной, экономической, военно-стратегической и другой деятельности.

При оценке роли любой формы монополии в экономике встречаются аргументы в пользу и против монополий. Аргументы, оправдывающие сущность монополии связаны с тем, что в качестве монополиста обычно представляется крупный союз. Как таковое он имеет возможность:

- использовать новые технологии, употреблять преимущества массового производства и на этой основе изготавливать продукцию с меньшими издержками и уменьшать цены;

- выделять больше средств, для финансирования исследований и разработок новой продукции и технологии, что оказывать содействие форсированию научно-технического прогресса;

- противостоять конъюнктурным колебаниям рынка.

Таким образом, существование монополистических союзов оказывает благоприятное воздействие на формирование экономики в целом. В то же время монополии имеют принадлежность к таким характеристикам как:

- повышать свою прибыль за счет роста цен без уменьшения издержек производства;

- «эксплуатировать» потребителей, завысив цены против их равновесного уровня;

- ослаблять или даже ликвидировать конкуренцию вместе с её благоприятным влиянием на результативность производства, качество продукции, уровень издержек производства.

Совершенная конкуренция предполагает наиболее результативное употребление ресурсов общества, минимизацию общественных расходов на производство продукции. Рынок несовершенной конкуренции снабжает менее результативное использование ресурсов, в связи с этим общество несет определенные потери.

Так как занятие монополий носит антиобщественный характер, то защита свободной конкуренции и ограничение деятельности монополий является одной из существенных функций государства.

Государство в борьбе с монополиями употребляет критерии экономического и административного характера.

Экономические меры поддержания конкуренции и борьбы с монополией включают:

- поощрение основания товаров – заменителей;

- поддержка новых фирм, среднего и малого бизнеса (налоговые льготы, предоставление субсидий, кредитов, предоставление государственных заказов);

- привлечение иностранных инвестиций, основание совместных предприятий, зон свободной торговли;

- финансирование мероприятий по расширению выпуска дефицитных товаров в целях ликвидации господствующего положения отдельных хозяйствующих субъектов;

- государственное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Административные меры, сосредоточенные на демонополизацию рынков, базируются на соответствующем антимонопольном законодательстве. В частности отметим такие законы, как:

- запрещение тайный сговор, направленный на поддержание

монопольных цен;

- не разрешающие слияния, которые ведут к установлению контроля над предложением;

- предусматривающие принудительную демонополизацию.

Как уже отмечалось, демонополизация российской экономики – одно из самых важных условий перехода к рынку, все мероприятия, сосредоточенные на развитие конкуренции экономически способствуют демонополизации. В отношении предприятий, занимающих доминирующее положение, закон предполагает целый ряд санкций, в том числе принудительное разделение [3]. В то же время законом предусматриваются меры по развитию конкуренции. Антимонопольная политика, направленная против монополизации рынков, где результативна и необходима конкуренция, совмещает с контролем и регулированием деятельности естественных монополий, которые в определенных условиях предпочтительнее конкуренции. Одним из самых важных средств регулирования деятельности монополий является антимонопольное законодательство, основы которого заложены в законодательных актах Российской Федерации. Масштабные поправки антимонопольного законодательства длятся уже несколько лет, существенные изменения в сфере защиты конкуренции внесены так называемым четвертым антимонопольным пакетом, положения которого активно обсуждаются сегодня на самых разных площадках. Президент Российской Федерации В. В. Путин одобрил коррективы в законе «О защите конкуренции». Новшества разрешают правительству Российской Федерации в случае несоблюдения антимонопольного законодательства определить правила недискриминационного доступа к товарам на высококонцентрированных товарных рынках. Также коррективы предусматривают исключение возможности запретов на злоупотребление господствующим положением в тех случаях, когда при таких деяниях ущемляются интересы лиц, не связанных с предпринимательской деятельностью [4]. Пакет также включает модифицирования в процессе анализа антимонопольных дел, в частности, подключает институт предварительного заключения комиссии о выявленном нарушении. Коррективы расширяют институт предупреждения, и распространяют его на действия органов власти.

В заключение необходимо подметить, что важнейшей отрицательной стороной монополизации является избыточная власть фирм-монополистов. Круг тех, кто может вести бизнес быстро сужается и делает всю экономику монополистической. Новым компаниям тяжело или практически невозможно выйти на рынок, что разрушает саму структуру предпринимательства. Недостаточный приток на рынок новейших компаний не дает формировать здоровую конкуренцию, в результате чего у компаний нет стимула к повышению результативности труда. Монополизм в экономике оказывает содействие коррупции. Все это не способствует развитию экономики в целом, задерживает возникновение и формирование



новых конкурентоспособных компаний. Отсутствие результативной налоговой и юридической систем тоже не содействует формированию бизнеса. В итоге многие компании работают в расчете на краткосрочные перспективы, уводят деньги за границу, нехотя инвестируют их в производство, все это отрицательно сказывается на экономике страны.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. К вопросу о повышении инвестиционной привлекательности отечественной экономики на разных уровнях государственного управления / С.Ю. Андреев, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). – С. 866 – 879
2. Андреев С.Ю. К вопросу о государственном регулировании конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2010. – №02(056). – С. 22 – 32. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/02/pdf/03.pdf>
3. Самсонов В.А. Проблемы малого и среднего бизнеса в России / В.А. Самсонов, С.Ю. Андреев // Всероссийская научно-практическая конференция по итогам 2014 года: Материалы всероссийской заочной научно-практической конференции по экономике и гуманитарным наукам (Краснодар, 25 декабря 2014 г.). – Краснодар: Издательство Краснодарского центра научно-технической информации (ЦНТИ), 2014. – 256 с. – С. 14-17
4. Хлопина О.В. Прогнозируемые последствия вступления России в ВТО / О.В. Хлопина // Проблемы и перспективы развития аграрного рынка сборник научных статей. Под редакцией М. П. Дулина. – Краснодар: 2013. – С. 253-260.
5. Теоретические аспекты и практическая значимость конкуренции для развития отечественной экономики / М.И. Лукомец, С.Ю. Андреев, А.И. Сергеева и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №10(094). С. 127 – 139. – IDA [article ID]: 0941310010. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/10/pdf/10.pdf>
6. Ткаленко А.А. Государственное субсидирование малого бизнеса в условиях экономического кризиса 2014 – 2015 годов в России / А.А. Ткаленко, С.Ю. Андреев // Глобализация науки: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (3 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 220 с. – С. 66-71
7. Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. - Изд. 16-е., стер. - М.: КНОРУС,



**Григорьев Ю.И.**  
генеральный директор  
**ООО Юридическое агентство "Новация"**  
Россия, г. Нюрба

## **РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ РЕГИОНА**

***Аннотация.** Производится классификация инвестиционных ситуаций в зависимости от количества участников и объектов. Приводится алгоритм формирования инвестиционной программы региона. Анализируются основные ограничения при формировании инвестиционной программы территории. Разрабатывается модель формирования инвестиционного портфеля региона в условиях ограниченности ресурсов и дополнительных требований поставщиков ресурсов.*

***Ключевые слова:** инвестиционная программа, эффективность проектов, формирование портфеля, финансовые модели, метод ветвей и границ.*

**Grigoriev Y.I.**  
CEO  
**Legal agency "Novation"**  
Russia, Nyurpa

## **DEVELOPMENT OF RECOMMENDATIONS ON THE FORMATION OF THE INVESTMENT PROGRAM IN THE REGION**

Classifies investment situations, depending on the number of participants and objects. An algorithm for the formation of the investment program in the region. Analysis of the main constraints in the formation of the investment program of the territory. Developed model of an investment portfolio in the region the Terms of the limited resources and the additional resource requirements of suppliers.

**Keywords:** the investment program, the effectiveness of the projects, a portfolio, financial models, branch and bound method.

Если в инвестиционном портфеле субъекта имеется только один проект, то его решения в сфере капитальных вложений ограничатся принятием данного проекта к финансированию или отклонением его. Однако нередко встречаются ситуации, когда в инвестиционном портфеле одновременно находятся несколько проектов, причем, чем больше субъект (например, крупное промышленное предприятие, холдинг, регион), тем чаще он оказывается в подобной ситуации.

В данном случае, оценка каждого проекта по отдельности по критерию инвестиционной способности субъекта и по его минимальным требованиям к отдаче от проекта будет лишь первым этапом, на котором отсеются

проекты, не отвечающие условиям эффективности [1].

Далее из этих проектов должен быть сформирована конечная инвестиционная программа. Возможны две ситуации:

1. Суммарные ресурсы, необходимые для реализации всех проектов, положительно оцененных на первом этапе, меньше или равны инвестиционной способности на каждом временном интервале реализации.

2. Инвестиционной способности субъекта недостаточно, чтобы реализовать сразу все эффективные проекты.

В первом случае задача формирования инвестиционной программы решена: все эффективные проекты могут быть включены в неё.

В случае, когда инвестиционная способность субъекта меньше суммы, необходимой для реализации всех эффективных проектов, требуется дополнительный анализ. Он позволит выявить из всего множества проектов, не отсеянных на первом этапе оценки, подмножество таких, чтобы оно наиболее эффективно удовлетворяло всем условиям, которые могут быть выдвинуты как самим субъектом, так и поставщиками ресурсов, формирующих его инвестиционную способность. При этом суммарный размер ресурсов для реализации этого подмножества не должен превышать инвестиционную способность субъекта. Кроме того, условия к реализации того или иного проекта могут выдвигаться реализацией другого.

Главным этапом формирования инвестиционной программы, безусловно, является первый – отсеивание неэффективных и инвестиционно-невыгодных проектов, находящихся в базовом портфеле: ошибка, допущенная на этом этапе, в большинстве случаев повлечет за собой неоптимальный состав инвестиционной программы. И дело здесь не только в том, что неэффективный проект при неправильной оценке может успешно миновать первый этап, этого, скорее всего, не случится (разнообразные методики оценки эффективности инвестиционного проекта позволят с достаточно высокой долей уверенности отсеять все абсолютно не выгодные проекты).

На втором этапе, при дефицитной инвестиционной способности, субъект должен будет принять ряд решений, какой из проектов включать в итоговую инвестиционную программу, какой отложить. В данном случае итоговые характеристики проекта будут конкурировать между собой, а не с приемлемым уровнем эффективности, что повышает возможность ошибки решения о целесообразности реализации конкретного проекта [2].

Модель без дополнительных ограничений

Поскольку любой субъект экономической деятельности должен постоянно ориентироваться на экономический результат, постольку представляется целесообразным рассмотреть основные принципы оптимизации его инвестиционной программы, предварительно сформулировав условие задачи следующим образом.

Предположим, что у субъекта имеется множество проектов  $\{M_n\}$ , претендующих на включение в инвестиционную программу (прошедших

первый этап отбора). Каждый проект  $i$  характеризуется инвестиционными затратами  $a_i$ , необходимыми для ее реализации, и ожидаемым эффектом  $b_i$ . Требуется сформировать инвестиционную программу, удовлетворяющую условиям.

$$\sum_{i \in \{M_n\}} b_i = \max \quad (1)$$

$$\sum_{i \in \{M_n\}} a_i \leq A, \quad (2)$$

где  $A$  – инвестиционная способность субъекта.

Основная проблема решения поставленной задачи методом полного перебора вариантов состоит в длительности расчетной процедуры. Общее число возможных вариантов инвестиционной программы равно  $2^n$ , а это означает, что при  $n = 20$  число всевозможных вариантов инвестиционной программы превысит 1 000 000. В этом случае трудоемкость выбора оптимального варианта в предположении, что на формирование одного из них необходимо затратить 1 сек., составит 12 суток.

Для снижения трудоемкости решения поставленной задачи рекомендуется использовать метод «ветвей и границ».

Основу данного метода составляет совокупность операций по формированию различных вариантов инвестиционной программы, позволяющая эффективно сократить их полный перебор. Реализация идеи метода «ветвей и границ» осуществляется в следующей последовательности:

- строится произвольная эталонная ветвь дерева возможных вариантов инвестиционной программы;
- перебираются последовательно вершины дерева, и для каждой из них оценивается допустимая (верхняя или нижняя) граница;
- в зависимости от результата оценки принимается решение о целесообразности нового ветвления той или иной вершины;
- эталонная ветвь с лучшей оценкой по допустимой границе принимается за оптимальную.

Практическая реализация данного алгоритма применительно к формированию инвестиционной программы субъекта представляет поэтапное конструирование многоуровневого дерева, каждая вершина которого на  $i$ -том уровне фиксирует факт включения (или невключения) в инвестиционную программу проекта  $i$  по критерию оценки допустимой границы.

Справедливо будет предположить, что кроме величин инвестиционных затрат и ожидаемых эффектов, субъект, вероятно, должен будет учесть ряд условий, выдвигаемых субъектами, предоставляющими ресурсы (служба занятости, бюджет, коммерческие банки) [3]. Таким образом, при решении данной задачи мы имеем:

1.Целевую функцию эффективности (например, сумма NPV от всех проектов, рекомендуемых к реализации), подлежащую максимизации.

Математически данный критерий выражается как:

$$F = \sum_{i=1}^N a_i \cdot X_i \rightarrow \max, \quad (3)$$

где  $i$  – порядковый номер проекта;

$N$  – количество проектов;

$X_i$  – определяющий критерий  $i$ -того проекта, выбор которого зависит от того, с чьих позиций формируется программа;

$a_i$  – булева переменная. В случае, если  $i$ -тый проект подлежит реализации,  $a_i = 1$ , иначе  $a_i = 0$

2.Ограниченность инвестиционных ресурсов (то есть « $\leq$ »).

3.Ряд ограничений снизу (то есть « $\geq$ »), которые могут быть выдвинуты поставщиками ресурсов (бюджет – максимизация налоговых выплат, служба занятости – определенное количество рабочих мест под выделенные субсидии и т.д.).

Таким образом, экономико-математическая модель формирования инвестиционной программы региона (фирмы) имеет следующий вид:

$$F = \sum_{i=1}^N a_i \cdot X_i \rightarrow \max \quad (4)$$

при

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{i=1}^N a_i \cdot x_{1i} \geq K_1 \\ \sum_{i=1}^N a_i \cdot x_{2i} \geq K_2 \\ \dots\dots\dots \\ \sum_{i=1}^N a_i \cdot x_{mi} \geq K_m \\ \sum_{i=1}^N a_i \cdot I_i \leq A \\ a_i = 0 \vee 1, \quad i = 1, \dots, N \end{array} \right. \quad (5)$$

где  $x_{ji}$  – один из второстепенных критериев  $i$ -того проекта, с точки зрения субъекта,  $i = 1, \dots, N$ ,  $j = 1, \dots, m$ ;

$K_j$  – ограничение-минимум для суммы  $j$ -тых критериев проектов, подлежащих реализации,  $j = 1, \dots, m$ ;

$A$  – ограничение-максимум, характеризующее инвестиционную способность.

Проведя преобразование системы (1.4) и введя в каждое линейное неравенство переменную  $Z_j \geq 0$ , где  $j = 1, \dots, m+1$  равно числу неравенств, получим систему  $(m+1)$  линейных алгебраических уравнений с  $(N+m+1)$  переменными:

$$\begin{cases} -\sum_{i=1}^N a_i \cdot x_{ji} + Z_j = -K_j, & j = 1, \dots, m \\ \sum_{i=1}^N a_i \cdot I_i + Z_{m+1} = A \end{cases} \quad (6)$$

Данное преобразование предопределяет ряд важных для поиска решения моментов:

- число переменных превышает число ограничений;
- введенные дополнительные переменные являются базисными, поскольку имеют коэффициенты, равные единице, и каждая из них входит только в одно из уравнений системы.

Проведенное преобразование позволяет свести математическую постановку задачи к модели, решение которой может быть найдено методом линейного программирования с использованием стандартного математического обеспечения.

Необходимо отметить, что при решении задачи формирования инвестиционной программы фирмы была использована простейшая модель, не учитывающая ряд зависимостей и аспектов, которые в реально существующих условиях позволят произвести более точный отбор проектов, подлежащих реализации субъектом. К данным зависимостям можно отнести следующие:

1. Взаимоотношения инвестора со службой занятости: субсидии, выделяемые службой занятости обычно пропорциональны количеству открываемых рабочих мест.

То есть, если в модели представить инвестиционную способность фирмы как сумму трех источников финансирования – собственные источники, бюджет региона и средства службы занятости, формула будет выглядеть следующим образом:

$$A = AF + AB + AS \quad (7)$$

где: AF – собственные средства фирмы (свободные средства на счету плюс доходы от функционирующего производства;

AB – средства, представляемые бюджетом;

AS – средства, предоставляемые службой занятости.

Или исходя из вышесказанного:

$$A = AF + AB + AS' \cdot Q \quad (8)$$

где AS' – размер субсидии, выделяемой за открытие одного нового рабочего места;

Q – количество открываемых рабочих мест во всех проектов подлежащих реализации:

$$Q = \sum_{i=1}^N a_i \cdot Q_i \quad (9)$$

где Q<sub>i</sub> – количество рабочих мест, открываемых в рамках i-того проекта.

Причем Q должно быть больше или равно соответствующему K<sub>j</sub>

(К<sub>рм</sub>).

Кроме того, немаловажно отметить, что ресурсы службы занятости, как и любого другого субъекта, участвующего в финансировании проектов, неограниченны. Условие минимального количества создаваемых рабочих мест диктуется службой занятости с учетом максимума ее ресурсов, то есть максимально возможная субсидия со стороны службы занятости составит  $AS = AS' \cdot K_{рм}$ .

При этом, если ограничение-минимум по численности диктуется только службой занятости, то решение фирмы реализовывать проекты, в сумме дающие количество новых рабочих мест меньше ограничения, влияет только на составляющую  $AS$  инвестиционной способности.

Тогда инвестиционную способность фирмы можно представить следующим образом:

$$\begin{aligned} Q < K_{рм}, A' &= (AF + AB) + AS' \cdot Q \\ Q \geq K_{рм}, A &= (AF + AB) + AS' \cdot K_{рм} \end{aligned} \quad (10)$$

где  $A'$  – инвестиционная способность фирмы при неполном использовании субсидий службы занятости.

2. Учет риска при формировании инвестиционной программы. Каждый отдельный проект, включаемый в программу, является носителем определенного риска, который не лишним было бы учесть при отборе проектов для финансирования.

Далее, для оценки показателя риска инвестиционной программы можно воспользоваться формулой среднего геометрического или среднего арифметического рисков отдельных проектов, попадающих в инвестиционную программу.

Тогда необходимо оценить барьерный уровень риска, который не может быть превышен инвестиционной программой. Для оценки критического значения риска предлагается вновь использовать критерий Гурвица с коэффициентом оптимизма 0,3 (то есть, если доля попадания результатов расчета NPV в зону, лежащую ниже приемлемого минимума больше 0,3, то это проект повышенного риска и попадание его в инвестиционную программу должно нивелироваться менее рискованными проектами).

Что касается выбора варианта расчета оценки (среднего геометрического или среднего арифметического), автор предлагает остановиться на среднем арифметическом: оно всегда больше или равно среднему геометрическому и, следовательно, является более жесткой и надежной оценкой.

Таким образом, в систему ограничений (2) добавляется еще одно неравенство:



$$\frac{\sum_{i=1}^N a_i \cdot R_i}{\sum_{i=1}^N a_i} \leq 0,3 \quad (11)$$

где  $R_i$  – уровень риска, которым характеризуется  $i$ -тый проект.

3. Зависимость проектов друг от друга (Реализация одного влияет на реализацию другого). Выделим три возможных случая взаимозависимости проектов.

а) Полное взаимоисключение. Реализация одного из проектов делает нецелесообразной (невыгодной) реализацию другого.

б) Частичная зависимость. Реализация одного проекта частично изменяет (ухудшает или улучшает) показатели эффективности другого.

Например, в инвестиционном портфеле субъекта находятся два проекта: 1) производство лимонада, при этом пластиковая тара закупается на стороне; 2) линия по производству пластиковых бутылок, причем более современная технология дает конкурентные преимущества перед аналогичным производством (у которого планируется закупать бутылки при реализации первого проекта) – цену на наши бутылки можно держать на уровне 90% цен конкурента.

В данном случае, при совместной реализации проектов (если позволит инвестиционная способность фирмы) второй проект получает дополнительную NPV за счет снижения цен на сырье. Соответственно снижается показатель риска и, возможно, возрастут налоговые поступления в бюджет (если увеличение налога на прибыль скомпенсирует снижение налога с оборота).

в) Полная зависимость (реализация одного проекта невозможна без реализации другого).

#### **Использованные источники:**

1. Быков В.М., Быкова А.В., Мандыч И.А. Формирование субъектной среды предпринимательской фирмы / Научный журнал «European Social Science Journal». № 6, 2015.- С. 45-53.
2. Липченко Н.В., Баловнева К.С., Быков В.М. Формирование кредитной политики предприятия нефтеперерабатывающей отрасли / Российское предпринимательство. № 9, 2012.- С. 78-84.
3. Быков В.М., Ладошкин А.И. Методология управления эффективностью инвестиционных проектов в условиях экономической нестабильности: Научная монография. Самара: СамГТУ, 2005. - 137 с.

*Грицай Е. В.  
студент 3го курса  
Зайцева А. В.  
студент 3го курса  
Государственный университет  
Россия, г. Нижневартовск*

## **К ВОПРОСУ О СТАНДАРТЕ ОЦЕНКЕ УПРАВЛЕНЦЕВ**

В данной статье раскрывается сущность понятия стандарта оценки управленцев как процесса, при помощи которого компаниям предоставляется возможность найти первоклассных менеджеров и избавиться от потенциальных коррупционеров. Здесь делается акцент на эффективности систем оценки. В заключении приводится вывод о необходимости разработки новых стандартов оценки управленцев с учетом ряда условий, таких как: динамический характер анализа и специфика базовых установок.

Ключевые слова: Стандарт, оценка эффективности, управление, методология, соискатель, оценка персонала.

В последнее время все чаще и чаще возникают споры между руководителями и менеджерами о необходимости введения оценки администрации предприятия. Одни говорят: "Хватит, мы помним, как проводилась аттестация", другие: "Нет, только аттестация нам поможет выйти из кризиса". Так нужна ли на самом деле оценка персонала и если нужна, то какая? На эти вопросы постараемся ответить в данной статье. Итак, для чего нужна оценка управленцев? [2] Во-первых, она предоставляет информацию, с помощью которой можно принимать решения по вопросам продвижения и заработной платы. Во-вторых, позволяет рассмотреть поведение управленца на работе, разработать план корректировки любых недостатков с целью пересмотра планов карьеры каждого сотрудника в свете выявленных сильных и слабых сторон. В-третьих, оценка управленцев позволяет разработать и внедрить интегрированную систему обучения и консультирования. В-четвертых, грамотно построенная оценка управленцев, как правило приводит к повышению производительности труда, общему подъему и улучшению эмоционального климата в компании.

Руководитель центра разработки оценочных технологий доволен: спустя два года напряженного труда рабочая группа наконец завершила написание российского стандарта центра оценки. Документ поможет компаниям искать эффективных менеджеров и избавляться от потенциальных коррупционеров.

Стандарты, которые появились в России, давно существуют в мире. Особенно активно они используются в бизнесе США, Германии, ЮАР и Великобритании. [3]

Центры оценки уже сейчас работают в нескольких крупных компаниях и госорганах. Отбор кандидатов в них проводится в несколько этапов:

- резюме;

- решение бизнес-кейсов;
- участие в мозговых штурмах и ролевых играх;
- подготовка тестовых проектов;
- прохождение психометрических исследований, и даже полиграфа («детектор лжи»).

Но проверять на детекторе всех сотрудников слишком накладно. Большинство компаний обходится без полиграфа, но у них другая проблема: слишком различаются подходы к оценке профессиональной ценности и потенциала. Некоторые вместо эффективных систем оценки применяют «психоделические упражнения». Сложившуюся систему «кто в лес, кто по дрова» подтверждает и в разы различающаяся в разных компаниях стоимость услуг по оценке кандидата: от 150 до 4000 долларов.

Общий объем рынка оценки персонала в России никто не считал, но его мировой оборот составляет около 2 млрд. долларов в год. Примеров конкретных кейсов, упражнений и ролевых бизнес-игр в стандарте нет. Он представляет собой довольно сухую методологию, которая адресована тем, кто не создает центр оценки в компании с нуля, а уже имеет определенный опыт.

Следующий шаг рабочей группы, создавшей стандарт, — написание профстандарта для специалиста, оценивающего профессиональный потенциал сотрудников. Сочетая коммерцию и управление, предприниматели, в особенности те, кто достиг успеха от коммерции, становятся предубеждёнными в области управления. К сожалению практика, такова, что коммерческая и управленческая квалификация разнится на порядок. Управленческая безграмотность, помноженная на дефектный стиль управления (например, самодурство), игнорирование «регулярного менеджмента» и управленческих приёмов привело к тому, что большая часть компаний представляет собой анархию с синдромом клановой корпоративной безответственности. Радует появление такого стандарта. Это значит, что появилось ещё одно «мерило» переоценки. [3]

Разработанные стандарты призваны помочь компаниям находить первоклассных менеджеров и избавляться от потенциальных коррупционеров. В состав рабочей группы по написанию рекомендаций вошли представители кадровых и консалтинговых компаний, а также независимые эксперты. Однако подход к оценке профессиональных качеств в большинстве компаний слишком различается. И зачастую компании применяют неэффективные методы отбора. [1]

В стандарте не прописаны конкретные примеры того, как именно оценивать соискателей. Так что у новичков могут возникнуть сложности с его применением на практике, а вот для опытных специалистов разработанный документ может стать хорошим подспорьем в вопросах проведения оценки персонала. [1]

Анализируя, данную работу, можно сделать выводы о преимуществах

стандарта оценки управленцев. Введение в компании тех или иных стандартов, специальных процедур позволяет эффективнее реализовывать такие функции, как подбор, развитие, оценка персонала, вознаграждение и коммуникация. А это, в свою очередь, повышает эффективность всей системы управления, как основы эффективности других систем. Регламентация деятельности особенно важна для организаций. Утвержденный стандарт, сделает процедуру более понятной для исполнителей, упростит ее выполнение на каждом отдельном предприятии.

#### **Использованные источники:**

1. Вучетич, Е. Российский стандарт центра оценки / Е. Вучетич, Д. Гофман // Организационная психология. – 2013. – том 3. – № 2.
2. Паньков, А. М. Оценка персонала. А нужна ли она? / А. М. Паньков // Баланс Группа Компаний – 2004 – с 1.
3. РБК [Электронный ресурс]. М.: 1993 – 2015. URL: <http://t.rbc.ru/> (Дата обращения: 07.11.2015).

**Громов М.В.**  
**магистрант**

**Поволжский институт управления**  
**имени П.А. Столыпина**  
**Россия, г. Саратов**

### **ЭТИЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

#### *Краткая аннотация:*

Понятию «компетенция» в науке и практике управления персоналом уделяется большое внимание, написано много научных трудов и статей, однако дискуссии вокруг этого понятия не утихают. В статье рассмотрены современные подходы в изучении этических компетенций, выявлено их место в структуре общих компетенций.

*Ключевые слова:* компетенции, классификация и дифференциация компетенций, этические компетенции.

Все больше современных компаний при реализации своих политик управления персоналом отводят компетенциям важную роль, при этом компетенции выступают необходимым элементом мотивационной политики, оценки персонала и карьерных перемещений. Еще не так давно наибольшее внимание уделялось конечному результату, при этом поведенческая составляющая сотрудников в процессе достижения бизнес-целей рассматривалась весьма поверхностно. Однако, условия экономического спада и изменения конъюнктуры рынков, заставили большинство компаний для сохранения конкурентоспособности ориентироваться на повышение качества производимой продукции и уровня предоставляемого сервиса. И то, и другое напрямую зависит в большей степени от поведенческого аспекта персонала – добросовестного и надлежащего исполнения обязанностей

работниками в достижении наилучших результатов. Существует достаточное количество концепций, моделей и методологий, позволяющих связать конечный результат деятельности предприятия с внутренними процессами, в том числе и кадровыми, предложить пути их оптимизации. В настоящее время успех в бизнесе определяется способностью предприятий быть уникальными, создавать не копируемые или трудно копируемые конкурентные преимущества. [1]

Публикации ряда зарубежных и российских авторов затрагивают проблемы идентификации тех профессиональных компетенций, которые следует относить к факторам конкурентоспособности компаний. В науке пока нет и единого мнения в определении понятия «компетенция». Так, например, Л.М. Спенсер и С.М. Спенсер под компетенцией понимают «базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и/или наилучшему на основе критериев исполнению в работе или в других ситуациях» [2]. Приведем определение компетенции А. Стеганцева, по мнению которого, это «комплекс индивидуальных характеристик специалиста, необходимых и достаточных для эффективного и гарантированного осуществления его профессиональной деятельности в заданных условиях и на заданном уровне качества».[3]

Авторитетные исследователи обозначенной проблемы, последователи концепции компетентностного подхода, предложенного А. Я. Кибановым, высказали точку зрения «о правомочности использования интегрированного подхода к компетенциям, соединяющего поведенческий и функциональный подходы в единых многомерных моделях». Авторы опираются на понятие компетенции «как характеристики личности, которые важны для эффективного выполнения работы на соответствующей позиции и которые могут быть измерены через наблюдаемое поведение». [4]

В более ранних работах А.Я Кибанова, компетенция определена как «характеристика должности, представляющая собой совокупность полномочий (прав и обязанностей), которыми обладает или должен обладать определенный орган и должностные лица согласно законам, нормативным документам, уставам, положениям» [5]. Целостную модель компетенций можно представить в виде тетраэдра, отражающего единство компетенций и сложность разделения на практике когнитивных, функциональных и социальных измерений. Социальные компетенции включают личностные и этические компетенции, о чем будет сказано ниже.

Обзор источников выявил несколько классификаций компетенций по видам, наиболее распространенной среди которых является классификация Д. МакКлелланда, основанная на бихевиористском подходе, в соответствии с которой выделены когнитивные, функциональные, личностные и этические компетенции. Когнитивные компетенции включают обладание индивидом необходимыми знаниями, в том числе основанными на опыте, то есть полученными в процессе осуществления определенной деятельности. Функциональные - предполагают, что индивид обладает необходимыми



навыками для выполнения работы в определенной области. Личностные обусловлены относительно устойчивыми характеристиками личности, причинно связанные с эффективным или превосходным выполнением работы. Этические компетенции базируются на морально-этических и корпоративных ценностях, способности принимать в рабочих ситуациях адекватные решения. [6] Особенной характеристикой этической компетенции является то, что в ее структуре заложена ориентация и способность личности привносить в социокультурное пространство приобретенные знания, способы деятельности, создавать новые смыслы, адекватные «средовому» фактору, присущему конкретной компании.

По уровням общности компетенции дифференцируются на следующие виды: ключевые, управленческие и специальные. Ключевые или базовые компетенции призваны поддерживать организационные корпоративные ценности и миссию компании. Каждый сотрудник компании и соискатель должны обладать указанными компетенциями, основанными на определенных деловых и личностных качествах.

Продолжая теоретический обзор подходов к определению компетенций, отметим деление компетенций на «природные, приобретенные и адаптивные». Под природными компетенциями подразумеваются качества личности, например, добросовестность, уравновешенность, открытость. Приобретенные компетенции включают в себя знания и умения (навыки), полученные в процессе обучения и выполнения определенной работы. Адаптивные компетенции – качества, позволяющие личности успешно применять полученный ранее опыт в новой рабочей среде и достигать поставленных целей.

Вышеизложенное позволяет нам утверждать, что приведенный перечень классификации компетенций по видам не является исчерпывающим. Выделение определенных блоков компетенций производится, с практической точки зрения, для удобства, поскольку организация при разработке соответствующих компетенций получает некие ориентиры, дающие ей возможность максимально правильно разработать компетенции для каждой должности. Этические компетенции – неотъемлемая часть профессиональной компетентности личности. Проблема формирования этических компетенций нуждается в дополнительном теоретическом освещении и в поисках эффективных путей ее формирования.

#### **Использованные источники:**

1. Грязнова Е.Р., Борщева Ю.А. Компетентность ключевых сотрудников как элемент кадровой политики предприятия Актуальные вопросы управления персоналом и экономики труда: материалы I Всероссийской научно-практической конференции/ Национальный союз «Управление персоналом».- М.:ГУУ, 2015, 189 с.
2. Стеганцев А. Компетентностный подход: от профессионального образования к образованию профессионалов. URL:[http://www.stiogantsev.ru/st/biz\\_komp-podhod.html](http://www.stiogantsev.ru/st/biz_komp-podhod.html) (дата обращения:



27.10.2015)

3. Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер Компетенции на работе. Пер. с англ. М: НРРО, 2005. – С.9.

4. Митрофанова Е.А., Белова О.Л., Коновалова В.Г. Компетентностный подход в управлении персоналом. Управление персоналом: теория и практика: Учебно- практическое пособие/Под ред. А.Я. Кибанова. - М.: Проспект, 2012.

5. Славгородская О. Ю. Стратегическое управление компетентностью персонала предприятия // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 2011. – № 4. С. 128-131.

6. Стеганцев А. Компетентностный подход: от профессионального образования к образованию профессионалов.

URL:[http://www.stiogantsev.ru/st/biz\\_komp-podhod.html](http://www.stiogantsev.ru/st/biz_komp-podhod.html) (дата обращения: 27.04.2015).

7. Михалкина Е.В., Скачкова Л.С., Усатенко Н.В. Компетенции и компетентность: эволюция национальных концепций и синтез теоретических подходов // TERRA ECONOMICUS. – 2011. – № 04. С. 12-17.

*Гудакова Л.В., к.э.н.*

*доцент*

*Дуковская С.В.*

*магистрант*

*Кубанский государственный университет*

*Россия, г. Краснодар*

### **РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА АЗИАТСКОЙ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ КИТАЯ)**

*В статье приводится авторская этапизация развития фондового рынка Китая, проанализированы данные по объему размещенных в стране акций в разные периоды времени. Предложены перспективы развития китайского фондового рынка.*

*Ключевые слова: фондовый рынок, акция, инвестиции, нерыночные ценные бумаги, сберегательный вклад, финансовый риск.*

*The article presents the author's division into stages of development of the stock market in China and analyzed the data on the volume of placed shares in the country in different time periods. It offers the prospects for the development of Chinese stock market.*

*Keywords: stock market, share, investment, non-marketable securities, savings deposit, a financial risk.*

В экономической литературе часто высказывается точка зрения, что фондовый рынок КНР слабо либерализован, и реформирование проходит достаточно медленно. Данная проблема очень актуальна в стране на сегодняшний день. Но по последним наблюдениям фондовый рынок Китая становится более открытым, что можно проследить по его финансовым результатам.

Рассмотрим основные этапы развития фондового рынка Китая:

1. 1980 – 1990 гг.: рынок ценных бумаг современного Китая начал свое развитие с начала 1980-х гг. До начала 1990 - х в него входили в основном государственные облигации, но через некоторое время появились и первые акции.

2. 1990 – 1993 гг.: стартовый период развития фондовых площадок Китая, 1991 – 1993 гг., можно охарактеризовать как настоящий бум в развитии фондового рынка: формировались специфические торговые механизмы, система выпуска акций, нормативно – правовая база и регулирование. Основной причиной бума было наличие свободных денежных средств у компаний.

3. 1994 – 1997 гг.: третий период развития фондового рынка начался с того, что в 1994 г. на Шэньчжэньской фондовой бирже была введена электронная подписка на покупку акций по фиксированной цене. В данном случае, продавец назначает цену акции по модели фиксированного ценообразования с использованием коэффициента Р/Е. Ограниченность такого подхода очевидна: аукцион не несет в себе эффективного распределения ресурсов, так как не показывает реального соотношения цены спроса и предложения.

4. 1997 – 2000 гг.: четвертый период развития фондового рынка начался с Азиатского кризиса 1997 г., который внес свои коррективы. В период до 1999 г. на Шанхайской и Шэньжэньской биржах динамика курсов акций была крайне волатильной. Если в период до 1993 г. рост мог составлять до 126%, то в этот период индексы могли сползти за несколько месяцев до своего годового минимума, а затем резко взлететь на 100 -110%.

5. 2001 – 2007гг.: этот этап развития фондового рынка КНР начался с вхождения Китайской народной республики в ВТО. В период с 2000 по 2001 гг. был всплеск на рынке, вызванный ожиданиями данного события, открытия иностранных рынков для китайцев и внутреннего рынка для иностранного капитала.

6. 2007 по настоящее время: с середины 2007 г. власти стали использовать механизм регулирования рынка. В мае этого же года был увеличен гербовый сбор, взимаемый со стоимости операций с ценными бумагами с 0,1% до 0,3%.

По результатам анализа объем размещенных в стране акций составил от 6 до 10 миллиардов долларов в 2004-2006 гг., что значительно меньше, чем в 2007-2010 гг. (до 23 и 100 млрд). В 2008 году по рассматриваемому показателю КНР заняла 3 место в мире после Испании и Соединенных Штатов Америки. Значительная доля акций корпораций, которые торгуются на китайских биржах, контролируются государством. Это и есть главная особенность китайского фондового рынка.

В 2015 году произошел обвал фондового рынка Китая, т.е. началось падение котировок ценных бумаг с июля 2015 года после значительного «перегрева экономики». К этому привело «надувание пузыря» фондового рынка из-за огромных инвестиций в акции, темп которых превысил темпы

экономического роста и прибыли компаний. Но заметим, что с ноября 2014 года по июнь 2015 года фондовые индексы на биржах Китая выросли более чем в два раза — так, индекс *Shanghai Composite* Шанхайской фондовой биржи поднялся с 2506,86 (17 ноября 2014) до 5045,69 (8 июня 2015).

В целом, на китайском рынке практически треть всех акций находится в свободном обращении, а две трети — или у органов государственной власти, или в распоряжении государственных компаний. Последние рассматриваемые акции относились к категории нерыночных акций, которые не обращались на фондовых биржах и были недоступны для частных инвесторов.

В начале 2000-х, Китая испытывал проблемы в бюджете. Государство старалось продать на рынке принадлежащие ему акции, но это приводило лишь к панике и обвалу цен. В результате чего, в Китае была разработана и с 2005 года стала осуществляться реформа по преодолению сегментации рынка, которая к концу 2007 года была практически завершена. На многих китайских организациях были проведены общие собрания, в результате которых были достигнуты компромиссные решения для мелких и крупных акционеров, которые связаны с выводом на рынок «нерыночных ценных бумаг». Реформа подразумевает поэтапную продажу «нерыночных акций», которые по факту уже перестали быть таковыми, несмотря на то, что в статистических данных регулятора фондового рынка Китая по - прежнему проходят под данным статусом [2].

Одним из важнейших факторов развития национального рынка ценных бумаг являются уровень жизни населения и его менталитет. Отличительной чертой финансового рынка Китая являются большие размеры накоплений населения, вследствие чего это обуславливает крупные масштабы притока финансовых ресурсов в кредитный сектор экономики. По коэффициенту роста сберегательных вкладов городского и сельского населения за последние 20 лет Китай занимает первое место во всем мире. По оценкам Мирового банка было отмечено, что на сегодняшний день 83% общего объема сбережений приходится на сбережения населения.

В результате потенциал инвестирования физическими лицами в Китае представляется очень высоким, и обычные инвесторы готовы подвергать риску собственные сбережения в погоне за спекулятивной прибылью. Из — за этого фондовый рынок Китая можно назвать «народным». Наряду с этим квотируемый государством объем рынка не может полностью удовлетворить инвестиционный потенциал физических лиц, поэтому спрос на ценные бумаги во много раз превышает их предложение, следствием чего является появление «пузырей», носящее циклический характер [3].

Таким образом, перспективными направлениями развития китайского фондового рынка будут являться:

1. Массовое привлечение населения на рынок в качестве главного инвестиционного ресурса;
2. Ограничение притока иностранных портфельных инвестиций как

защитный механизм от международных финансовых потрясений и спекулятивных атак;

3. Снижение активного государственного регулирования фондового рынка;

4. Диверсификация отраслевой структуры фондового рынка и относительно равномерное распределение торговой активности по акциям различных эмитентов как основного фактора снижения общего рыночного риска.

#### **Использованные источники:**

1. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук «Рынок ценных бумаг КНР: состояние, развитие, перспективы» URL: MIRKIN.RU - <http://mirkin.ru>

2. Исаев К.А. Особенности фондового рынка Китая URL: <http://www.tisbi.ru/assets/Site/Science/--2014/Isaev.pdf>

3. Макеев Ю. Фондовый рынок Китая, архив РЦБ URL: <http://old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=3200>

*Гузенко В.Н., к.ю.н.  
доцент*

*Фролов С.А., к.ю.н.  
доцент*

*Волгоградский государственный университет  
Россия, г. Волгоград*

**ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ВОЛГОГРАДА ПОД УГРОЗОЙ**  
*V.N. Guzenko*

*Ph.D., by associate professor, candidate of law science of the Volgograd  
State University  
S.A. Frolov*

*Ph.D., by associate professor, candidate of law science of the Volgograd  
State University*

**VOLGOGRAD INDUSTRIAL SAFETY IS UNDER THREAT**

#### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена актуальной региональной проблеме промышленной и экологической безопасности, возникшей в связи с закрытием **ВОАО «Химпром»**. Ликвидация подобных опасных объектов сопряжена с многочисленными рисками, в том числе и для окружающей среды.

#### **ABSTRACT**

The article is devoted to problems of regional industrial and environmental safety, which arose in connection with the closure of VOCCO «Volga Chemical Company». The liquidation of such dangerous objects is associated with numerous risks, including the environmental.

**Ключевые слова:** промышленная безопасность; экологическая безопасность; опасный производственный объект; дегазация производства; прошлый экологический ущерб.

**Keywords:** Industrial safety; environmental safety; hazardous production facilities; decontamination of production; past environmental damage.

Город Волгоград является крупным промышленным центром южного федерального округа РФ (ЮФО). На его территории расположены промышленные предприятия металлургической, нефтегазовой и химической отраслей производства. Каждое из них оказывает негативное воздействие на состояние окружающей среды города и всего региона в целом.

Ситуация обострилась в связи с решением правительства России ликвидировать ВОАО «Химпром». Это одно из крупнейших российских химических производств в недавнем прошлом, превратилось в банкрота в ноябре 2012 года. Процедура закрытия началась ещё в 2009 году. Тогда же была введена процедура наблюдения. В 2010 году введено внешнее управление, а в начале 2012 года уже был назначен конкурсный управляющий. Проведенный аудит показал нецелесообразность функционирования предприятия в существующем виде, поскольку стоимость энергоносителей запредельна велика, а производственный фонд завода сильно изношен. По итогам 2012 года убыток от продаж у «Химпрома» **составил 1,3 млрд рублей**. Долги завода перед кредиторами превышали девять млрд рублей, из которых более четырех млрд это долги за электроэнергию. Перепрофилирование этого промышленного объекта возможно только при закрытии старых убыточных линий и обязательной ликвидации многочисленных экологических угроз. Масштабный объем загрязнений, накопленный за 80 лет работы этого промышленного объекта, не позволит просто повесить замок на дверь и уйти. Это предприятие эксплуатирует взрыво-пожаро- и химически опасные производственные объекты, имеющие в своем составе технологические блоки 1 категории взрывоопасности. На предприятии обращается значительное количество опасных веществ 1 и 2 класса опасности (хлор, метанол, сернистый ангидрид, аммиак и др.). ВОАО «Химпром» осуществляет эксплуатацию 30 опасных производственных объектов на основании лицензии на эксплуатацию химически опасных производственных объектов. Практически все материалы, сосредоточенные на территории предприятия, представляют серьезную экологическую опасность. [1]

В 2012 году прокуратурой было выявлено свыше 180 нарушений требований промышленной безопасности. Например, на предприятии не была проведена экспертиза промышленной безопасности зданий, сооружений и технических устройств, ресурс которых полностью выработан. Это прямое нарушение норм закона «О промышленной безопасности опасных производственных объектов». Если оборудование ненадежно и в любой момент может выйти из строя, то опасность разгерметизации и выброса химически опасных элементов в окружающую среду многократно увеличивается.

В 2013 году, по итогам очередной проверки на особо режимных



объектах, Волгоградской прокуратурой в суд было предъявлено исковое заявление к Волгоградскому ОАО «Химпром» с требованием устранить уже свыше 450 нарушений требований законодательства о промышленной безопасности. [2]

При таком количестве правонарушений, многие из которых не устранялись из года в год, от проверки к проверке, о соблюдении требований промышленной безопасности и экологической безопасности при закрытии химического предприятия говорить весьма проблематично.

В соответствии с ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», под промышленной безопасностью понимается состояние, которое подразумевает полную защищенность интересов личности и общества от аварийных ситуаций, связанных с промышленной деятельностью опасных производственных объектов [3]

ФЗ «Об охране окружающей среды» (ст.1) определил экологическую безопасность как состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий.

Единым объектом промышленной и экологической безопасности выступает личность, человек, защита их жизненно важных интересов. Право на жизнь и здоровье, право на благоприятную окружающую среду являются базовыми элементами жизненно важных интересов не только каждой личности, но и общества в целом. Создание условий для полноценной жизнедеятельности каждого человека ставит перед государством задачу формирования заинтересованности общества в необходимости обеспечения экологической безопасности по каждому сектору экономики или по каждому виду опасной хозяйственной (производственной) деятельности [4, с. 543]

Если промышленная безопасность предполагает осуществление системы мероприятий, направленных на обеспечение такого функционирования промышленных предприятий, при котором интересы гражданина и общества находятся в состоянии полной защищенности, то и соблюдение требований экологической безопасности при отсутствии должного уровня промышленной безопасности невозможно.

«Обеспечение промышленной безопасности имеет не столько экономическое, сколько социально-политическое значение вообще и в кризисные периоды истории страны особенно. Возникновение инцидентов на опасных производственных объектах может свести к минимуму желания государства по модернизации материального производства и проведению других кардинальных реформ, преодолению социальных противоречий и укреплению, наконец, духовных и нравственных начал в жизни общества». [5, с.31]

Специалисты Федерального медико-биологического агентства, подготовившие аналитическую записку в связи с ликвидацией ВОАО «Химпром» полагают, что закрытие производственного комплекса может



повлечь за собой масштабные негативные последствия для окружающей среды, если не будут приняты меры для их предотвращения.[6]. Проблем действительно много, обозначим некоторые из них.

Так, при полной остановке предприятия возможна потеря контроля над оборудованием и трубопроводами для перекачки химически загрязненных сточных вод, идущих от «Химпрома», что грозит попаданием загрязненных стоков в Волгу.

Следующей проблемой следует считать потенциальную опасность неутилизированных по настоящее время и накопленных за годы работы завода 1000 тонн опасных химических веществ. Это и есть те самые острые вопросы, так называемой ликвидации накопленного экологического ущерба прежними собственниками и на региональном уровне им уделяется значительно меньше внимания, чем следовало бы.

Химически опасные объекты, находящиеся на территории «Химпрома», - это 25 га земли (так называемое «Белое море») и хлорорганические отходы, хранящиеся на предприятии. Условия их размещения не соответствуют принятым нормам промышленной и экологической безопасности. На ликвидацию шламонакопителя «Белое море» необходимо не менее 11 миллиардов рублей, из которых 700 миллионов рублей это затраты на проект, составление плана ликвидации и оценку состояния объекта, а также смету. [7]

Чтобы не допустить экологической катастрофы, необходима санация этих территорий. Это единственное направление, по которому уже предприняты реальные действия. Так, к началу лета 2015г. на Волгоградском ОАО «Химпром» установлены три специально изготовленных мобильных парогенератора различной мощности для проведения работ по дегазации производства. Дегазация необходима для нейтрализации токсичных отходов промышленного объекта до уровня максимально возможной безопасности для человека и окружающей среды. Так как отдельной программы по дегазации «Химпрома» не существует, то процесс ее проведения последнее время неоднократно подвергался критике.

Отдельно необходимо будет решить вопрос утилизации и захоронения более 150 железнодорожных цистерн, заполненных отходами производства, вероятность разгерметизации которых чрезвычайно высока.

Не менее значим вопрос рекультивации всей территории предприятия. Его решение усугубляется появлением новых, ранее не учтенных отходов, что расширяет радиус загрязненных территорий. Так, в июле 2015 года сотрудниками отдела оперативного реагирования были выявлены два правонарушения. В первом из которых было обнаружено около 2 тысяч кубометров сгоревших отработанных аккумуляторов. Во втором, в санитарно-защитной зоне предприятия, были задержаны водители двух грузовых машин незаконно выгрузившие строительный мусор. Ущерб природе составил более 65 млн рублей.

Кроме того, по данным МЧС на «Химпроме» нарушена система

оповещения. Это означает, что в случае возникновения чрезвычайной ситуации (ЧС), оповестить население о грозящей опасности в случае аварии на химически-опасном объекте не представляется возможным. [8]

Специалисты полагают, что сроки, отведенные на полное прекращение производственной деятельности «Химпрома», а это 2016 год, не позволят провести комплекс необходимых мероприятий для предотвращения негативных экологических последствий.

Достоверная информация по финансированию и организации мероприятий, направленных на приведение территории предприятия в соответствие с требованиями санитарного и природоохранного законодательства, практически отсутствует. Что означает невозможность общественного контроля со стороны гражданского общества.

Таким образом, сложившаяся на текущий момент ситуация с ликвидацией ВОАО «Химпром» неминуемо ставит под удар уже не только промышленную, но и экологическую безопасность волгоградского региона.

Защищенность обозначенных жизненно важных интересов личности, общества и государства невозможна без правового сопровождения. [9] Именно поэтому отправной точкой всех мероприятий, направленных на закрытие такого сложного промышленного комплекса, в первую очередь должно стать точное и неукоснительное соблюдение требований российского законодательства при консервации и ликвидации опасных производств.

В ряду мероприятий по обеспечению промышленной безопасности выделим базовые нормы, регулирующие вопросы ликвидации и консервации опасных производственных объектов.

Статья 8 ФЗ "О промышленной безопасности опасных производственных объектов", закрепила основные требования промышленной безопасности, предъявляемые к стадиям консервации и ликвидации опасного производственного объекта (ОПО). Так, закон требует не только разработать соответствующую документацию на консервацию и ликвидацию ОПО, но и подвергнуть ее экспертизе промышленной безопасности. Наличие положительного заключения экспертизы в данном случае является обязательным условием. В процессе консервации и ликвидации ОПО осуществляется авторский надзор (организацией, разработавшей документацию по консервации и ликвидации предприятия). [10] Как показано выше это положение неоднократно нарушалось, о чем свидетельствуют данные проверок прокуратуры и Ростехнадзора.

В соответствии с п.1 ст.34 ФЗ «Об охране окружающей среды» при консервации и ликвидации объектов, оказывающих прямое или косвенное негативное воздействие на окружающую среду, законодательно предусмотрено обязательное проведение мероприятий по охране и восстановлению окружающей среды, рациональному использованию и воспроизводству природных ресурсов, а также обеспечению экологической безопасности. [11] Пункт 3 ст.39 при выводе из эксплуатации зданий,

строений, сооружений и иных объектов обязывает иметь проектную документацию, утвержденную в установленном порядке. И это положение закона соблюдено не полностью.

«Нечего просить у Бога того, что может дать нам юстиция», гласит французская поговорка. «Закон хорош, да исполнители лихие супостаты», а так звучит российская поговорка. Возможности права не столько безграничны, как хотелось бы, но неотступное соблюдение законодательства в области консервации и ликвидации опасных химических предприятий, в частности, позволит предотвратить чрезвычайные ситуации техногенного характера в сфере промышленной безопасности Волгограда и региона в целом.

В обязательном порядке необходимо увеличить сроки, отведенные на консервацию ВОАО «Химпром»; подготовить детализированную программу по ликвидации отходов с предприятия и обеспечить гласность при принятии всех решений.

Это только минимум, минимум необходимый, но явно недостаточный для обеспечения безопасности жизни и здоровья населения Волгоградской области, а также окружающей среды в зоне воздействия консервируемого (ликвидируемого) чрезвычайно опасного объекта.

Ликвидация волгоградского «Химпрома» - серьезный и болезненный удар по экономической и социальной сфере региона. Но эта тема уже другого исследования.

#### **Использованные источники:**

1. Свыше 180 нарушений требований промышленной безопасности выявила прокуратура в ОАО «Химпром». [Электронный ресурс]- Режим доступа.- URL: <http://volgoproc.ru/newversion/cgi-bin/run.pl?mod=news.mod&dirmod=mod&func=view&id=1167>
2. ВОАО «Химпром» должно устранить свыше 450 нарушений требований законодательства о промышленной безопасности. [Электронный ресурс]- Режим доступа.- URL: <http://volgoproc.ru/newversion/cgi-bin/run.pl?mod=news.mod&dirmod=mod&func=view&id=1768>
3. Федеральный закон "О промышленной безопасности опасных производственных объектов" от 21.07.1997 N 116-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144721/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144721/)
4. Краснова И.О. Экологическая безопасность как правовая категория // Lex russica. - 2014. - N 5.
5. Кутын Н.Г. Концепция совершенствования государственной политики в области обеспечения промышленной безопасности как основа механизма реализации действующего в этой области правового режима //Образование и право. - № 9 (37) - 2012.
6. Закрытие «Химпрома» грозит экологической катастрофой. [Электронный ресурс]- Режим доступа.-URL:<http://v1.ru/text/news/868036.html/>
7. Сидоров В. «Химпром сегодня – бомба замедленного действия».

[Электронный ресурс]- Режим доступа.-URL:<http://inter-volgograd.ru/2015/04/vladimir-sidorov-dazhe-fashisty-ne-smogli-ostanovit-rabotu-stalingradskih-predpriyatij/>

8. В Волгограде нет комплексной системы оповещения населения в случае ЧС. [Электронный ресурс]- Режим доступа.- URL:<https://news.mail.ru/inregions/south/34/society/21270793/>

9. Стахов А.И. О юридической природе личной, общественной и государственной безопасности. [Электронный ресурс]- Режим доступа.-URL: [http://pravorggu.ru/2005\\_5/16stahov\\_15.shtml](http://pravorggu.ru/2005_5/16stahov_15.shtml)

10.Федеральный закон "О промышленной безопасности опасных производственных объектов" от 21.07.1997 N 116-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144721/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144721/)

11.Федеральный закон "Об охране окружающей среды" от 10.01.2002 N 7-ФЗ[Электронный ресурс]- Режим доступа.- URL:[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_171268//](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171268//)

*Гунаев Е. А., к.ю.н.  
старший научный сотрудник  
ФГБУН Калмыцкий институт гуманитарных  
исследований Российской академии наук  
Россия, г. Элиста*

## **ЗАНЯТОСТЬ И ОПЛАТА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены социально-экономические показатели в области занятости и оплаты труда в Республике Калмыкия в гендерном аспекте (общий уровень экономической активности и занятости, условия труда, средняя заработная плата, уровень безработицы).

**Ключевые слова:** гендер, социальная политика, социальная защита, мужчины, женщины, Республика Калмыкия, занятость, оплата труда, безработица.

Одним из направлений социальной политики является обеспечение гендерного равенства, искоренение проявлений дискриминации по признаку пола, включая экономическую. В настоящей статье исследована область занятости и оплаты труда в гендерном аспекте в Республике Калмыкия на основе официальных статистических данных Росстата [2, 3]. Отдельные показатели представлены в сравнении с уровнем по Российской Федерации и Южному федеральному округу (ЮФО).

Вначале рассмотрим общую численность женщин и мужчин по возрастным группам. Как видим из таблицы 1, в трудоспособном возрасте численность лиц примерно одинакова, с незначительным превалированием мужчин, тогда как в возрастной группе старше трудоспособного возраста традиционно преобладают женщины. Это связано как с ранним выходом на

пенсию, так и с более высокой продолжительностью жизни женщин.

Таблица 1. Численность женщин и мужчин по основным возрастным группам на 1 января 2014 г. (тыс. чел.) [2].

|                     | Население в возрасте   |         |                             |         |                        |         |
|---------------------|------------------------|---------|-----------------------------|---------|------------------------|---------|
|                     | моложе трудоспособного |         | трудоспособном <sup>1</sup> |         | старше трудоспособного |         |
|                     | женщины                | мужчины | женщины                     | мужчины | женщины                | мужчины |
| Республика Калмыкия | 29                     | 31      | 81                          | 89      | 37                     | 15      |

<sup>1</sup> Трудоспособным считается возраст: для мужчин - 16-59 лет, для женщин - 16-54 года.

Далее рассмотрим уровень экономической активности и уровень занятости в гендерном аспекте. Согласно таблице 2 уровень экономической активности по Российской Федерации в целом превышает 76 % у женщин и 82 % у мужчин. В ЮФО уровень экономической активности женщин несколько ниже и составляет в среднем 72,8 %. Республика Калмыкия имеет низкие уровни экономической активности населения в сравнении с регионами ЮФО и в целом с общероссийским уровнем. У женщин — 71,1 %, у мужчин — 76,7 %. Та же ситуация по уровню занятости. Если в Российской Федерации в целом уровень занятости женщин и мужчин превышает 70 %, у мужчин составляет почти 80 %, то в ЮФО он ниже, особенно у женщин (67,9 %). В Калмыкии самый низкий уровень занятости в ЮФО, как у женщин (63,5 %), так и у мужчин (65,1 %).

Таблица 2. Уровень экономической активности и уровень занятости женщин и мужчин в трудоспособном возрасте в 2013 г. [2].

| В процентах             |                                  |         |                   |         |
|-------------------------|----------------------------------|---------|-------------------|---------|
|                         | Уровень экономической активности |         | Уровень занятости |         |
|                         | женщины                          | мужчины | женщины           | мужчины |
| Российская Федерация    | 76,2                             | 82,6    | 72,0              | 77,8    |
| Южный федеральный округ | 72,8                             | 81,1    | 67,9              | 75,8    |
| Республика Адыгея       | 70,6                             | 78,1    | 65,5              | 70,5    |
| Республика Калмыкия     | 71,1                             | 76,7    | 63,5              | 65,1    |
| Краснодарский край      | 72,3                             | 81,2    | 67,9              | 76,3    |
| Астраханская область    | 74,2                             | 82,7    | 68,6              | 76,0    |
| Волгоградская область   | 74,8                             | 82,8    | 69,5              | 76,9    |
| Ростовская область      | 72,2                             | 80,3    | 67,5              | 75,7    |

В области занятости населения значение также имеют условия труда



работников. Как видно из таблиц 3 – 6, в Республике Калмыкия занятость по полу в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, представлена практически полностью мужчинами. Женщины составляют небольшой процент, в сфере строительства не представлены вовсе. По удельному весу в численности занятых соответствующего пола в указанных условиях наибольшая доля женщин составляет в организациях по добыче полезных ископаемых (9,5 %), по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (6 %). В обрабатывающих производствах занятость женщин в данных условиях — менее процента (0,6 %). У мужчин соответственно иная ситуация по занятости в названных условиях. Наибольшая доля занятых в условиях не отвечающих нормативам труда в организациях по добыче полезных ископаемых (27,6 %), в организациях по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (25,7 %), в обрабатывающих производствах — 10,3 % . В целом в Калмыкии общие показатели низкие относительно общероссийского уровня и ЮФО. Это связано, в том числе с меньшим промышленным развитием региона, в республике практически отсутствуют крупные обрабатывающие производства. Только энергетический сектор и добыча полезных ископаемых вносят свой «вклад» в данный показатель.

Таблица 3. Женщины и мужчины, занятые в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, в организациях по добыче полезных ископаемых, на конец 2013 г. [2].

| В процентах             |                                                          |         |                       |         |
|-------------------------|----------------------------------------------------------|---------|-----------------------|---------|
|                         | Удельный вес в численности занятых соответствующего пола |         | Распределение по полу |         |
|                         | женщины                                                  | мужчины | женщины               | мужчины |
| Российская Федерация    | 29,6                                                     | 51,2    | 13                    | 87      |
| Южный федеральный округ | 28,2                                                     | 58,2    | 12                    | 88      |
| Республика Адыгея       | 3,9                                                      | 32,0    | 2                     | 98      |
| Республика Калмыкия     | 9,5                                                      | 27,6    | 5                     | 95      |
| Краснодарский край      | 14,0                                                     | 35,3    | 10                    | 90      |
| Астраханская область    | 8,9                                                      | 70,8    | 3                     | 97      |
| Волгоградская область   | 7,8                                                      | 32,9    | 4                     | 96      |
| Ростовская область      | 41,0                                                     | 77,2    | 16                    | 84      |

Таблица 4. Женщины и мужчины, занятые в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, в обрабатывающих производствах, на конец 2013 г. [2].



| В процентах             |                                                          |         |                       |         |
|-------------------------|----------------------------------------------------------|---------|-----------------------|---------|
|                         | Удельный вес в численности занятых соответствующего пола |         | Распределение по полу |         |
|                         | женщины                                                  | мужчины | женщины               | Мужчины |
| Российская Федерация    | 25,2                                                     | 40,7    | 30                    | 70      |
| Южный федеральный округ | 20,3                                                     | 35,5    | 27                    | 73      |
| Республика Адыгея       | 11,4                                                     | 12,9    | 39                    | 61      |
| Республика Калмыкия     | 0,6                                                      | 10,3    | 9                     | 91      |
| Краснодарский край      | 20,3                                                     | 28,5    | 31                    | 69      |
| Астраханская область    | 28,6                                                     | 65,0    | 14                    | 86      |
| Волгоградская область   | 29,6                                                     | 44,4    | 29                    | 71      |
| Ростовская область      | 14,2                                                     | 30,4    | 25                    | 75      |

Таблица 5. Женщины и мужчины, занятые в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, в организациях по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, на конец 2013 г. [2].

| В процентах             |                                                          |         |                       |         |
|-------------------------|----------------------------------------------------------|---------|-----------------------|---------|
|                         | Удельный вес в численности занятых соответствующего пола |         | Распределение по полу |         |
|                         | женщины                                                  | мужчины | женщины               | мужчины |
| Российская Федерация    | 21,8                                                     | 38,1    | 22                    | 78      |
| Южный федеральный округ | 17,2                                                     | 29,2    | 25                    | 75      |
| Республика Адыгея       | 6,9                                                      | 15,9    | 18                    | 82      |
| Республика Калмыкия     | 6,6                                                      | 25,7    | 13                    | 88      |
| Краснодарский край      | 11,6                                                     | 18,9    | 24                    | 76      |
| Астраханская область    | 25,5                                                     | 50,0    | 17                    | 83      |
| Волгоградская область   | 25,9                                                     | 27,8    | 33                    | 67      |
| Ростовская область      | 17,7                                                     | 36,5    | 22                    | 78      |

Таблица 6. Женщины и мужчины, занятые в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам условий труда, в строительстве, на конец 2013 г. [2].

| В процентах          |                                                          |         |                       |         |
|----------------------|----------------------------------------------------------|---------|-----------------------|---------|
|                      | Удельный вес в численности занятых соответствующего пола |         | Распределение по полу |         |
|                      | женщины                                                  | мужчины | женщины               | мужчины |
| Российская Федерация | 11,0                                                     | 26,1    | 8                     | 92      |

|                         |      |      |    |     |
|-------------------------|------|------|----|-----|
| Южный федеральный округ | 6,8  | 23,1 | 5  | 95  |
| Республика Адыгея       | 6,0  | 19,4 | 5  | 95  |
| Республика Калмыкия     | -    | 3,1  | 0  | 100 |
| Краснодарский край      | 6,6  | 27,1 | 4  | 96  |
| Астраханская область    | 7,3  | 23,0 | 6  | 94  |
| Волгоградская область   | 11,6 | 16,1 | 12 | 88  |
| Ростовская область      | 4,0  | 20,6 | 4  | 96  |

Важным показателем в области занятости выступает оплата труда. Рассмотрим данные статистики о средней заработной плате работников в гендерном аспекте. Как видим из таблицы 7, средняя начисленная заработная плата мужчин выше, чем у женщин, несмотря на то, что женщины составляют более половины от общей численности работников. Вместе с тем в Калмыкии отношение заработной платы женщин к зарплате мужчин составляет 90 %, что является лучшим показателем, тогда как в среднем по ЮФО и в РФ фиксируется 73-74 %.

Таблица 7. Средняя начисленная заработная плата<sup>1</sup> женщин и мужчин за октябрь 2013 г. [2].

1 По обследованным видам экономической деятельности.

|                         | Средняя начисленная заработная плата, руб. |         | Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин, % | Удельный вес женщин в общей численности и работников, % |
|-------------------------|--------------------------------------------|---------|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
|                         | женщины                                    | мужчины |                                                                |                                                         |
| Российская Федерация    | 24721                                      | 33301   | 74                                                             | 54                                                      |
| Южный федеральный округ | 19382                                      | 26455   | 73                                                             | 53                                                      |
| Республика Адыгея       | 18210                                      | 22178   | 82                                                             | 61                                                      |
| Республика Калмыкия     | 13377                                      | 14916   | 90                                                             | 59                                                      |
| Краснодарский край      | 21982                                      | 28902   | 76                                                             | 50                                                      |
| Астраханская область    | 17630                                      | 26635   | 66                                                             | 54                                                      |
| Волгоградская область   | 17456                                      | 23540   | 74                                                             | 56                                                      |
| Ростовская область      | 18646                                      | 25769   | 72                                                             | 55                                                      |

Теперь рассмотрим показатели безработицы. В Калмыкии зафиксированы самые высокие показатели безработицы в ЮФО как у мужчин, так и у женщин. Еще выше она в трудоспособном возрасте.

Таблица 8. Уровень безработицы женщин и мужчин в 2013 г. [2].

| В процентах             |                       |         |                           |         |
|-------------------------|-----------------------|---------|---------------------------|---------|
|                         | В возрасте 15-72 года |         | В трудоспособном возрасте |         |
|                         | женщины               | мужчины | женщины                   | мужчины |
| Российская Федерация    | 5,2                   | 5,8     | 5,5                       | 5,9     |
| Южный федеральный округ | 6,4                   | 6,5     | 6,7                       | 6,6     |
| Республика Адыгея       | 6,3                   | 9,4     | 7,1                       | 9,7     |
| Республика Калмыкия     | 9,9                   | 14,9    | 10,7                      | 15,2    |
| Краснодарский край      | 6,2                   | 6,1     | 6,1                       | 6,0     |
| Астраханская область    | 7,1                   | 7,8     | 7,6                       | 8,1     |
| Волгоградская область   | 6,4                   | 6,8     | 7,1                       | 7,1     |
| Ростовская область      | 6,3                   | 5,7     | 6,5                       | 5,7     |

В таблицах 9 и 10 представлены данные по лицам пенсионного возраста, среди которых преобладают женщины. Их численность в Калмыкии почти в два раза больше численности мужчин. Средняя пенсия женщин составляет 92,4 % от уровня пенсий мужчин, что почти совпадает с общероссийским уровнем и выше чем в ЮФО. Среди работающих пенсионеров женщины также опережают мужчин. Более трети женщин пенсионного возраста продолжают работать, у мужчин данный показатель чуть выше четверти.

Таблица 9. Численность пенсионеров и средний размер назначенных пенсий<sup>1</sup> на 1 января 2014 г. [2].

1 По данным Минтруда России.

|                         | Численность пенсионеров, тыс. человек |         | Средний размер назначенных пенсий, руб. |         | Соотношение среднего размера назначенных пенсий женщин и мужчин, % |
|-------------------------|---------------------------------------|---------|-----------------------------------------|---------|--------------------------------------------------------------------|
|                         | женщины                               | мужчины | женщины                                 | мужчины |                                                                    |
| Российская Федерация    | 27546                                 | 13473   | 9846,6                                  | 10404,1 | 94,6                                                               |
| Южный федеральный округ | 2646                                  | 1332    | 8871,6                                  | 9900,7  | 89,6                                                               |
| Республика Адыгея       | 82                                    | 41      | 8567,6                                  | 9393,1  | 91,2                                                               |
| Республика Калмыкия     | 47                                    | 26      | 8352,5                                  | 9036,5  | 92,4                                                               |
| Краснодарский край      | 1009                                  | 506     | 8833,2                                  | 10028,6 | 88,1                                                               |
| Астраханская область    | 172                                   | 80      | 8607,0                                  | 9579,9  | 89,8                                                               |
| Волгоградская область   | 503                                   | 247     | 9119,3                                  | 10053,3 | 90,7                                                               |
| Ростовская область      | 833                                   | 432     | 8882,0                                  | 9824,9  | 90,4                                                               |

Таблица 10. Удельный вес работающих пенсионеров<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации; данные приведены по состоянию на 1 января [2].

| В процентах от общей численности пенсионеров соответствующего пола |         |         |         |         |
|--------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|
|                                                                    | 2013    |         | 2014    |         |
|                                                                    | Женщины | Мужчины | Женщины | Мужчины |
| Российская Федерация                                               | 32,8    | 35,5    | 34,1    | 36,7    |
| Южный федеральный округ                                            | 28,0    | 31,8    | 29,1    | 33,2    |
| Республика Адыгея                                                  | 27,8    | 28,4    | 29,3    | 29,7    |
| Республика Калмыкия                                                | 33,6    | 26,4    | 34,8    | 27,5    |
| Краснодарский край                                                 | 28,0    | 31,7    | 29,2    | 33,0    |
| Астраханская область                                               | 32,3    | 35,2    | 33,6    | 36,6    |
| Волгоградская область                                              | 27,7    | 32,5    | 28,5    | 33,6    |
| Ростовская область                                                 | 26,9    | 31,7    | 28,1    | 33,3    |

В таблицах 11 и 12 представлены данные по безработным по полу согласно статистическому сборнику «Труд и занятость в России» [3, с. 123, 129, 198].

Таблица 11. Численность безработных и уровень безработицы по полу по субъектам Российской Федерации [3].

|                         | Численность безработных,<br>тыс. человек |             |         | Уровень безработицы,<br>процентов |         |         |
|-------------------------|------------------------------------------|-------------|---------|-----------------------------------|---------|---------|
|                         | всего                                    | в том числе |         | всего                             | мужчины | женщины |
|                         |                                          | мужчины     | женщины |                                   |         |         |
| Российская Федерация    |                                          |             |         |                                   |         |         |
| 2005                    | 5242,0                                   | 2726,5      | 2515,4  | 7,1                               | 7,3     | 6,9     |
| 2006                    | 5250,2                                   | 2787,6      | 2462,6  | 7,1                               | 7,4     | 6,7     |
| 2007                    | 4518,6                                   | 2421,5      | 2097,2  | 6,0                               | 6,4     | 5,6     |
| 2008                    | 4697,0                                   | 2491,5      | 2205,5  | 6,2                               | 6,5     | 5,9     |
| 2009                    | 6283,7                                   | 3430,2      | 2853,5  | 8,3                               | 8,9     | 7,7     |
| 2010                    | 5544,2                                   | 3034,3      | 2509,8  | 7,3                               | 7,9     | 6,8     |
| 2011                    | 4922,4                                   | 2684,1      | 2238,3  | 6,5                               | 6,9     | 6,0     |
| 2012                    | 4130,7                                   | 2250,0      | 1880,7  | 5,5                               | 5,8     | 5,1     |
| Южный федеральный округ |                                          |             |         |                                   |         |         |
| 2005                    | 561,8                                    | 289,7       | 272,1   | 8,4                               | 8,4     | 8,3     |
| 2006                    | 562,9                                    | 289,6       | 273,3   | 8,2                               | 8,3     | 8,1     |
| 2007                    | 489,9                                    | 245,2       | 244,7   | 7,0                               | 6,8     | 7,1     |
| 2008                    | 453,8                                    | 227,2       | 226,6   | 6,4                               | 6,2     | 6,6     |
| 2009                    | 605,0                                    | 328,0       | 276,9   | 8,6                               | 9,0     | 8,1     |

|                     |       |       |       |      |      |      |
|---------------------|-------|-------|-------|------|------|------|
| 2010                | 529,7 | 285,0 | 244,7 | 7,6  | 7,8  | 7,4  |
| 2011                | 489,8 | 261,4 | 228,4 | 7,0  | 7,2  | 6,8  |
| 2012                | 433,9 | 236,4 | 197,5 | 6,2  | 6,4  | 5,9  |
| Республика Калмыкия |       |       |       |      |      |      |
| 2005                | 26,7  | 13,6  | 13,1  | 18,0 | 17,9 | 18,2 |
| 2006                | 25,1  | 15,9  | 9,3   | 16,9 | 20,4 | 13,1 |
| 2007                | 21,7  | 12,1  | 9,6   | 14,5 | 15,6 | 13,3 |
| 2008                | 24,1  | 15,0  | 9,1   | 15,8 | 18,6 | 12,6 |
| 2009                | 25,1  | 15,4  | 9,6   | 16,5 | 19,2 | 13,5 |
| 2010                | 22,0  | 13,0  | 8,9   | 14,8 | 16,6 | 12,7 |
| 2011                | 21,2  | 13,1  | 8,0   | 14,2 | 16,9 | 11,3 |
| 2012                | 19,1  | 11,6  | 7,4   | 13,1 | 15,2 | 10,8 |

В Республике Калмыкия уровень безработицы в 2012 г. более чем вдвое превышал общероссийский показатель и ЮФО, особенно значительно данный показатель был превышен у мужчин (15,2 %), также значительны были показатели безработицы у женщин (10,8 %) [1, с. 131].

Таблица 12. Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, по полу по субъектам Российской Федерации в 2012 г. (чел.) [3].

|                         | Численность<br>безработных | Мужчины | Женщины |
|-------------------------|----------------------------|---------|---------|
| Российская Федерация    | 1064692                    | 471680  | 593012  |
| Южный федеральный округ | 68844                      | 28085   | 40759   |
| Республика Адыгея       | 3151                       | 1222    | 1929    |
| Республика Калмыкия     | 3240                       | 1694    | 1546    |
| Краснодарский край      | 20388                      | 7231    | 13157   |
| Астраханская область    | 6292                       | 2955    | 3337    |
| Волгоградская область   | 16792                      | 7371    | 9421    |
| Ростовская область      | 18981                      | 7612    | 11369   |

Подводя итог, приходим к следующим выводам. Основным дискриминирующим фактором продолжает выступать неравенство в оплате труда женщин и мужчин, хотя в Калмыкии в настоящее время оно представлено в меньшей степени. Та же ситуация в пенсионном обеспечении. Продолжают оставаться высокими для обоих полов показатели безработицы и низкой занятости относительно общероссийского и ЮФО уровней. В то же время в Калмыкии отмечаются более низкие показатели безработицы женщин по сравнению с мужчинами. Представляется, это

связано отчасти с экономической неразвитостью региона, ограничивающей сферу «мужского» труда (отсутствие крупных предприятий, производств), и соответственно с расширением сферы «женского» (социальная сфера, сфера услуг). С другой стороны, это связано с более высокой адаптацией женщин к современным условиям рынка труда, экономической ситуации.

**Использованные источники:**

1. Гунаев Е. А. Общая характеристика занятости населения Республики Калмыкия в начале XXI в. // Вестник Калмыцкого института гуманитарных исследований РАН. 2015. № 1. С. 126–134.
2. Женщины и мужчины России. 2014. М.: Росстат, 2014. 217 с.
3. Труд и занятость в России. 2013. М.: Росстат, 2013. 661 с.

*Гуничева Е.Л., к.пед.н.*

*доцент*

*кафедра экономики и менеджмента*

*Набережночелнинский филиал*

*КНИТУ-КАИ*

**КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО  
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация.** Изучение кадрового потенциала предприятия является неотъемлемым моментом в деятельности предприятия, так как именно кадры являются наиболее сложным и важными, неисчерпаемыми ресурсами предприятия, в основной степени определяющим насколько эффективно и грамотно используются средства производства и насколько успешно работает предприятие в целом.

Главным условием успешного развития любого предприятия - эффективное использование персонала и, прежде всего, за счет повышения его профессионального уровня.

**Ключевые слова:** кадры, потенциал, эффективность, предприятие, производительность, политика, показатели, развитие, сотрудники, ситуация и т.д.

Эффективность предприятия определяется в первую очередь не производительностью оборудования, а производительностью его сотрудников. Кадровый потенциал – это основное богатство предприятия, и его формированию должна уделяться ключевая роль при осуществлении управления предприятием. От этого будет напрямую зависеть конкурентоспособность предприятия и экономический эффект инвестиций в его деятельность.

Целесообразно выделять следующие группы показателей, характеризующие кадровую политику как средство развития кадрового потенциала:

1. Показатели средств развития кадрового потенциала и социальных процессов, в которых происходит формирование кадров (особенности исторического периода, социально-экономические условия,



демографическая ситуация, роль государственного аппарата в жизни страны и общества).

2. Показатели ресурсов (материальных затрат), выделяемых на организационно-управленческие, образовательные, мотивационные и другие мероприятия, позволяющие оптимизировать процессы развития и профессионального использования кадров.

3. Показатели, отражающие состояние средств воздействия на развитие кадровых служб (наличие средств управления кадрами и их соответствие мировым стандартам, автоматизация, информатизация процессов кадрового делопроизводства и управления персоналом).

4. Неманипулируемые показатели, характеризующие кадры (биограммы, включающие сведения о семейном положении, образовании, прохождении государственной службы, индивидуальных отличиях, психофизиологические данные, психogramмы и т.д.).

5. Побочные показатели — учет процессов, влияющих на стабильность, планомерность и последовательность подготовки, распределения, сокращения, увольнения кадров, а также расформирование, упразднение дублирующих организаций (учреждений) и т.д.

6. Итоговые показатели — показатели продуктивности (эффективности) кадровой политики, кадровых программ, стратегий, позволяющие сопоставлять их с контрольными показателями модели современного специалиста.

Социально-демографическая обстановка характеризует состав и структуру, а также формы и интенсивность движения кадров предприятия как внутри него, так и за его пределами. Для предприятия весьма актуально сохранение, развитие и максимально эффективное использование уже имеющихся кадров и обеспечение притока молодых, инициативных и высококвалифицированных "свежих" сил из имеющихся трудовых ресурсов.

Найти квалифицированных сотрудников, в том числе, на высокие позиции в компании, становится все сложнее. Идет «война за таланты». Упущенные возможности, упущенное время, высокие затраты на поиск и адаптацию нового персонала - все это стимулирует руководителей создавать систему развития кадрового потенциала. Это сложный, требующий тщательной подготовки, системный процесс.

Возможности, которые предоставляет организации система развития кадрового потенциала:

- Является внутренним источником кандидатов на ключевые позиции
- Позволяет удерживать потенциально талантливых сотрудников
- Дает возможность подготовить сотрудников к будущим сложным задачам
- Ускоряет развитие талантливых сотрудников
- Предоставляет персоналу новые возможности для карьерного

роста

– Снижает затраты, т.к. развитие сотрудников внутри организации - процесс, требующий меньших инвестиций, чем найм и адаптация новых сотрудников

Для этого важно внедрять новые методы управления и хозяйствования, активизировать человеческие ресурсы с тем, чтобы способности людей раскрылись полнее и были использованы с большей пользой и эффективностью. При управлении инновационным развитием кадрового потенциала современной организации, в качестве объектов совершенствования кадрового потенциала, начинают выступать компетенция и мобильность персонала. Быстро увеличивающаяся научно-техническая вооруженность работников приводит в действие все большую и большую массу дорогостоящих средств производства, перенося их стоимость на создаваемый продукт. Цена ответственного поведения работника, зависящая от уровня его квалификации и интеллекта, эмоциональной зрелости и психического состояния возрастает при этом во много раз. Общество попадает в зависимость от личных качеств рабочих, предпринимателей, менеджеров и инженерно-технических работников, от их компетенции, честности, порядочности, преданности общим интересам. НТП ускоряет процесс воспроизводства знаний и, следовательно, увеличивает коэффициент их передачи. Коэффициент передачи знаний в ближайшее десятилетие будет возрастать еще более быстрыми темпами. Это объясняется тем, что экономика вплотную подошла к такому рубежу, когда ее развитие прямо зависит от ускорения научно-технического прогресса. Естественно, что для реализации этого ускорения нужны соответствующим образом подготовленные кадры: рабочие, инженеры, руководители, способные гибко реагировать на быстро изменяющиеся потребности производительных сил. Поэтому вся система их подготовки должна подняться на качественно новый уровень. Таким образом, огромные возможности, создаваемые НТП, в итоге являются лишь потенциальными, их реализация зависит от многих факторов, но определяющими среди них следует считать именно социальные, личностные факторы, предусматривающие более высокие требования к работникам организации.

Таким образом, в рамках инновационного развития кадрового потенциала организаций, в связи с имеющимися противоречиями между системой подготовки рабочих кадров и действующим производством, возникает необходимость рассмотрения вопроса о том, каким же конкретным требованиям должен отвечать квалифицированный рабочий и компетентный специалист в современных условиях хозяйствования.

*Гутова К.В.  
бакалавр, 4 курс  
направление «Экономика»  
профиль «Финансы и кредит»  
Окорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
кафедра «Финансы и кредит»  
Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

### **ОЦЕНКА СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ**

Актуальность данной статьи не вызывает сомнения, так как страхование считается действенным инструментом стабилизации экономики. Статья посвящена рассмотрению современного состояния страхового рынка РФ. Проведен анализ премий и выплат по основным видам страхования за период 2012-2014 гг. Выявлены замедление страхового рынка за 2013-2014 гг., изменение в пятерке лидеров страховых компаний по ключевым сегментам страхового рынка, повышение доли отказов в страховании имущества физических и юридических лиц. Определены способы сокращения расходов страховых компаний.

Ключевые слова: АНАЛИЗ СТРАХОВАНИЯ, СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ, СТРАХОВЫЕ ПРЕМИИ, СТРАХОВОЙ РЫНОК

*Gutova K.V.  
bachelor in «Economy»  
profile «Finance and Credit» 4th year  
Russia, Krasnodar  
Okorokova O. A. Cand.Econ.Sci.  
senior teacher the department «Finance and Credit »  
Kuban State Agricultural University  
Russia, Krasnodar*

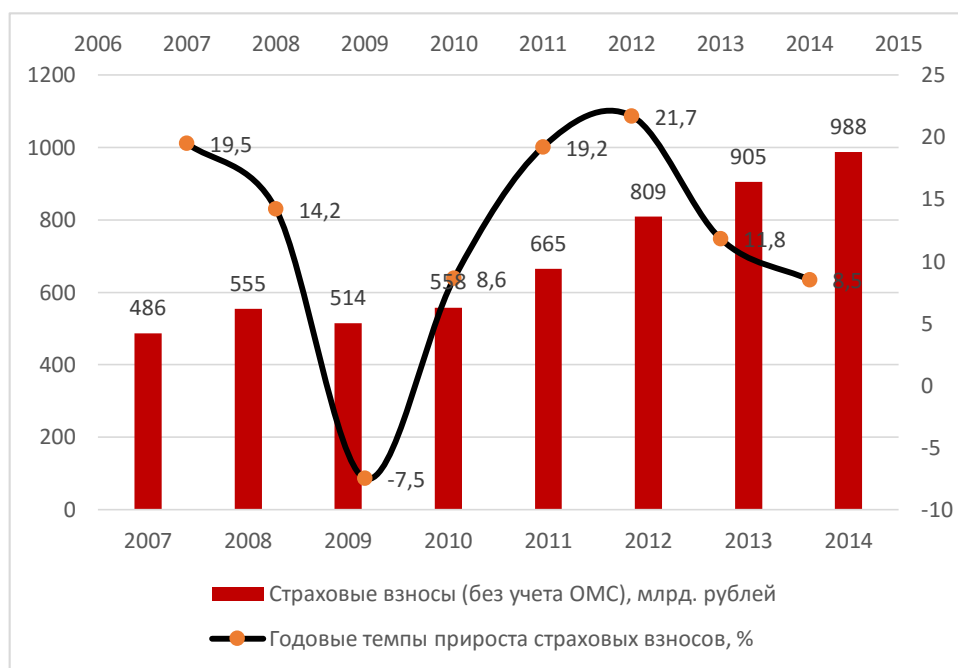
### **ASSESSMENT OF THE INSURANCE MARKET OF RUSSIA**

Relevance of this article doesn't raise doubts as insurance is the effective instrument of stabilization of economy. Article is devoted to consideration of a current state of the insurance market of RF. The analysis of awards and payments for main types of insurance during 2012-2014 is carried out. Change in the five of leaders of insurance companies in key segments of the insurance market, increase in a share of refusals in insurance of property of natural and legal entities are revealed delay of the insurance market for 2013-2014. Ways of cut in expenditure of insurance companies are defined.

Keywords: ANALYSIS of INSURANCE, INSURANCE PAYMENTS, INSURANCE PREMIUMS, INSURANCE MARKET

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, в которой объектом купли-продажи выступает страховая защита, формирующая спрос и предложение. Страхование считается действенным инструментом стабилизации экономики, что характеризует значимость исследуемой темы. Рынок страхования подвергался ряду преобразований, которые оказали как положительное, но так и отрицательное воздействие на становление множества страховщиков.

В 2011-2012 гг. российский страховой рынок показал бурный рост за последние несколько лет (темпы прироста составляли 19,2 и 21,7 % соответственно), в 2013-2014 г. рынок значительно снизил темпы до уровня 2010 года - темпы прироста страховых взносов составили 11,8 % в 2013 г. и 8,5 % (8,6 % в 2010). Объём рынка в 2014 г. был равен 988 млрд. руб. За 2014 г. сравнивая со значением за 2013 г., размер выплат достигнул 472,2 млрд. руб., темпы прироста страховых выплат составили 12,2 %.



Источник: по данным ЦБ РФ

Рисунок 1 – Динамика страховых премий

В топ-5 лидерах по ключевым сегментам рынка страхования произошли некоторые изменения. ГК Росгосстрах и Капитал в страховании автокаско переместилась с четвертого места на второе, сместив, при этом, на строчки ниже ОСАО «РЕСО-Гарантия» и ООО «Страховая компания «Согласие». Переместившись с пятого на третье место на рынке ОСАГО значительно укрепило свои позиции СОАО «ВСК». ООО «Страховая компания «Согласие» заняло пятую позицию, переместившись с шестого места по взносам. На рынке страхования жизни 2014 г. фаворитом стал Сбербанк Страхование Жизни. На рынке страхования имущества

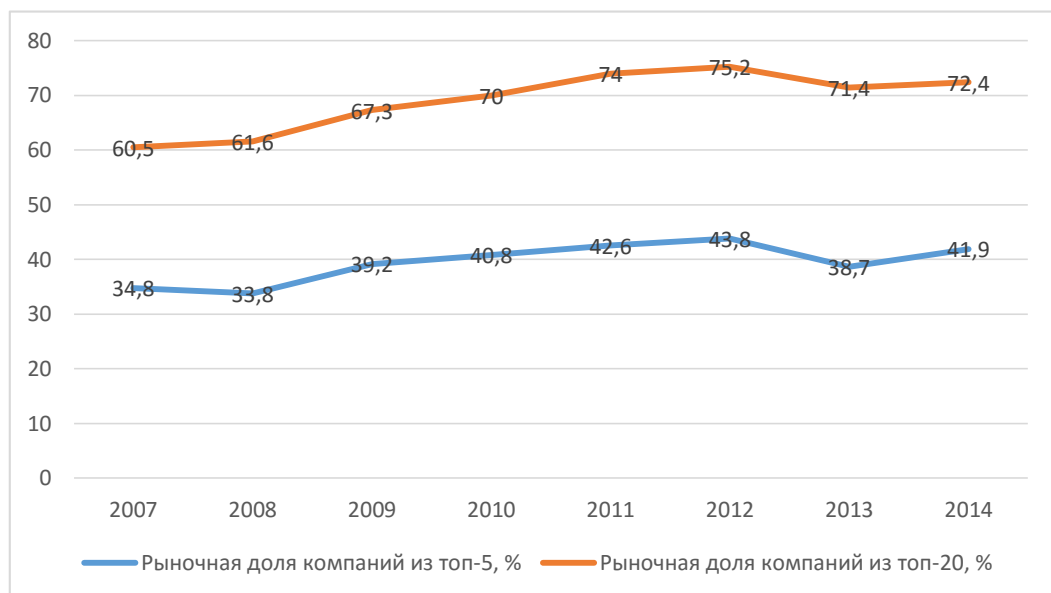
юридических лиц произошли малозначительные конфигурации: ОСаО «Ингосстрах» и «Росгосстрах» поменялись местами, разделив, соответственно вторую и третью позицию.

Таблица 1 – изменения в пятерке лидеров рынка по взносам в топ-5 сегментах страхового рынка

|                                       | Топ-5 лидеров рынка, 2013 г. | Топ-5 лидеров рынка, 2014 г. |
|---------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Страхование автокаско                 |                              |                              |
| 1                                     | Ингосстрах                   | Ингосстрах                   |
| 2                                     | Ресо-Гарантия                | Росгосстрах                  |
| 3                                     | Согласие                     | Ресо-Гарантия                |
| 4                                     | Росгосстрах                  | Согласие                     |
| 5                                     | ВСК                          | ВСК                          |
| ДМС                                   |                              |                              |
| 1                                     | Согаз                        | Согаз                        |
| 2                                     | Ресо-Гарантия                | Ресо-Гарантия                |
| 3                                     | Ингосстрах                   | Ингосстрах                   |
| 4                                     | ЖАСО                         | ЖАСО                         |
| 5                                     | Альянс                       | Альянс                       |
| ОСаГО                                 |                              |                              |
| 1                                     | Росгосстрах                  | Росгосстрах                  |
| 2                                     | Ресо-Гарантия                | Ресо-Гарантия                |
| 3                                     | Ингосстрах                   | ВСК                          |
| 4                                     | Страховая группа МСК         | Ингосстрах                   |
| 5                                     | ВСК                          | Согласие                     |
| Страхование жизни                     |                              |                              |
| 1                                     | Ренессанс жизнь              | Сбербанк страхование жизни   |
| 2                                     | Альфастрахование-жизни       | Ренессанс жизнь              |
| 3                                     | Сбербанк страхование жизни   | Росгосстрах-жизнь            |
| 4                                     | Росгосстрах-жизнь            | Альфастрахование-жизни       |
| 5                                     | МетЛайф                      | МетЛайф                      |
| Страхование имущества юридических лиц |                              |                              |
| 1                                     | Согаз                        | Согаз                        |
| 2                                     | Росгосстрах                  | Ингосстрах                   |
| 3                                     | Ингосстрах                   | Росгосстрах                  |
| 4                                     | Альфастрахование             | Альфастрахование             |
| 5                                     | Капитал страхование          | Капитал страхование          |

Источник: по данным ЦБ РФ

Концентрация рынка страхования в России остается стабильно высокой. Доля топ-5 страховых компаний по взносам в 2014 г. поднялась на 3,2 п.п., сравнивая со значением за 2013 г. и достигла 41,9 %. За 2014 г. доля топ-20 страховщиков по взносам составила 72,4 % (71,4 % за 2013 г.). В 2014 г. число страховщиков, которые работают на рынке составило 416, а 16 организаций покинули страховой рынок.



РФ

Рисунок 2 - Динамика уровня концентрации российского страхового рынка

В структуре страховых премий и выплат за период 2012 – 2014 гг. имели место следующие изменения:

- по страхованию жизни: доля премий увеличилась с 6,5 до 11,0 %, доля выплат уменьшилась с 3,6 до 3,0 %;

- по личному страхованию, кроме страхования жизни: доля премий, как и доля выплат сократилась с 22,6 до 22,2 % и с 24,9 до 23,4 % соответственно;

- по страхованию имущества: доля премий сократилась с 46,3 до 42,6 %, доля выплат также снизилась с 49,0 до 47,5 %;

- по страхованию гражданской ответственности: доля премий увеличилась с 3,7 до 3,8 %, доля выплат также увеличилась с 1,4 до 2,2 %;

- по страхованию предпринимательских и финансовых рисков: доля премий снизилась незначительно с 2,4% до 2,3 %, доля выплат увеличилась с 0,6 до 0,8 %;

- по ОСАГО: доля премий увеличилась с 14,9 до 15,3 %, доля выплат повысилась с 17,3 до 19,1 %;

- по обязательным видам страхования, кроме ОСАГО: доля премий снизилась с 3,6 до 2,8 %, доля выплат выросла с 3,2 до 4,0 %.

В 2014 г. страховой рынок представлен на 81,9 % по премиям и на 76,9 % по выплатам добровольными видами страхования, на 18,1 % по премиям и на 23,1 % по выплатам – обязательными видами страхования. Общее число произведенных в 2014 г. выплат составило 472,3 млрд руб. и собранных 987,8 млрд руб. страховых премий.



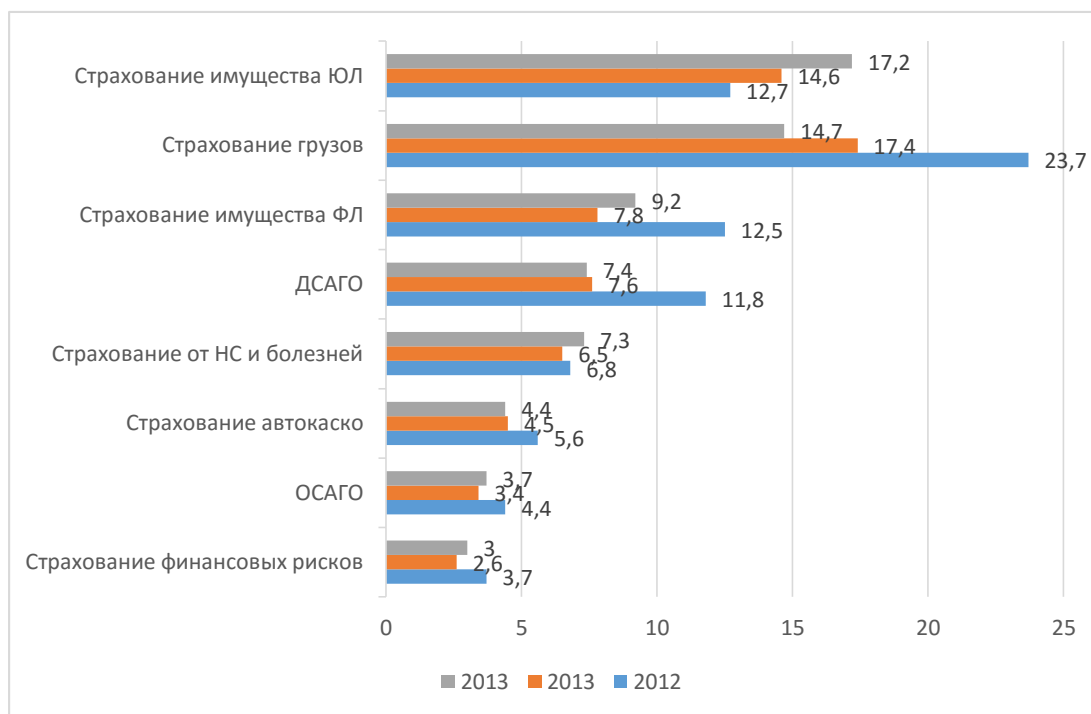
**Таблица 2 – Динамика структуры страховых премий и страховых выплат в РФ за 2012-2014 гг., %**

| Показатель                                                                                 | 2012 год         |                   | 2013 год         |                   | 2014 год         |                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
|                                                                                            | Страховые премии | Страховые выплаты | Страховые премии | Страховые выплаты | Страховые премии | Страховые выплаты |
| Страхование жизни                                                                          | 6,5              | 3,6               | 9,4              | 2,9               | 11,0             | 3,0               |
| Личное страхование (кроме страхования жизни)                                               | 22,6             | 24,9              | 23,1             | 24,5              | 22,2             | 23,4              |
| Страхование имущества                                                                      | 46,3             | 49,0              | 43,5             | 48,0              | 42,6             | 47,5              |
| Страхование ответственности                                                                | 3,7              | 1,4               | 3,3              | 1,7               | 3,8              | 2,2               |
| Страхование предпринимательских и финансовых рисков                                        | 2,4              | 0,6               | 2,4              | 0,4               | 2,3              | 0,8               |
| Итого по добровольным видам страхования                                                    | 81,5             | 79,5              | 81,7             | 77,5              | 81,9             | 76,9              |
| Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств ОСАГО | 14,9             | 17,3              | 14,8             | 18,4              | 15,3             | 19,1              |
| Обязательное страхование (без ОМС и ОСАГО)                                                 | 3,6              | 3,2               | 3,5              | 4,1               | 2,8              | 4,0               |
| Итого обязательные виды страхования                                                        | 18,5             | 22,1              | 18,3             | 22,5              | 18,1             | 23,1              |

В 2014 г. страховые компании продолжили снижать судебные расходы и повышать качество урегулирования убытков. Сравнивая с 2013 г., в 2014 г. доля отказов относительно к количеству урегулированных страховых случаев по всем видам страхования практически не изменилась и составила 1,4%.

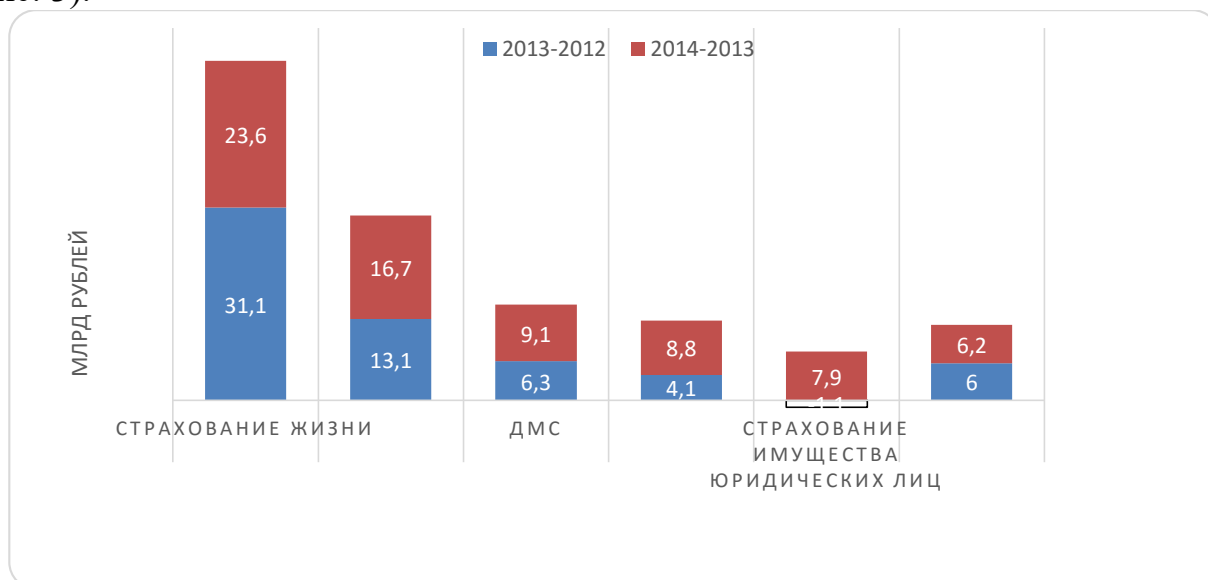
Значительное сокращение доли отказов отмечается в сегменте страхования грузов (с 23,7% за 2012 г. до 17,4% за 2013 г. и 14,7% за 2014 г.) и ДСАГО (с 11,8% за 2012 г. до 7,4% за 2014 г.).

Повышение доли отказов наблюдается в таких активно растущих сегментах рынка как страхование имущества физических (с 7,8% за 2013 г. и 9,2% за 2014 г.) и юридических (с 12,7% за 2012 г. до 14,6% за 2013 г. и 17,2% за 2014 г.) лиц.



Источник: по данным ЦБ РФ

Рисунок 3 - Количество отказов по отношению к числу урегулированных страховых случаев по некоторым видам страхования  
 Наибольший прирост страховых взносов мы наблюдаем за 2013-2014 гг. (рис. 3).



Источник: по данным ЦБ РФ

Рисунок 3- Динамика роста страховых взносов за 2012-2014 гг. по видам страхования

В соответствии со стратегией развития страховой деятельности в РФ до 2020 г., которая составлена Минфином РФ совместно со страховщиками, основными направлениями дальнейшего развития страхового рынка

являются:

6. совершенствование регулирования обязательного страхования;
7. стимулирование развития добровольного страхования;
8. расширение сферы деятельности субъектов страхового дела;
9. развитие инфраструктуры страхового рынка;
10. оптимизация системы управления рисками за счет бюджетных средств;
11. развитие системы сельскохозяйственного страхования;
12. усиление роли российского страхового рынка на международном уровне<sup>48</sup>.

В целом, все эксперты сходятся в одном - развитие страхового рынка в России полностью зависит от общей экономической ситуации в стране. Следовательно, если темпы роста экономики замедлятся, к чему есть предпосылки, значит и развитие рынка страхования замедлится.

В основном, развитие российского страхового рынка происходит достаточно динамично, высоко оценивается стабильный ежегодный прирост начисления страховой премии. Страховые фирмы обязаны сконцентрировать внимание на улучшении качества портфеля, кроме того на сокращении расходов. Одним из способов уменьшения затрат может быть оптимизация бизнес процессов, а также введение информационных технологий. Среди сфер государственного регулирования и контроля на первый план выдвигаются достаточность капитала и ценовая политика страховых компаний. Дальнейшее позитивное развитие рынка будет возможным при таких условиях, как стимулирование страхования имущества граждан, так и стабилизации ситуации в автостраховании развития страхования жизни.

#### **Использованные источники:**

1. Информационный портал страхования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/>
2. Сайт «РИА Рейтинг» - URL: [www.riarating.ru](http://www.riarating.ru).
3. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Об утверждении стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc](http://www.consultant.ru/document/cons_doc).
4. Сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>
5. Улыбина Л.К. Трансформация страхового рынка: проблемы, тенденции, перспективы. / Л.К. Улыбина// Экономические науки. – 2012. - № 86. – с. 227-235.
6. Улыбина Л.К. Институты и инструменты страхового рынка в воспроизводственной системе экономики региона / Л.К. Улыбина// Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2012. -

---

<sup>48</sup> Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1293-р «Об утверждении стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc](http://www.consultant.ru/document/cons_doc).

**The sources used:**

1. Information portal of insurance [An electronic resource]. URL: <http://www.insur-info.ru/>
2. The site "RIA Rating" - URL: [www.riarating.ru](http://www.riarating.ru).
3. The order of the Government of the Russian Federation of 22.07.2013 No. 1293-r "About the adoption of strategy of development of insurance activity in the Russian Federation till 2020" [An electronic resource]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc](http://www.consultant.ru/document/cons_doc).
4. Site of the Central Bank of the Russian Federation [An electronic resource]. URL: <http://www.cbr.ru>
5. Ulybina L.K. Transformation of the insurance market: problems, tendencies, prospects. / L.K. Ulybina//Economic sciences. – 2012. - No. 86. – page 227-235.
6. Ulybina L.K. Institutes and tools of the insurance market in reproduction system of economy of region / L.K. Ulybina//Bulletin of the Adygei state university. Series 5: Economy. – 2012. - No. 2 – page 39-45.

*Давлетгареев Н.Р., к.э.н.  
старший преподаватель*

*Калинникова М.А.  
студент 4го курса*

*Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет  
Россия, г. Томск*

**ДЕСЯТЬ КАЧЕСТВ УСПЕШНОГО ПРОДАВЦА**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены качества и описаны качества, которые позволяют успешно двигаться по карьерной лестнице, будучи продавцом.

**Ключевые слова:** продавец, качества успешного продавца.

Даже в эти времена цифровых технологий и интернета, некоторые бизнес-процессы все еще требуют человеческого прикосновения и административных навыков. Это особенно верно в продажах, и чаще всего это ключевой фактор успеха компании. Продавцы могут получать много прибыли и вознаграждение, если они являются профессионалами своего дела и обладают полезной им информацией, как продавать[1].

Так какими же качествами, должен обладать продавец, чтобы быть успешным, и какие люди полезны для любой компании, в любое время?

Ответом на этот вопрос будет список десяти качеств успешных продавцов современности.

**1. Представительный**

Быть представительным универсально среди людей, которые преуспевают в продажах. Самые успешные продавцы знают, как ладить, проводить встречи и говорить с большим разнообразием людей". Зачастую,

такие люди имеют тенденцию быть уверенными в своем социальном окружении.

## **2. Амбициозный**

Успешные продавцы имеют много амбиций, они ставят для себя цель и стремятся к ней всеми доступными и не доступными им способами. У них есть внутренний двигатель, он помогает им преуспеть во всем, что они делают.

## **3. Уверенный**

Продажи не работа для людей, которые боятся отказа, она не для тех, кто услышав слово «нет», идет и увольняется с работы. Успешный продавец уверен в себе, он берет этот отказ в качестве проблемы, а не воспринимает на свою личность. Это дает ему свободу действий и он уже способен принять правильное решение, как в следующий раз избежать отказа.

## **4. Страстный**

У успешных продавцов есть глубокая вера и преданность в то, что они делают и продают.

## **5. Независимый**

Продажи не область для слабых людей. Как правило самые успешные продавцы это, те что могут взять на себя личную инициативу и действовать, так говоря «самоучки».

## **6. Усердный**

Успешные продавцы имеют хорошую трудовую этику и делают то, что необходимо сделать, чтобы выполнить работу. Они также готовы закатать рукава и много работать, чтобы достигнуть и превзойти их цели.

## **7. Дисциплинированный**

Медлительность – это билет на неудачу для успешных продавцов. Они должны быть способны организовывать, планируя и располагая по приоритетам свои поставленные задачи.

## **8. Положительный**

Успешные продавцы рассматривают стакан как наполовину полный. Их положительные отношения позволяют им превращать отрицания в положительные стороны в любой ситуации продаж. Они учатся из поражения лучше улучшать свои шансы на успех.

## **9. Убедительный**

Никакому клиенту не нравится быть "проданным". Вот почему успешные продавцы действуют больше как "консультанты" и имеют свой индивидуальный подход, чтобы удовлетворить различные потребности возможных покупателей, и помочь клиенту купить.

## **10. Приспосабливаемый**

Успешные продавцы, способный быстро адаптироваться к изменениям окружающего мира и действовать быстро, это помогает им держать форму и развиваться быстрее других[2].

### **Использованные источники:**

1. Маршалл, Скот. Какой продавец вам нужен. — Москва: Бизнес-информ,

209. — 328 с.

2. Шеркин Р. Н. Показатели успеха — 1-е изд. Москва: Бомонд, 2013. — 156-158 с.

*Давлетгареев Н.Р., к.э.н.  
старший преподаватель*

*Калинникова М.А.*

*студент 4го курса*

*Национальный исследовательский Томский  
политехнический университет*

*Россия, г. Томск*

## **ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОДАЖ**

**Аннотация:** В данной статье будут представлены шесть шагов продаж, с помощью которых можно повысить качество и масштабы продаж.

**Ключевые слова:** особенности продаж, шесть шагов продаж.

Каждый владелец бизнеса знает, как продажи влияют на движения его компании. И это в первую очередь его волнует и сейчас существует огромное количество тренингов по продажам, методов и видов продаж, которые организации стремятся внедрить в свою компанию. Только профессиональный продавец может объяснить привередливому покупателю, почему именно его продукцию он должен приобрести.

Не платя клиентам, нет никаких входящих денег, что не означает прибыли помочь бизнесу вырасти. Но убедительные люди, чтобы купить что-то являются не всегда легкой задачей, и много предпринимателей все еще борются с продажей. Время скоротечно, а на рынке каждый день рождаются круглое количество компаний, поэтому действовать необходимо уже сейчас[1].

Вы не раз замечали или были тем человеком, который хотел приобрести товар приходил в магазин, но там были заняты менеджеры, у них было не довольное лицо или они были не комитенты в своем продукте. Я сформировала пять шагов с помощью которых, можно воздействовать на решения клиента в положительную сторону.

**1. Пункт соглашения.** Это - взаимный пункт соглашения, где Вы соединяетесь с покупателем. Это обычно устанавливается в разговоре лицом к лицу (например, поклоны человека в знак соглашения, когда Вы говорите с ними), но если Вы не в состоянии видеть человека, Вы должны начать с мышлением, которое позволит ему согласиться с вами.

**2. Решение проблемы.** Потребители покупают продукты, которым они верят, и думают, что это товар решит проблему, которую они имеют. Ваш продукт может быть прекрасным решением, но они не будут знать этого, пока вы им не покажите, на то проблема существует и как Вы можете решить ее[2].

**3. Точка расхождения.** Объясните покупателю, что является особенным в Вашем продукте, и почему он занимает уникальное место на



рынке.

**4. Демонстрация выгоды.** Расскажите о том, почему выгодно приобрести у Вас этот товар. Обсуждая особенности Вашего продукта, Вы не можете только извергнуть факты. Вы должны понять, почему покупатель должен думать о той особенности, и как она поможет решить его проблему.

**5. Призыв к действию.** Этот пятый и заключительный шаг является, возможно, самым важным из всех. Вы должны контролировать, чтобы кто-то из сотрудников в конце предоставления информации о продукте, призвал к действию покупателя. Так вероятнее всего будет совершена сделка.

Итог, который можно сделать, то что продажи это «помощь», покупателю, а не давление на него. Вместо того, чтобы оказать давление на покупателя, чтобы сделать продажу, просто сосредоточьтесь на том, что продукт значит для него[3].

#### **Использованные источники:**

1. Везнев А.В., Особенности продаж// Фундаментальные исследования. – 2012.– 207-209 с.
2. Озорников М.К. Что любят покупатели – М.: Изд-во Моск. гуманитар. ун-та, 2005. 53-59 с.
3. Фишер Р., Юри У. Как правильно продавать – М.: Наука, 1996. – 23-24с.

*Давлетгареева Т.Б., к.э.н.  
доцент*

*Киселева В.Е.  
студент 4го курса*

*Кириенко И.А.  
студент 4го курс*

*Национальный исследовательский Томский  
политехнический университет  
Россия, г. Томск*

## **5 ВОПРОСОВ КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ЗАДАТЬ, КАЖДОМУ КЛИЕНТУ**

**Аннотация:** На сегодняшний день на рынке существует огромное количество компаний и важно уметь конкурировать с ними, уметь быть лучшим, отличаться и создавать инновации становиться первым. Одним из важных качеств любой компании является ее отдел продаж, те факторы которые влияют на клиента и их необходимо знать. В этой статье будут описаны пять вопросов которые необходимо спрашивать у клиента, чтобы повысить усилить свои слабые стороны и закрепить сильные.

**Ключевые слова:** менеджмент малого бизнеса, пять вопросов для усовершенствование компании.

Постоянный поиск обратной связи от Ваших клиентов является отличным способом изучения, как продать Ваш бизнес эффективнее. Если Вы никогда не делали этого прежде, сделайте это немедленно, поскольку это - один из лучших способов обнаружить то, что Вы делаете не правильно.

Поиск обратной связи является также отличным способом обнаружить, что вы делаете не так. Я могу сказать Вам, что, если Вы не получаете большую сумму своего бизнеса посредством рекламы или сарафанного радио, Вы, вероятно, упускаете что-то очень важное [1].

Ниже будут приведены пять вопросов, которые помогут вам получить отличную обратную связь от клиента и увеличить качества, отдела продаж.

**1. Что заставило Вас принять решение, чтобы купить у нас в первую очередь?**

Это хороший базовый вопрос для вашего маркетинга. Он может показать, как эффективны ваши рекламные процессы в разных областях, и откуда чаще приходят клиенты.

**2. Что мы делаем лучше, чем другие компании?**

Узнайте, какая отличительная ваша черта привлекает ваших клиентов, что именно является основным критерием выбора, сделайте опрос и отразите наиболее сильные ваши стороны в своем предложении и отношении к клиенту.

**3. Какую вещь, которую мы могли бы сделать, создаст наилучшие условия для вас?**

На поверхности на этот вопрос можно было посмотреть, как вопрос об улучшении обслуживания клиентов, и это может быть, но истинное золото в этом вопросе – это то, что Ваши клиенты могут определить ваш подход к работе и инновациям, кроме того рассказать, что им бы хотелось. Заставьте своих клиентов описывать идеальный для них товар при покупке.

**4. Спросите о том, что по мнению покупателя является вашей слабой стороной?**

Узнайте, почему клиент предпочел другую компанию вашей, какие факторы повлияли на его решение, и какой из них был решающим. В большинстве случаев, это могло быть несуразное поведение менеджера, пренебрежение временем клиента и много другое, что отталкивает клиента. Вам нужно это узнать, чтобы повысить свое качество обслуживания.

**5. Какое средство информации приводит к вам больше клиентов которые приобретают ваш товар?**

Узнайте, откуда идут ваши клиенты приход, приход которых заканчивается покупкой, важно знать сайт это, реклама по телевизору, радио, газета. После этого настройте то, что сильнее вам приносит прибыль, и уменьшите расходы на то, что не приносит. В последнее время люди ищут товар через интернет, поэтому важно сделать сайт и оптимизировать его под запросы потенциального клиента в интернете [2].

**Использованные источники:**

1. Морисенко К.А. Способы влияния на покупателя. – М.: Изд-во Моск. гуманитар. ун-та, 2009. – Вып. 46. – С. 35–48.
2. Фишер Р., Юри У. Как обнаружить свои слабые стороны. – М.: Наука, 1992. – 58 с.

*Дворецков В.А.*  
*преподаватель отделения среднего профессионального*  
*образования Ковылкинский филиал*  
*ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»*  
*Россия, г. Ковылкино*

### **ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА В МОРДОВИИ**

Современная Республика Мордовия – территория с большими природными различиями и многообразием природных границ, усиливающим контрастность ландшафтов. Это накладывает заметный отпечаток на специфику хозяйства и экологическую ситуацию в республике. Благодаря экологической политике, которую проводит Правительство РМ и осуществлению природоохранных мероприятий экологическая обстановка в республике в настоящее время в целом является благоприятной.

Вместе с тем, существуют и экологические проблемы. Как и во всех регионах России, характерны условия выработки ресурсов оборудования производственных объектов, всех видов транспорта, резко возросшей автомобилизации городов, интенсивного использования природных ресурсов,; не полностью решены вопросы по переработке промышленных и бытовых отходов, не все предприятия осваивают современные экологические технологии, серьезное негативное влияние оказывают крупные предприятия на водные объекты республики.

Республика Мордовия входит в состав Приволжского федерального округа Российской Федерации и относится к числу регионов Нечерноземной зоны РФ. Территория республики составляет 2612,8 тыс. га. Административным центром Мордовии является г. Саранск. В последние десятилетия в результате урбанизации и ускоренного процесса индустриализации, как и все остальные регионы Волжского бассейна, территория Республики Мордовия получила значительную антропогенную нагрузку, которая стала причиной возможных изменений в природной среде.

Высок процент производств промышленных предприятий с устаревшим оборудованием и экологически опасными технологиями. Более напряженная экологическая нагрузка наблюдается в районах интенсивного сельскохозяйственного производства. Большой ущерб нанесло бессистемное использование средств химизации сельскохозяйственного производства. Это послужило причиной загрязнения пахотных земель, сельскохозяйственных угодий, лесных массивов и сельских селитебных зон [1, с. 720].

По территории республики протекают реки: приток Оки - река Мокша (в пределах Мордовии 435 км) с притоками Вад, Сатис, Сивинь и др.; Сура (110 км), впадающая в Волгу, с притоком Алатырь. Для рек характерны спокойное течение, неравномерность стока по сезонам года (на апрель - май приходится 60-95% годового стока). Наиболее крупные водохранилища созданы на реках: Мокше, Алатыре Большой Сарке, Чиуше. Все они являются водоёмами комплексного использования. Большую часть искусственных водоёмов республики составляют пруды. Назначение их в

основном мелиоративное и противозрозионное; используются также для рыборазведения. В республике насчитывается несколько сотен озёр. В основном они в поймах рек и относятся к водно-эрозионному типу. Наиболее крупные - Инерка, Инорка, Жегалово, Большое Палкино, и др. Самое большое озеро расположено в долине р. Сура - Инерка, длиной 3 км, шириной 100-150 м, глубина - до 11 м.

Подземные воды представляют собой ценное полезное ископаемое и являются основным источником хозяйственно-питьевого водоснабжения Республики и приурочены ко всему разрезу осадочного комплекса пород. Водоснабжение населения Республики Мордовия осуществляется за счет 1510 артезианских скважин и 1064 хозяйственно-питьевых водопроводов. Контроль за обеспечением населения доброкачественной питьевой водой проводится в соответствии с программными мероприятиями ВЦП «Гигиена и здоровье», Республиканской целевой программой «Чистая вода на 2010-2014гг», реализация которых была направлена на улучшение санитарно-эпидемиологической обстановки в республике, улучшение водоснабжения и профилактику заболеваемости населения.

Прогнозные эксплуатационные ресурсы подземных вод основного эксплуатируемого горизонта Приволжско-Хоперского артезианского бассейна составляют 467,7 тыс. м<sup>3</sup>/сут. Разведанные эксплуатационные запасы подземных вод по бассейну составляют 44,31 тыс. м<sup>3</sup>/сут. Из четырех разведанных участков на основной горизонт на данной территории эксплуатируется два [2, с. 405].

Значительная часть запасов подземных вод имеет минерализацию от 1,0 до 1,5 г/дм<sup>3</sup>, а около 0,3 млн. м<sup>3</sup>/сутки имеет минерализацию более 1,5 г/дм<sup>3</sup>. Эксплуатируется 5 участков минеральных вод различных типов. Питьевые лечебно-столовые минеральные воды, предназначенные для лечения органов пищеварения, извлекаются на 3 участках: Саранском, Ковылкинском и Яснополянском.

Родники – самые "маленькие" достопримечательности Мордовии. Многие родники охраняются. Площадь родника, как правило, не превышает 1-2 кв.м., в настоящее время на территории Мордовии выявлено 1907 родников. Практически все родники имеют ресурсное значение; некоторые из них испокон века почитаются местными жителями как священные места, а вода в них целебна.

В рамках проекта "Родники Мордовии" "зеленомировцы" (так называют членов клуба жители Саранска) обследовали, благоустроили родники, расположенные на территории республики, и выдали на них "паспорта" и "охранные грамоты".

На всех уровнях осуществляется эколого-просветительская деятельность, ведущую роль в которой играют учреждения культуры (библиотеки, дома культуры, центры досуга), средства массовой информации и общественные организации с их основной задачей - воспитание в человеке бережного отношения к природе, формирование

чувства личной ответственности за состояние окружающей среды [3, с. 337].

По состоянию на 2013 год количество незатрапированных бесхозяйных водонапорных скважин по заявкам администраций муниципальных районов Республики Мордовия составляет 86 шт., в том числе:

- 1 Ардатовский муниципальный район - 37;
- 2 Ельниковский муниципальный район - 13;
- 3 Zubovo-Полянский муниципальный район - 9;
- 4 Кадошкинский муниципальный район - 5;
- 5 Ковылкинский муниципальный район - 4;
- 6 Краснослободский муниципальный район - 3;
- 7 Ромодановский муниципальный район - 7;
- 8 Теньгушевский муниципальный район - 6;
- 9 г.о. Саранск - 1;
- 10 Рузаевский муниципальный район - 1.

Животный мир Мордовии очень разнообразен, из-за близости лесов и степей, а запретная для охоты зона Мордовского государственного заповедника служит питомником для многих животных. В составе фауны заповедника 51 вид млекопитающих, 175 видов птиц, 29 видов рыб, 1117 видов насекомых. Зарыбление водоемов общего пользования проводится ежегодно, но в небольших масштабах. Основными рыбохозяйственными водоемами Республики, являются реки Сура, Мокша, Алатырь и их наибольшие притоки. Наиболее проблематичная река в рыбохозяйственном отношении - Алатырь, в которой наблюдается постоянная тенденция загрязнения воды и среды обитания водных биологических ресурсов. Неконтролируемые сбросы загрязненных вод предприятий и заводов вызывают болезни и гибель рыбы [4, с. 623].

В настоящее время остро стоит вопрос воспроизводства охотничьих видов животных (лось, кабан, марал, пятнистый олень, сибирская косуля, глухарь, заяц-беляк и другие) на территории закрепленных охотничьих угодий, охраны охотничьих ресурсов и устойчивое охотпользование.

В перспективе лесистость территории охотничьих угодий будет увеличиваться, это положительно скажется на состоянии численности лесных видов охотфауны. Несмотря на положительный рост численности охотничьих ресурсов на территории охотничьих угодий Государственного бюджетного учреждения "Зубово-Полянское государственное опытное охотничье хозяйство", есть еще много нерешенных проблем, в том числе:

- изношена материально-техническая база учреждения, в результате качественно не проводятся биотехнические мероприятия, затруднено проведение охранных мероприятий против браконьерства;

- охотпользование на устойчивой основе может ощутимо способствовать сохранению животных. Так, существенной причиной, серьезно сдерживающей увеличение поголовья многих ценных видов



копытных животных, в том числе и редких, является высокая численность волка. Без принятия неотложных мер по регулированию численности этого хищника прогнозировать существенное увеличение численности диких копытных животных не представляется возможным [5, с. 96].

Основными условиями дальнейшего увеличения численности охотничьих ресурсов, представления услуг в области охоты, проведения охранных мероприятий по охране охотничьих ресурсов является наличие высокопроходимого вида техники, содержание штата егерей и охотоведов.

Общая площадь лесов по состоянию на начало 2012 г. составила 749 685 га., что составляет 27% территории. Леса в Мордовии - смешанные с преобладанием мелколиственных пород (54,6 %): березы, ольхи, липы. Значительны площади твердолиственных пород (14,5 %): дуб, ясень, клен. Четвертая часть лесов - хвойные (30,8 %), состоящие, в основном, из сосны и ели. Особенно много хвойных лесов в самом крупном лесном массиве на западе республики, в заповеднике [6, с. 84].

Основными задачами лесного хозяйства в области воспроизводства лесных ресурсов являются своевременное восстановление хозяйственно ценных лесов на вырубках, гарях, сокращение площадей непокрытых лесом земель.

Противопожарная защита лесов – первостепенная задача по обеспечению безопасности национальных природных богатств. При этом главной задачей является защита населения, а также объектов промышленности и инфраструктуры, располагающихся в лесной зоне, от пожаров и других чрезвычайных ситуаций.

Особо охраняемые природные территории (ООПТ) - участки земли, водной поверхности и воздушного пространства над ними, где располагаются природные комплексы и объекты, которые имеют особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и оздоровительное значение, которые изъяты решениями органов государственной власти полностью или частично из хозяйственного использования и для которых установлен режим особой охраны. Особо охраняемые природные территории относятся к объектам общенационального достояния. ООПТ являются основным инструментом эффективного сохранения биоразнообразия, создания максимально благоприятных условий для сохранения экосистем, местообитаний, видов, природных ландшафтов, однако они составляют небольшую часть от общей площади территории Республики Мордовия, что крайне недостаточно для предотвращения опасных тенденций, ведущих к разрушению популяций ряда видов животных и растений.

Опыт последних десяти лет отчетливо показал необходимость решения ряда существенных проблем, препятствующих стабильному существованию системы ООПТ в принципиально новых политических и социально-экономических условиях, определяющих уклад современной республики.

Несмотря на развитую систему ООПТ в Республике Мордовия,



экосистемное и видовое разнообразие на этих территориях не отражает всего разнообразия растительного покрова и объектов животного мира республики, что требует инвентаризации биоразнообразия в системе ООПТ, оценки состояния природных экосистем и степени их антропогенной трансформации.

В связи с этим важно проведение землеустроительных работ по межеванию и постановке на кадастровый учет ООПТ, а также развитие автоматизированной системы кадастровых оценок редких и находящихся под угрозой исчезновения видов животных и растений. Постановка на земельный учет позволит в полной мере обеспечить соблюдение режима особой охраны, поскольку накладывает ограничения на использование территории. Так, определение границ ООПТ позволит не допустить самовольного захвата земель, а также решить спорные вопросы, связанные со смежным землепользованием.

В рамках реализации Государственной программы необходимо выполнение мероприятий по определению собственников земельных участков, на которых расположены особо охраняемые природные территории регионального и местного значения; проведение землеустроительных работ по межеванию и постановке на кадастровый учет особо охраняемых природных территорий [7, с. 62].

Одной из приоритетных задач развития Республики Мордовия является система обращения с твердыми бытовыми отходами. В республике в год образуется более 0,5 млн. тонн отходов. На протяжении 50 лет прослеживается устойчивая тенденция захоронения отходов на полигонах. По существу в республике нет объектов промышленной переработки и использования отходов, единственным способом обезвреживания является их захоронение в окружающей среде. На территории Республики Мордовия располагается 22 объекта размещения (захоронения) отходов, из них внесены в государственный реестр объектов размещения отходов 3 полигона и 9 свалок твердых бытовых отходов. Действующие полигоны и иные объекты захоронения отходов не отвечают санитарно-эпидемиологическим и экологическим требованиям.

Строительство и реконструкция полигонов твердых бытовых отходов позволит минимизировать загрязнение окружающей среды и обеспечить технологически нормативное обращение с твердыми бытовыми отходами.

Важной проблемой охраны окружающей среды является накопление и складирование промышленных и бытовых отходов. Вместимость существующих свалок, в основном, исчерпана. Размещение отходов на необустроенных в соответствии с природоохранными требованиями свалках, а также стихийных несанкционированных свалках оказывает отрицательное влияние на окружающую среду и ухудшает экологическую обстановку в республике. И в рамках реализации подпрограммы предусматривается строительство мусороперерабатывающего завода, межмуниципальных полигонов и мусороперегрузочных станций [8, с. 73].

Наиболее характерными негативными процессами, происходящими на территории республики, являются эрозия пахотных почв, переувлажнение и заболачивание земель, дегумификация почв пашни, зарастание пашни и кормовых угодий кустарниками и мелкоколесом, деградация пастбищ, загрязнение земель химическими веществами и захламление отходами производства и потребления. Одной из основных проблем республики в области рационального использования природных ресурсов, охраны окружающей среды и экологической безопасности является постоянно увеличивающееся количество отходов производства и потребления, в том числе токсичных. На территории Республики Мордовия имеется 460 скотомогильников и биотермических ям, в том числе 251 с сибиреязвенными захоронениями. Все сибиреязвенные скотомогильники являются бесхозными. Только 58 из них отвечают требованиям безопасности. Остальные не огорожены глухим забором с въездными воротами, не оканавлены и представляют угрозу возникновения и распространения заразных болезней и, прежде всего, сибирской язвы. Реализация мероприятия Государственной программы позволит обустроить охранные зоны бесхозных сибиреязвенных скотомогильников, предотвратить несанкционированную хозяйственную деятельность на их территориях и биологическое загрязнение окружающей среды, а также провести обустройство бесхозных сибиреязвенных скотомогильников.

Охрана окружающей среды и повышение экологической безопасности республики является одной из приоритетных направлений социально-экономической политики Правительства Республики Мордовия в рассматриваемой перспективе. Создание предпосылок для повышения эффективности использования природных ресурсов, повышения экологической культуры населения является важной задачей, для решения которой необходим программный метод.

Динамика развития системы охраны окружающей среды на период 2014 - 2018 годы будет формироваться под воздействием принятых в последние годы мер по улучшению экологической обстановки республики. В то же время сохраняется сложная макроэкономическая обстановка в связи с последствиями кризиса, что усиливает вероятность реализации рисков для развития системы охраны окружающей среды.

В прогнозном периоде наметятся следующие значимые тенденции:

- увеличение мероприятий на повышение экологического образования и воспитания населения республики;
- снижение техногенной нагрузки на окружающую среду Республики Мордовия;
- уменьшение количества бесхозных водонапорных скважин;
- увеличение количества обустроенных бесхозных сибиреязвенных скотомогильников;

- увеличение численности охотничьих животных;
- круглогодичное предоставление услуг в охотничьем хозяйстве;
- определение собственников земельных участков, на которых расположены особо охраняемые природные территории регионального и местного значения;
- проведение землеустроительных работ по межеванию и постановке на кадастровый учет особо охраняемых природных территорий.

Прогноз реализации Государственной программы основывается на достижении уровней ее основных показателей (индикаторов), а также частных индикаторов по соответствующим подпрограммам, включенным в Государственную программу [9, с. 581].

#### **Использованные источники:**

- 1 Голубчик Е. М., Лузгин А. С. Экологическая обстановка в Мордовии. – М.: Учебное пособие, 2012. – 720 с.
- 2 Ксенофонов Б. С. Проблемы очистки вод. – М.: Знание, 2013. – 405 с.
- 3 Ливчак И. Ф., Воронов Ю. Ф. Охрана окружающей среды. – М.: Колос, 2012. – 337 с.
- 4 Николадзе Г. И. Технология очистки природных вод. – М.: Высшая школа, 2012. – 623 с.
- 5 Пресняков В. Н., Логинова Н. Н. Социально-экономическая география Республики Мордовия. – М.: Учеб. пособие, 2013. – 96 с.
- 6 Салищев А. И., Силенок В. Я. Знаете ли вы Мордовию – Саранск. – М.: Мордов. кн. изд-во, 2012. – 84 с.
- 7 Сергеев Е. М., Кофф Г. Л. Рациональное использование и охрана окружающей среды городов. – М.: Высшая школа, 2014. – 62 с.
- 8 Стадницкий Г.В., Родионов А.И. Экология. – М.: Высшая школа, 2012. – 73 с.
- 9 Терновцев В. Е. Очистка промышленных сточных вод. – М.: Экологический сборник, 2012. – 581 с.

*Джорджашвили И.Ш.*  
бакалавр  
направление «Экономика»  
профиль «Финансы и кредит»  
*Окурокова О.А., к.э.н.*  
*Кубанский государственный аграрный университет*  
*Россия, г. Краснодар*

#### **СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ**

*Аннотация: В статье рассматриваются основные виды страхования предпринимательских рисков и их особенности в современных условиях. Отмечено, что деятельность предпринимателей весьма разнообразна, но ее единой целью является получение прибыли. Указано, что при страховании прибыли объектом страхования является та прибыль, которую получил бы*

*страхователь, в случае, если бы не произошло страховое событие, которое привело к остановке деятельности. На основе проведенного исследования основных видов страхования предпринимательских рисков, наиболее активно используемых российскими страховщиками в современных условиях, сделан вывод о том, что данное страхование, с одной стороны, способно обеспечивать непрерывность воспроизводства, а с другой стороны, компенсировать потери предприятий и обеспечивать их платежеспособность.*

*Ключевые слова: Страхование предпринимательских рисков; страхование от потери прибыли; страхование на случай убытков от перерывов в производстве; страхование риска невыполнения договорных обязательств; страхование интеллектуальной собственности; страхование экспортных кредитов; страхование инвестиций.*

**Dzhordzhashvili I.Sh.**  
**bachelor of "Economy"**  
**profile of "Finance and credit"**  
**Kuban State Agrarian University**  
**Russia , Krasnodar**  
**Okorokova O.A. Cand.Econ.Sci.,**  
**Kuban State Agrarian University**  
**Russia , Krasnodar**

#### **BUSINESS RISK INSURANCE**

*Abstract: The article considers the major types of business risk insurance and their features in the current context. It is indicted that in insuring the profit the subject matter insured yields the profit which the insurer would get but for an insured event leading to a detention or a failure in production and commercial activity. On the basis of the investigation of major types of business risk insurance most actively used by Russian insurers in the current context, a conclusion is made that this insurance, on one hand, is capable to provide the reproduction continuity and, on the other hand, to compensate business losses and to assure their paying capacity as a result.*

*Keywords: business risk insurance; profit loss insurance; business interruption loss insurance; insurance of risk of contractual commitment non-performance; intellectual property insurance; export credit insurance; investment insurance.*

Определение сущности страхования предпринимательских рисков, а так же их состав и в наше время являются предметом споров ученых из-за отсутствия согласованного мнения и единой трактовки закона.

Рыночные трансформации экономики России, стесненные с появлением частной собственности и различных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, явились ключевой предпосылкой формирования страхования предпринимательских рисков в стране, которое в

соответствии со ст. 32.9 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» выделено как отдельный лицензируемый вид имущественного страхования [2].

В соответствии с положениями Гражданского кодекса РФ (ст. 929, 933) в этом случае страхуются имущественные интересы, которые связаны с риском убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам [1].

По договору страхования предпринимательского риска страхуется предпринимательский риск только самого страхователя и в его пользу [3; 6].

Страхование предпринимательской деятельности обращено на защиту результатов деятельности субъектов предпринимательской деятельности, обеспечивающих достижение назначенных целей.

Рассмотрим наиболее часто применяемые в данное время российскими страховыми организациями виды страхования предпринимательских рисков и их особенности, в том числе страхование от потери прибыли, страхование на случай убытков от перерывов в производстве, страхование риска невыполнения договорных обязательств, страхование интеллектуальной собственности, страхование экспортных кредитов, страхование инвестиций [6; 7].

Потеря прибыли в предпринимательской деятельности допустима от простоев производства и от изменения конъюнктуры рынка, наличия конкурентов той же продукции, задержек в формировании и продвижении новейшей продукции, изменений в экономической и политической ситуации.

При страховании потери прибыли объектом страхования является прибыль, которую получил бы страхователь, если бы не произошло страховое событие, которое привело к сбою в деятельности.

Страхование от потери прибыли по причине простоя предусматривает компенсацию убытков при уничтожении имущества страхователя из-за определенных событий, если хозяйственная деятельность страхователя прекратится или сократятся ее объемы.

Следует отметить, что при заключении договора страхователь предоставляет в страховую компанию обоснование расчетной прибыли, которое подвергается экспертизе. После получения отчета об экспертизе расчетов страховая организация в момент заключения договора может оставить часть ответственности за страхователем.

Покрытие ущерба утраченной прибыли производится по окончании договора или отчетного периода по итоговым результатам, вырабатываемым из недополученной прибыли от основного производства за минусом прибыли, полученной от других видов деятельности. Но при отсутствии прибыли у страхователя за контрольный период (12 месяцев) страховщик может отказать в выплате возмещения, так как потери прибыли не возникло [3].



Страхование на случай убытков от перерывов в производстве сосредоточено на возмещение предприятию потерь, возникших из-за невыполнимости своей деятельности в связи с наступлением событий, предусмотренных договором [7-10].

При страховании от простоя производства страховая организация выплачивает покрытие в случае, когда наступивший страховой случай повлек за собой повреждение имущества, в результате чего оно стало непригодным для использования, что привело к экономическим потерям. Особенность страхования от простоя производства состоит в том, что размер ущерба зависит от срока перерыва в производстве. При страховании от простоя ответственность страховой компании ограничивается гарантийным сроком (1 год). При страховании убытков от простоя в производстве может применяться и временная франшиза в виде минимального числа дней простоя, за которые страховщик не несет ответственности [11].

Страхование финансовых рисков является действенным инструментом страхования предпринимательских рисков. Данное страхование связано с неисполнением обязательств, при котором страховая организация берет на себя обязательства выплатить предприятию убыток.

Страхователями по договору риска невыполнения договорных обязательств являются юридические лица, независимо от их организационно-правовой формы, а также дееспособные физические лица, заключившие со страховщиком договор страхования на случай неисполнения договорных обязательств. Объем ответственности страховщика ограничивается покрытием убытков, которые страхователь понес бы при наступлении страхового случая.

Заключение договора страхования возлагает на страхователя большой круг обязанностей, нарушение которых влечет за собой расторжение договора и отказ выплачивать ущерб.

Страховая организация имеет право прекратить действие страхового договора, если посчитает, что степень риска достаточно возросла. Страховщик же вправе отказать в заключении договора страхования при отсутствии договорных обязательств между страхователем и его контрагентом по сделке, заключенных в договоре.

Инвестиционная деятельность всякого предприятия связана с различными рисками. Риски инвестиций заключаются в потере эффекта от капиталовложений, которая может выражаться в утрате инвестиционных товаров, в замедлении сроков строительных работ, в невозможности обеспечить окупаемость вложенных средств.

Личное страхование содержит: страхование жизни, страхование от несчастных случаев на производстве и медицинское страхование на случай ущерба при реализации всяческих рисков [5].

Страхование гражданской ответственности состоит из страхования ответственности заказчика перед инвестором, профессиональной ответственности проектировщика, гражданской и профессиональной



ответственности субподрядчиков перед главным подрядчиком, ответственности генерального подрядчика перед заказчиком.

Страхование имущественных рисков компенсирует опасности, которые угрожают строительным организациям в случае реализации технических рисков, убытков от перерыва в производстве и т.д.

Данное страхование подразделяется по характеру страховых рисков на страхование от политических и коммерческих рисков.

Соглашения страхования от политических рисков заключаются при осуществлении инвестиций в зарубежье. Политические риски не имеют достаточной надежности статистической базы, вероятность их наступления прогнозировать достаточно сложно.

Страхование инвестиционной деятельности от коммерческих рисков проходит в рамках инвестиционных проектов. Целью этого страхования является защита от неблагоприятного изменения конъюнктуры рынка и ухудшения других условий при осуществлении предпринимательской деятельности [9].

Страхование коммерческого кредита является защитой экспортера от финансового риска, который появляется в неустойчивых экономических условиях.

Данное страхование компенсирует два важнейших вида рисков: экономические и политические. Под экономическими рисками понимается банкротство импортера. К политическим рискам относятся события, которые объективно препятствуют выполнению обязательств импортерами.

Сущность страхования коммерческих кредитов заключается в том, что страховая организация приобретает на себя долю возможного риска [4]. Она выдает страховой полис на сумму застрахованного кредита с установкой срока кредитования и доли риска (обычно от 60 до 85 %), принимаемого на себя страховщиком. Размер страховой премии зависит от размера страховых операций, формы кредита, его срока, положения экспортера и производителя в коммерческой среде и экономического состояния страны.

Страхование коммерческих кредитов повышает экспортный потенциал предприятий в несколько раз. Страхование экспортных кредитов невыполнимо без сотрудничества с иностранными компаниями.

При страховании риска неплатежа предусматривается собственное участие страхователя в убытках (франшиза), которое выражается в процентах к страховой сумме (20–30 %).

Страхователь должен предоставлять страховой компании информацию и документы, необходимые для установления факта финансовой нестабильности и для оценки суммы ущерба.

Страховая премия, которую уплачивает страхователь страховщику, находится исходя из страховых сумм по всем контрагентам на базе фактического экспортного оборота страхователя. В начале каждого года страхователь вносит авансовый взнос в счет страховой суммы, который засчитывается в ежемесячные платежи страховой премии.

В большинстве стран сфера интеллектуальной собственности — это важнейший потенциал экономического развития. Государство и субъекты хозяйствования несут немалые убытки от незаконного употребления их интеллектуальной собственности. Таким образом, зарождается потребность в компенсации ущерба. Ужесточение силовых мер государства отправляется на второй план, возникает необходимость в новом качественном методе.

Страхованием интеллектуальной собственности - это совокупность видов страхования, в которых объект страхования связан с созданием, применением результатов интеллектуальной деятельности, а также оказанием консалтинговых услуг на рынке интеллектуальной собственности.

Заметим, что страхование интеллектуальной собственности — это комплексный вид страхования, который содержит страхование финансовых рисков, страхование ответственности и личное страхование. [8].

Экономическая и финансовая нестабильность деятельности российских компаний устанавливает интерес к страхованию предпринимательских рисков, как эффективному методу защиты оптимального уровня дохода и капитала.

Рассмотрим список 10 лидирующих компаний по страхованию предпринимательских рисков 2012-2014 годов в таблице 1.

Таблица 1 - Страхование предпринимательских рисков, 2012-2014 гг. [12]

| Место по итогам 2014 г. | Компания / группа компаний                     | Страховые премии, тыс. руб. |           |           | Страховые выплаты, тыс. руб. |         |         |
|-------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------|-----------|-----------|------------------------------|---------|---------|
|                         |                                                | 2012 г.                     | 2013 г.   | 2014 г.   | 2012 г.                      | 2013 г. | 2014 г. |
| 1                       | Страховая Группа "Согаз"                       | 1 667 039                   | 1 165 208 | 1 909 143 | 9 207                        | 100 464 | 73 897  |
| 2                       | ГК "Росгосстрах и Капитал"                     | 1 174 902                   | 265 470   | 807 237   | 219 800                      | н/д*    | н/д     |
| 3                       | Страховая группа "Альфастрахование"            | 894 825                     | 564 577   | 766 687   | 287 700                      | 34 286  | 145 995 |
| 4                       | Группа "Альянс"                                | 218 321                     | 328 906   | 764 352   | 17 641                       | 13 172  | 504 992 |
| 5                       | Группа "Инго"                                  | н/д                         | н/д       | 604 775   | н/д                          | н/д     | 587 855 |
| 6                       | ООО "СК "Согласие"                             | 38 373                      | 75 223    | 186 661   | 0                            | 0       | 25 273  |
| 7                       | ООО "Зетта Страхование" (бывш. ООО СК "Цюрих") | 299 774                     | 57 088    | 146 675   | 176 350                      | 1 603   | 123 921 |
| 8                       | ОСАО "Ресо-                                    | 90 633                      | н/д       | 101 167   | 4                            | н/д     | 4 332   |

|    |                                |         |        |        |       |     |        |
|----|--------------------------------|---------|--------|--------|-------|-----|--------|
|    | Гарантия"                      |         |        |        |       |     |        |
| 9  | АО "СГ МСК"                    | 146 758 | 79 836 | 47 206 | 8 161 | 0   | 92 978 |
| 10 | ООО "Британский Страховой Дом" | 404     | н.д.   | 34 308 | 0     | н/д | 0      |
|    |                                |         |        |        |       |     |        |

\*н/д – нет данных

Первое место в рейтинге крупнейших страховщиков по страхованию предпринимательских рисков в 2014 г. принадлежит группе «Согаз». Объем страховых премий, собранный компанией за 2012 г. составил 1 667 039 тыс.руб., за 2013 г. - 1 165 208 тыс.руб, 2014 г. - 1 909 143 тыс. руб. При этом страховые выплаты за рассматриваемый период составили 9 207 тыс. руб., 100 464 тыс. руб. и 73 897 тыс. руб. соответственно. Второе место принадлежит группе компаний «Росгосстрах и Капитал» с показателем сборов 1 174 902 тыс. руб., 564 577 тыс.руб. и 807 237 тыс. руб. Третье место заняла группа «АльфаСтрахование».

В результате, после рассмотрения важнейших видов страхования предпринимательских рисков, наиболее часто используемых российскими страховщиками в нынешних условиях, можно сделать вывод, что данное страхование, с одной стороны, способно обеспечить постоянность воспроизводства, а с другой стороны, покрывать потери предприятий и обеспечивать их платежеспособность. Таким образом, страхование предпринимательских рисков содействует развитию технического прогресса и введению новых технологий, снимает с предпринимателя многие риски, и увеличивает его готовность к инновациям.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) (с изм. и доп. 2008г.)
2. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп. На 29.11.2007)
3. Бахматов С. А. Маркетинг в деятельности страховой организации / С. А. Бахматов, Т. В. Колесникова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011. — 166с.
- 4.Бахматов С. А. Риск в накопительном страховании жизни: сущность и методы оценки /С. А. Бахматов, Е. В. Семенова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2014. — № 2 (94). — 5–12с.
- 5.Бахматов С. А. Страхование реальных инвестиций при реализации инвестиционных проектов в России / С. А. Бахматов, Л. С. Бородавко. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. —189с.
- 6.Казакова Н. А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски /Н. А.Казакова. — М.: Инфра-М, 2012. — 208с.
- 7.Корнюшин В. Ю. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. курс / В. Ю. Корнюшин. — М.: МИЭМП, 2010. — 130с.

8. Лебединов А. П. К вопросу о страховании предпринимательских и финансовых рисков / А. П. Лебединов // Юридическая и правовая работа в страховании. — 2010. — № 1. — 19–24с.
9. Раков М. Вопросы страхования предпринимательских рисков / М. Раков // Хозяйство и право. — 2010. — № 10. — 94–97с.
10. Улыбина Л.К. Методологические аспекты институциональной трансформации страхового рынка в условиях финансовой глобализации / Л.К. Улыбина // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. — 2013 - № 3 (127). — 19-77с.
11. Улыбина Л.К. Страховой рынок России: оценка индикаторов и перспектив развития / Л.К. Улыбина, О.А. Огорокова, Г.П. Ваньян // Экономика и предпринимательство. — 2013 - №7. — 64-68с.
12. Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА», 1997-2014: [Электронный ресурс]//URL:<http://www.raexpert.ru>

*Долятовский Л.В., к.э.н.  
доцент, зав. кафедрой менеджмента  
Российский государственный социальный университет  
Россия, г. Азов*

## **СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ НАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

Системы ценностей разных наций и стран с разными характеристиками изучены в основном на качественном уровне. В статье, на основе разработанных анкет, проведено статистическое изучение системы ценностей, используемых молодыми россиянами в повседневной жизни. Выделены и проранжированы 24 базисных ценности, определены показатели их важности. Анализ показал преобладающее значение ценностей западного типа (63%) для молодых россиян. Рассчитаны ранги ценностей западного и восточного типа и построен средний портрет системы ценностей молодых россиян. Рассчитаны коэффициенты ранговой корреляции для ценностей россиян и европейцев.

### **СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ; РАНЖИРОВАНИЕ; ВАЖНОСТЬ ЦЕННОСТЕЙ; КОРРЕЛЯЦИЯ ЦЕННОСТЕЙ**

Systems of values of the different nations and the countries with different characteristics are studied basically at qualitative level. In work on the basis of the developed questionnaires statistical studying of system of the values used by young Russians in an everyday life is spent. Are allocated and ranged 24 basic values, indicators of their importance are defined. The analysis has shown prevailing value of values of the western type (63 %) for young Russians. Ranks of values of western and east type are calculated and the average portrait of system of values of young Russians is constructed. Factors of ranges correlations for values of Russians and Europeans are calculated.

### **SYSTEM OF VALUES; RANGING; IMPORTANCE OF VALUES; CORRELATION OF VALUES**

В последние годы вырос интерес к исследованиям систем ценностей

наций и кросс-культурного взаимодействия [1]. Нобелевские лауреаты П.Дэвид [2] и Д.Нортон [3] выдвинули гипотезы о связи культурных ценностей и развития нации. Г.Хофштеде [4] построил на основе опросов портреты менталитетов наций на основе семантического дифференциала, статистический анализ его данных показал корреляцию этих портретов с показателями экономики [5,7,8,9]. А.Аузан [10] показал возможное влияние ценностей на показатели экономического развития. Однако система ценностей не определена в количественном плане, очевидно, существует некоторая функция принадлежности ценностей нации, которую можно определить на основе статистического анализа. В работе на основе анкетного обследования определены характеристики системы ценностей для выборки россиян и проведено сравнение с системами ценностей западного и восточного типов.

### 1. Цель и методика исследования

Для выявления системы ценностей и интенсивностей их использования (их важности в жизни россиян) была разработана анкета, включающая 24 ценности, отобранные экспертами на основе анализа социологических исследований россиян. Причем, ценности были разделены на две группы: первая из 12 наименований включала ценности западного типа, вторая тоже из 12 наименований представляла ценности, более присущие азиатской культуре. Респонденты (142 студента разных уровней обучения, 12 магистров, 4 специалиста) отмечали в анкетах применяемые ими на практике ценности, давали им оценки их важности для них, затем ранжировали 24 представленные ценности и давали ранги первой группе западных ценностей и так же ранжировали 12 ценностей восточного типа. В конце анкеты респонденты указывали свой уровень мотивации к учебе (в пятибалльной шкале) и таким же образом оценивали результативность своей учебы и деятельности. Целью исследования являлось выявление важности разных ценностей современных россиян студенческого сообщества и изучение взаимосвязи ценностей и результатов деятельности [11,12]. Выборка достаточная, что показали расчеты достоверности выборки:

$$t = \sqrt{n} \cdot \Delta / \sigma^2 \quad (1.)$$

например, при  $n=158$  и  $\Delta=0,1$   $t_p= 1.77$ , что соответствует доверительной вероятности  $p=0,92$ . Выборка анкет позволила создать матрицу и провести статистический анализ полученных данных. Рассчитывались средние ранги 24 ценностей, затем ранги двух групп ценностей, корреляция уровня мотивации и результатов с отмеченными ценностями и соотношение ценностей разных культур в изучаемом менталитете.

### 2. Исследования западных ценностей и кластеризация стран

Р. Бартлетт одним из первых проводил анкетные опросы американских менеджеров для выявления личных ценностей, текущих культурных ценностей и желаемых ценностей. Он выделил три группы ценностей: социальные, переходные и индивидуальные [13]. Его результаты отражает



рис. 1. Преобладающими оказываются социальные и переходные ценности.

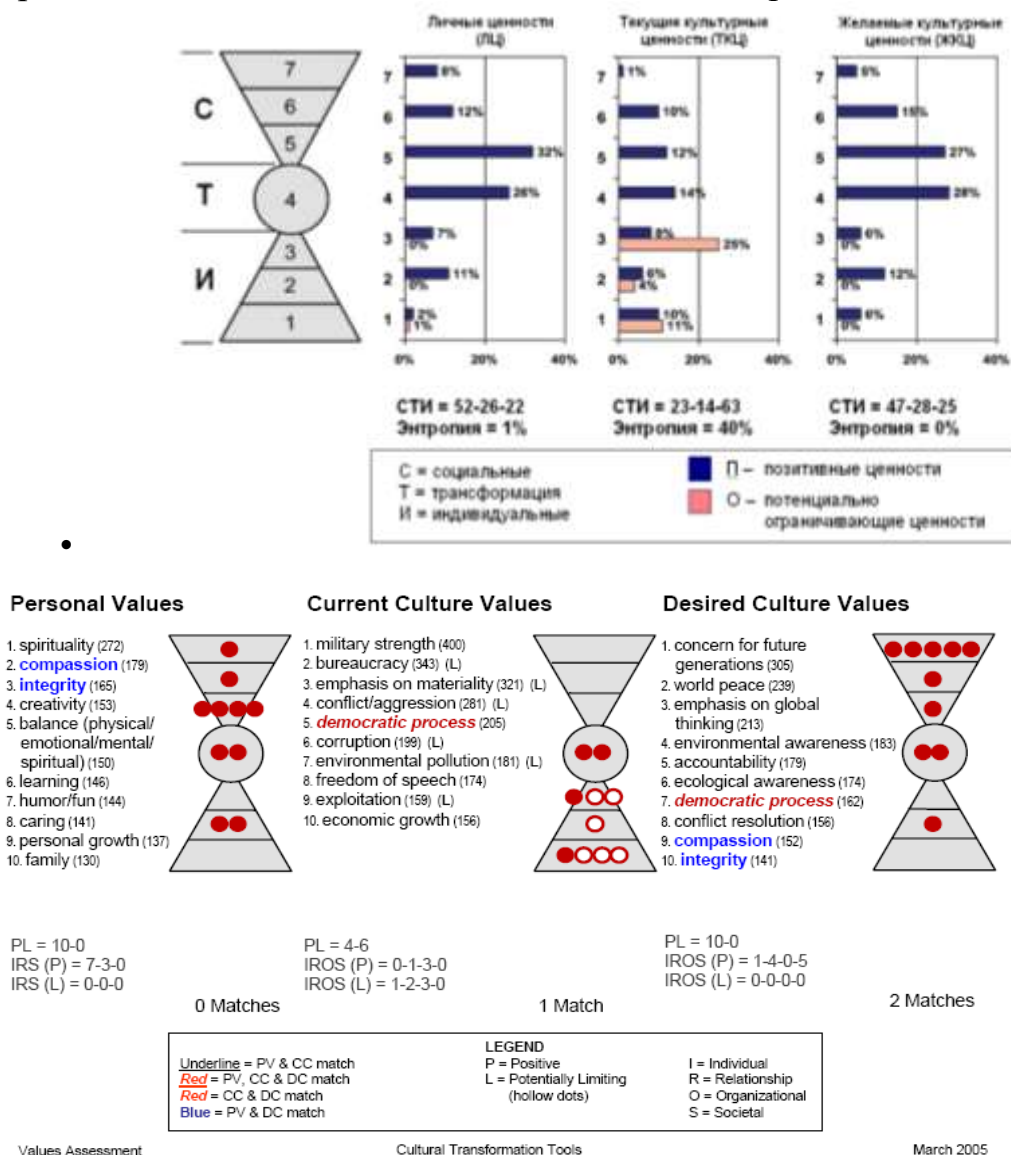


Рисунок 1 - Оценки ценностей американскими менеджерами (по Р.Баррету) (см. ниже):

- Энтузиазм - уверенность в себе - забота о будущем
- Сострадание - уровень в системе - мир во всем мире
- Честность - нацеленность на матер. блага - направленность на глобальное мышление
- Креативность – напористость – познание окружающего мира
- Уравновешенность – демократичность - экологическое познание
- Обучаемость - свобода поведения - ответственность
- Юмор - борьба с загрязнением среды - демократический процесс
- Профессионализм - свобода выражения - разрешение конфликтов
- Личностный рост – работоспособность - сострадание
- Семья - экономический рост - честность

Социокультурные различия приводят Р.Инглхарта и Г.Хофштеде к формированию кластеров разных культур [5] (рис. 2):



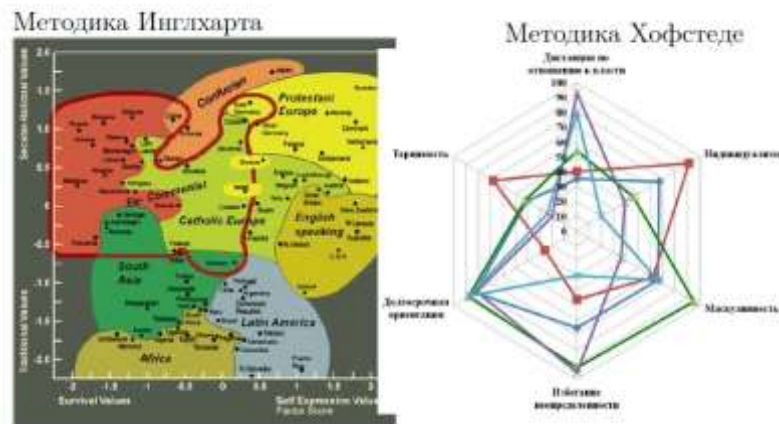


Рисунок 2 - Кластеризации стран по социо-культурным характеристикам

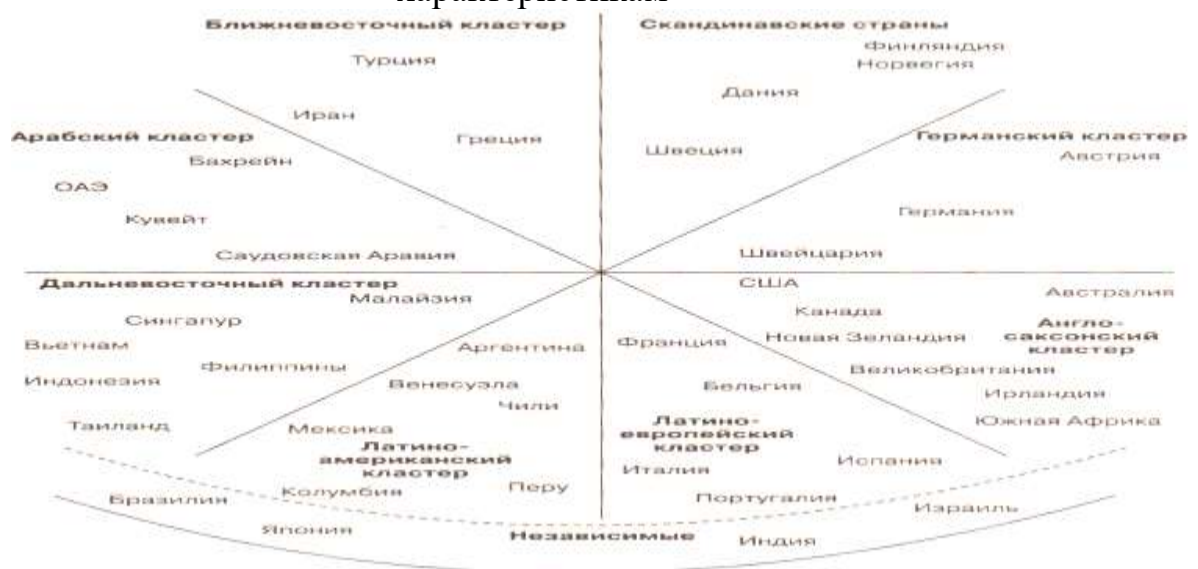


Рисунок 3 - Кластеризация стран по социокультурным различиям

А. Лоран в восьмидесятых годах провел исследование национальных особенностей менеджмента, базой которого послужили результаты опроса 817 топ-менеджеров из США и Западной Европы. Результат проведенного исследования показал, что, хотя нормы корпоративной культуры и правил поведения транснациональной компании регулируют поведение менеджеров, но на уровне культурных установок они в большей степени опираются на национальные традиции, собственные представления и личные предпочтения.

В середине девяностых годов была реализована исследовательская программа GLOBE Уортонской школы бизнеса (США) по изучению глобального лидерства и эффективности организационного поведения. Целью проекта было создание основанной на эмпирических данных теории, объясняющей влияние национальной культуры на поведение людей в организациях [14]. В рамках данного проекта с помощью анкеты из 379 вопросов было опрошено 17 тыс. менеджеров среднего звена свыше 800 организаций, а также 825 топ-менеджеров, которым были предложены 4 различные анкеты. Выводом являлось доказательство

достоверного влияния национальной культуры на поведение и эффективность работы сотрудников. Г. Реддинг полагает, что современные исследования вопросов сравнительного менеджмента можно классифицировать путем их расположения и позиционирования на двух континуумах: 1) «описательное — объяснительное» (или «этноцентрическое — позитивистское») и 2) «идеографическое — универсальное». На первом континууме располагается массив исследований, в которых, с одной стороны, описываются и регистрируются факты культурных и институциональных различий в деловой и управленческой практике, с другой — даются объяснения выявленным фактам. На втором континууме исследования в области сравнительного менеджмента ведутся в диапазоне от идеографических, в которых обобщения делаются на уровне отдельных организаций и стран, до универсальных, претендующих на выработку методологических положений и критериев для международных сопоставлений национальных моделей менеджмента. В зависимости от позиционирования на том или ином континууме различаются и методологии сравнительных исследований.

### 3. Результаты анкетного опроса

Таблица 1 показывает результаты статистической обработки в Excel анкет респондентов.

Таблица 1

Результаты статистической обработки анкет респондентов

| Ценности :                                  | Средние ранги ценностей | Ранги ценностей группы 1-12 13-24 |  |     | $\sigma$ | Математическое ожидание | Дисперсия | Среднее квадратическое отклонение |     | Уровень мотивации в каждой анкете | Коэффициент корреляции |
|---------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|--|-----|----------|-------------------------|-----------|-----------------------------------|-----|-----------------------------------|------------------------|
| 1.1<br>Участие в гражданской жизни общества | 16,9                    | 9,2                               |  | 3,6 | 2,9      | 2,891558595             | 0         | 0,3                               | 0,4 | 0,3                               | -<br>0,659967028       |
| 1.2<br>Свобода слова и выражения            | 6,7                     | 5,6                               |  | 8,9 | 2,6      | 2,645751311             | 1         | 0,5                               | 0,7 | 0,3                               | -<br>0,056102424       |
| 1.3<br>Материальное благосостояние          | 5,1                     | 5,9                               |  | 8   | 5        | 5,035981643             | 0,8       | 0,7                               | 0,9 | 1                                 | -<br>0,7247436         |
| 1.4<br>Социальн                             | 11,2                    | 8,4                               |  | 6,3 | 5,9      | 5,995368583             | 0         | 0                                 | 0,5 | 0,7                               | -<br>0,578259          |

|                                                               |      |         |          |         |          |                 |     |     |     |     |                      |
|---------------------------------------------------------------|------|---------|----------|---------|----------|-----------------|-----|-----|-----|-----|----------------------|
| ая<br>независи<br>мость                                       |      |         |          |         |          |                 |     |     |     |     | 064                  |
| 1.5<br>Секуляри<br>зация<br>(независи<br>мость от<br>религий) | 16,6 | 9,<br>2 |          | 2,<br>2 | 3,<br>2  | 3,3166247<br>9  | 0   | 0   | 0,5 | 0,3 | -<br>0,786743<br>229 |
| 1.6<br>Уверенно<br>сть в себе                                 | 5,7  | 5,<br>9 |          | 9,<br>1 | 3,<br>3  | 3,9299420<br>41 | 1   | 0,7 | 0,9 | 1   | -<br>0,771980<br>076 |
| 1.7 Семья                                                     | 1,49 | 7,<br>2 |          | 8,<br>9 | 0,<br>72 | 0,7264831<br>57 | 1   | 1   | 0,7 | 1   | -<br>0,716598<br>572 |
| 1.8<br>Толерант<br>ность                                      | 13,1 | 7       |          | 5,<br>2 | 6,<br>8  | 6,8272330<br>49 | 0   | 0,3 | 0,4 | 0,3 | -<br>0,390592<br>594 |
| 1.9 Не<br>деньги<br>главное                                   | 11,2 | 1<br>0  |          | 7,<br>1 | 4,<br>4  | 4,4095855<br>18 | 1   | 0,5 | 0,7 | 0,3 | 0,335011<br>62       |
| 1.10<br>Качество<br>жизни                                     | 5.1  | 6,<br>5 |          | 8,<br>2 | 2,<br>3  | 2,7131367<br>66 | 0,8 | 0,7 | 0,9 | 1   | -<br>0,310811<br>476 |
| 1.11<br>Возможн<br>ость<br>самореал<br>изации                 | 9,3  | 6,<br>4 |          | 8,<br>2 | 5,<br>9  | 5,9160797<br>83 | 0   | 0   | 0,5 | 0,7 | -<br>0,398486<br>146 |
| 1.12<br>Независи<br>мость                                     | 6,4  | 7,<br>6 |          | 8,<br>6 | 3,<br>8  | 3,8115322<br>09 | 0   | 0   | 0,5 | 0,3 | 0,077114<br>596      |
| 2.1<br>Главное -<br>деньги                                    | 17,4 |         | 8.<br>2  | 1       | 5,<br>8  | 5,9395098<br>94 | 1   | 0,7 | 0,9 | 1   | 0,532524<br>814      |
| 2.2<br>Коллекти<br>визм                                       | 17,7 |         | 6.<br>5. | 2,<br>3 | 2,<br>4  | 2,4381231<br>4  | 1   | 1   | 0,7 | 1   | 0,056190<br>417      |
| 2.3<br>Иерархия                                               | 20,1 |         | 5.<br>3  | 0       | 2,<br>3  | 2,3687784<br>01 | 0   | 0,3 | 0,4 | 0,3 | -<br>0,619165<br>839 |
| 2.4 Вера                                                      | 16,3 |         | 6.<br>7. | 3       | 6,<br>2  | 6,2048368<br>23 | 1   | 0,5 | 0,7 | 0,3 | -<br>0,304153<br>102 |
| 2.5<br>Нетерпим<br>ость                                       | 19,5 |         | 5.<br>1  | 2       | 4,<br>1  | 4,1264728<br>01 | 0,8 | 0,7 | 0,9 | 1   | 0,319307<br>979      |
| 2.6<br>Радикали<br>зм                                         | 20   |         | 8.<br>4  | 1       | 5        | 5,0744457<br>83 | 0   | 0   | 0,5 | 0,7 | -<br>0,293777<br>26  |

|                          |      |  |     |     |     |             |     |     |     |     |                     |
|--------------------------|------|--|-----|-----|-----|-------------|-----|-----|-----|-----|---------------------|
| 2.7 Все за одного        | 17,3 |  | 8,5 | 3,2 | 4,8 | 4,82182538  | 0   | 0   | 0,5 | 0,3 | <b>0,496365418</b>  |
| 2.8 Человеческое общение | 9    |  | 3,4 | 8,1 | 5   | 5,074445783 | 1   | 0,7 | 0,9 | 1   | <b>0,038161639</b>  |
| 2.9 Отношение к женщине  | 14,3 |  | 5,0 | 6,2 | 4,3 | 4,301162634 | 1   | 1   | 0,7 | 1   | <b>-0,649773799</b> |
| 2.10 Каждый за себя      | 17,8 |  | 8,1 | 3   | 3,5 | 3,515837185 | 1   | 0,5 | 0,7 | 0,3 | <b>-0,002010401</b> |
| 2.11 Традиции            | 13,4 |  | 3,9 | 5,2 | 5,1 |             | 0,8 | 0,7 | 0,9 | 1   | <b>-0,063955564</b> |
| 2.12 стабильность        | 8,3  |  | 2,5 | 8   | 3,2 |             | 0   | 0   | 0,5 | 0,7 | <b>-0,545649628</b> |

В результате получены средние ранги ценностей, отражающие их важность для респондентов (рис.3)

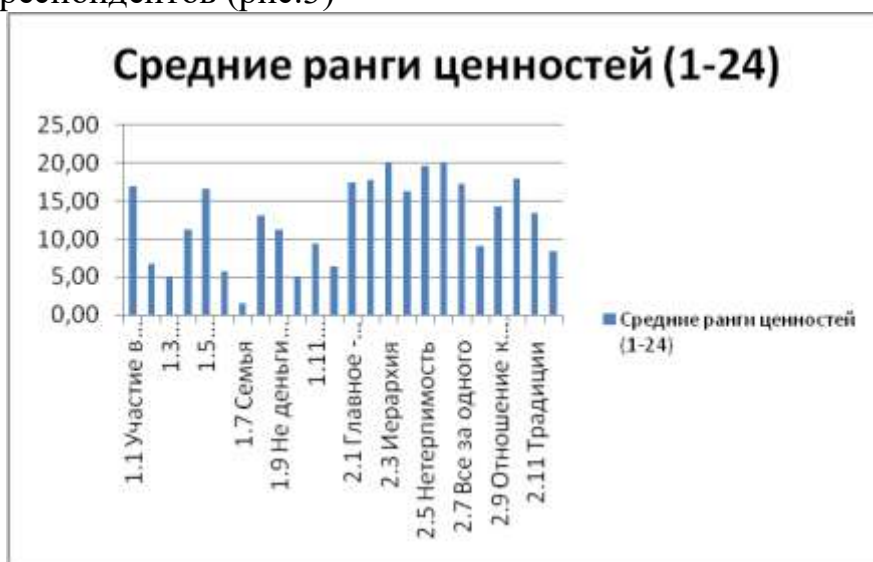


Рисунок 3 - Средние ранги ценностей, отражающие их важность

Эти результаты отражают изменения в менталитете россиян последних лет: повышение роли денег в жизни, более активное желание участвовать в общественной жизни, в то же время коллективизм, стремление к вере, нетерпимость к недостаткам, преступлениям [15,16], уважение традиций. Интересно соотношение сумм рангов выделенных групп ценностей: западные ценности набрали 63,7% общей суммы рангов, т.е. в организации поведения молодых россиян преобладают западные ценности, восточные ценности 13-24 получили 36,3%. Все-таки европейские ценности сейчас россиянам ближе азиатских (рис. 4) и соотношение практически соответствует «золотому сечению».

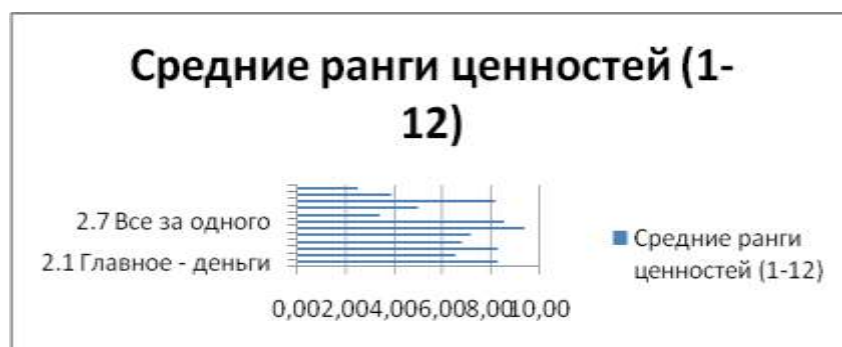


Рисунок 4 - Средние ранговые оценки 12 ценностей

И если выстроить ценности по частоте их использования респондентами (рис.5), то чаще в реальной жизни также используются западные ценности. Европейская культура нам значительно ближе азиатской.

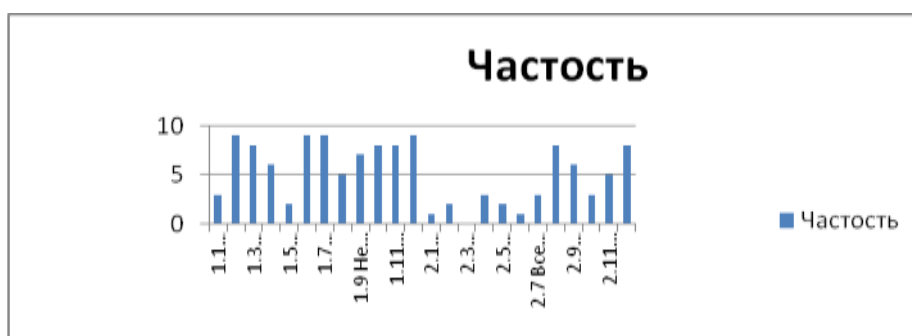


Рисунок 5 - Распределение частоты использования ценностей респондентами

Для молодых россиян важно материальное благосостояние, уверенность в себе, семья [17], возможность самореализации, независимость. Для примера приведем приоритеты французской культуры: 1.Самополагание 2.Свобода 3.Открытость 4.Личностные взаимоотношения 5.Время 6.Духовность 7.Обладание материальными благами 8.Равенство 9.Конкуренция 10.Групповое согласие 11. Готовность к риску 12.Власть 13.Групповые достижения 14.Сотрудничество 15.Групповая гармония 16.Частная жизнь 17.Семейный «тыл» 18.Почтение к возрасту 19.Формальности 20.Репутация. Очевидны определенные совпадения приоритетов и важности ценностей россиян и других наций. Причем, эти приоритеты в динамике смещаются.

Расчеты корреляции рангов ценностей французов и россиян (по формуле Спирмена) дали значения коэффициента ранговой корреляции 0,69, что говорит о близости систем ценностей.

Таким образом, исследование показало важность различных ценностей для молодых россиян, преобладание западных ценностей при реальной жизни и разные ранги ценностей западного и восточного типа.

#### Использованные источники:

1. Ковалев В.В., Муртазалиев М.М. Социокультурные детерминанты правового нигилизма в среде современной российской молодежи // Социально-гуманитарные знания. 2015. №7

2. Дэвид П. Клио и экономическая теория QWERTY. N-Y, 1985.
3. Нортон Д. Институты и экономический рост: историческое введение. N-Y, 1989.
4. Hofstede G. Culture's Consequences. IBMPubl., 1980.
5. Inghart R. Postmodern: varying values and changing societies//the Policy, №4, 1997
6. Dolyatovskiy V., Dolyatovskiy L., Barnagyan V., Gamaley Y. Influence of values of person on economic development //Системный анализ в проектировании и управлении. - СПб:СПбГТУ, 2015.
7. Федотова Г.А., Андреева О.В., Воронкова О.Н., Гульпенко К.В., Логинова В.А., Майорова А.Н., Мясникова С.В., Отришко М.О., Сочинская-Сибирцева И.Н., Такмазян А.С., Тумашик Н.В., Ван И. Состояние и перспективы развития экономики (мировой, национальной, региональной) // Монография. В двух книгах / Одесса, 2015. Том Книга 1
8. Андреева О.В. Генезис представлений о государственных расходах // Наука и образование в XXI веке сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 34 частях. 2013. С. 12-16.
9. Андреева О.В. О содержании дефиниции "расходы бюджета" // Научные труды SWorld. 2013. Т. 34. № 3. С. 5-7.
10. Аузан А. Социокультурная формула экономической модернизации / А. Аузан, К. Келимбетов // Вопросы экономики. – 2012. – №5. – С.38–44.
11. Величко Н.Ю. Психологическая поддержка развития личности студентов как одна из приоритетных задач в период обучения в ВУЗе // Научные труды SWorld. 2013. Т. 18. № 1. С. 89-92.
12. Величко Н.Ю. Социально-психологическая поддержка профессионального развития студентов технического ВУЗа // Известия Южного федерального университета. Педагогические науки. 2008. № 9. С. 103-108.
13. Dolyatovskiy V.A., Ryabchenko T.N. Comparative management. 2 ed. - Nevinnomysk: NIEUP, 2015, 386 p.
14. Шевченко О.Н. Влияние социума на коммуникативное поведение личности // Научные труды SWorld. 2013. Т. 21. № 2. С. 49-52.
15. Андреев А.С. Содержание и структура криминалистического учения о посткриминальном поведении лиц, связанных с преступной деятельностью // Казанская наука. 2015. № 3. С. 120-123.
16. Андреев А.С. Анализ криминального и посткриминального поведения заподозренного на первоначальном этапе расследования преступлений общеуголовной направленности // Научные труды SWorld. 2015. Т. 16. № 1 (38). С. 49-52.
17. Российская семья: проблемы и перспективы развития (по опыту Ростовской области): монография / Ангел О.Ю., Астоянц М.С., Давлятова С.В., Ковалев В.В., Левая Н.А., Узенцова Е.А., Шевченко О.Н. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015.



*Дронова Е.Н., к.п.н.  
доцент  
кафедра социальной работы  
Мыльникова А.В.  
магистрант*

*Алтайский государственный университет  
Россия, г. Барнаул*

## **СОЦИАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ К УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА**

### **Аннотация**

Авторы предлагают анкету экспертного опроса для изучения социального сопровождения несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности. Инструментарий может быть использован специалистами также для проведения мониторинга в системе профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних.

Ключевые слова: социальное сопровождение, профилактика, несовершеннолетний, уголовная ответственность, анкета, экспертный опрос.

Поиск путей совершенствования индивидуальной профилактической работы с несовершеннолетними требует анализа существующей практики реализации социально-реабилитационных мер. В данной работе представим разработанный и апробированный нами инструментарий – анкета для экспертного опроса, направленный на изучение содержания индивидуальной профилактической работы с несовершеннолетним, привлеченным к уголовной ответственности. Вопросы анкеты представлены последовательно, в соответствии с этапами межведомственной работы специалистов:

- досудебный;
- судебный;
- пенитенциарный;
- постпенитенциарный.

Таблица

Анкета для эксперта

| <b><i>1. Укажите основные, по Вашему мнению, причины преступности несовершеннолетних.</i></b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1) воспитание в неполной семье.<br>2) Криминальное прошлое родителей.<br>3) Негативное влияние СМИ.<br>4) Материальные трудности семьи.<br>5) Несвоевременная помощь со стороны специалистов органов и учреждений системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних.<br>6) Стремление к неформальным группировкам.<br>7) Переходный возраст.<br>8) Наследственность.<br>9) Подражание старшим. |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10) Реализация потребности в самоутверждении.<br>11) Авторитарная профессиональная позиция специалистов органов и учреждений системы профилактики.<br>12) Отсутствуют методы индивидуальной работы с несовершеннолетними группы риска.<br>13) Недостаточно развита система социального сопровождения несовершеннолетних.<br>14) Другие (допишите).                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>2. Осуществляется ли профилактика причин преступности несовершеннолетних в Вашей организации?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1) Да.<br>2) Нет.<br>3) Затрудняюсь ответить.<br>Если «Да», какие методы профилактики преимущественно Вы применяете (укажите не более ТРЕХ).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>3. Как Вы считаете, необходимо ли досудебное сопровождение несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 1) Определенно, да.<br>2) Скорее да, чем нет.<br>3) Скорее нет, чем да.<br>4) Определенно, нет.<br>5) Затрудняюсь ответить.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>4. Что в Вашем понимании представляет досудебное сопровождение несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>5. Участвует ли Ваша организация в досудебном сопровождении несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 1) Да.<br>2) Нет.<br>Если «Нет» просим Вас перейти к ответу на вопрос № 9.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>6. Какие задачи Вы решаете, участвуя в социальном сопровождении несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1) Контроль за поведением несовершеннолетних в ближайшем окружении.<br>2) Социально-психологическая поддержка несовершеннолетних.<br>3) Профилактика повторных антиобщественных действий несовершеннолетних.<br>4) Составление социально-психолого-педагогических характеристик на несовершеннолетних.<br>5) Стимулирование сторон к разрешению конфликта с привлечением медиатора.<br>6) Координация межведомственного взаимодействия.<br>7) Оказание медицинской помощи несовершеннолетним.<br>8) Консультирование несовершеннолетних по вопросам прав, обязанностей и юридической ответственности.<br>9) Другое (допишите) |
| <b>7. Какие специалисты Вашей организации участвуют в социальном сопровождении несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности, на досудебной стадии?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 1) Специалист по социальной работе.<br>2) Психолог.<br>3) Социальный педагог.<br>4) Инспектор по делам несовершеннолетних.<br>5) Другое (допишите).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>8. Какие на этапе досудебного сопровождения в Вашей организации используются методы работы с несовершеннолетними, привлеченными к уголовной ответственности, и их ближайшим окружением?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1) Социальная диагностика.<br>2) Социальная терапия.<br>3) Социально-психологический тренинг.<br>4) Разъяснительная беседа.<br>5) Правовой лекторий.<br>6) Другое (допишите).                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>9. Насколько вы удовлетворены действующим законодательством отправления правосудия в отношении несовершеннолетних? Какая позиция лучше всего отражает Ваши убеждения?</b> («1»- полностью не удовлетворен, «9» -полностью удовлетворен)                                                                                                                                                                                                        |
| <b>10. Какая позиция лучше всего отражает Ваши убеждения?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 1) Уголовные дела в отношении несовершеннолетних должны рассматриваться СУДАМИ ОБЩЕЙ ЮРИСДИКЦИИ.<br>2) Уголовные дела в отношении несовершеннолетних должны рассматриваться специализированными ЮВЕНАЛЬНЫМИ СУДАМИ.                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>11. Какая позиция лучше всего отражает Ваши убеждения?</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 1) Введение должности «специалист по социальной работе при суде» ЯВЛЯЕТСЯ необходимым для социального сопровождения несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности, на этапе судебного разбирательства.<br>2) Введение должности «специалист по социальной работе при суде» НЕ ЯВЛЯЕТСЯ необходимым для социального сопровождения несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности, на этапе судебного разбирательства. |
| <b>12. Кто в настоящее время осуществляет функции социального сопровождения при рассмотрении дел несовершеннолетних, привлечены к уголовной ответственности, в судебном порядке?</b>                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 1) Судья.<br>2) Адвокат.<br>3) Родители или законные представители.<br>4) Социальные службы.<br>5) Другое (допишите).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>13. Оцените значимость компонентов социального сопровождения несовершеннолетних, к уголовной ответственности, на этапе судебного разбирательства?</b><br>(«1»- наиболее важно, «8»- наименее важно)                                                                                                                                                                                                                                            |
| 1) Диагностический.<br>2) Психокоррекционный.<br>3) Оздоровительный.<br>4) Учебно-воспитательный.<br>5) Социально-правовой.<br>6) Консультационный.<br>7) Научно-методический.<br>8) Социально-аналитический.                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>14. В концепции воспитания работников уголовно-исполнительной системы сказано, что «выдвижение на первый план человека, утверждение приоритета его духовно-нравственных ценностей, личностной позиции социального самочувствия - решающее условие успеха любого направления государственной деятельности, в том числе исполнения наказания». Насколько Вы согласны с данным высказыванием?</b>                                                 |
| 1) Полностью согласен.<br>2) Частично согласен.<br>3) Частично не согласен.<br>4) Полностью не согласен.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>15. «Кто раскаивается в своем преступлении, тот уже почти и невиновен». Какова Ваша позиция в отношении данного высказывания?</b>                                                                                                                                                                                                                                               |
| 1) Полностью согласен.<br>2) Частично согласен.<br>3) Частично не согласен.<br>4) Полностью не согласен.<br>5) Другое (допишите).                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>16. По Вашему мнению, нуждается ли в совершенствовании и модернизации система органов и учреждений, исполняющих наказание в отношении несовершеннолетних?</b>                                                                                                                                                                                                                   |
| 1) Да (укажите возможные изменения, которые необходимы с Вашей точки зрения).<br>2) Нет.<br>3) Другое (допишите)                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>17. Реализуется ли в настоящее время, по Вашему мнению, социальное сопровождение несовершеннолетних на этапе исполнения наказания? (варианты ответов – «ДА», «НЕТ»)</b>                                                                                                                                                                                                         |
| 1) Штраф.<br>2) Лишение права заниматься определенной деятельностью.<br>3) Обязательные работы.<br>4) Исправительные работы.<br>5) Ограничение свободы.<br>6) Лишение свободы на определенный срок.<br>7) Меры воспитательного воздействия.<br>8) Освобождение от наказания.<br>9) Условно-досрочное освобождение от отбывания наказания.                                          |
| <b>18. По Вашему мнению, социальная и психологическая работа в местах лишения свободы способствует сокращению повторной преступности несовершеннолетних?</b>                                                                                                                                                                                                                       |
| 1) Да, потому что...<br>2) Нет, потому что...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>19. Укажите, по Вашему мнению, основные проблемы социальной реадaptации личности бывшего осужденного несовершеннолетнего?</b>                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 1) Утрата определенных социальных связей.<br>2) Мощное действие тюремной субкультуры.<br>3) Сложность включения в нормальную жизнь.<br>4) Предвзятое отношение окружающих.<br>5) Другое (допишите).                                                                                                                                                                                |
| <b>20. После отбытия несовершеннолетними наказания продолжается ли работа по профилактике повторного преступления и социальной реабилитации личности?</b>                                                                                                                                                                                                                          |
| 1) Да.<br>2) Нет.<br>Если «Да», то в течение, какого времени и специалист какого профиля занимается данной деятельностью?                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>21. По Вашему мнению, развитие постпенитенциарной помощи способствует сокращению повторной преступности несовершеннолетних?</b>                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 1) Да, потому что...<br>2) Нет, потому что...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>22. Оцените уровень реализации межведомственного взаимодействия в работе Вашей организации по социальному сопровождению несовершеннолетних, привлеченных к уголовной ответственности, по 5-балльной шкале:</b><br>5 – оптимальный уровень, 4 – достаточный уровень, 3 – критический уровень, 2 – недостаточный уровень, 1 – нулевой уровень (взаимодействие не осуществляется). |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1) Управление социальной защиты населения.<br>2) Комплексный центр социального обслуживания населения.<br>3) Специализированные учреждения для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации.<br>4) Комитеты по образованию.<br>5) Образовательные организации.<br>6) Специальные учебно-воспитательные учреждения открытого типа.<br>7) Специальные учебно-воспитательные учреждения закрытого типа.<br>8) Органы опеки и попечительства.<br>9) Органы по делам молодежи.<br>10) Органы управления здравоохранением.<br>11) Учреждения здравоохранения.<br>12) Органы службы занятости.<br>13) Органы внутренних дел.<br>14) Подразделение по делам несовершеннолетних органов внутренних дел.<br>15) Центры временного содержания для несовершеннолетних правонарушителей органов внутренних дел.<br>16) Органы исполнения наказания.<br>17) Комиссия по делам несовершеннолетних и защите их прав. |
| <p align="center"><b>23. С какими трудностями чаще всего сталкиваются специалисты Вашей организации при работе с несовершеннолетними, привлеченными к уголовной ответственности?</b></p> <p align="center">(выберете не более ДВУХ вариантов ответа)</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 1) Недостаточный уровень профессиональной подготовки специалистов.<br>2) Несовершенство законодательства.<br>3) Нарушена сеть социальных контактов несовершеннолетнего.<br>4) Отсутствие ранних профилактических работ на этапе формирования кризисного состояния.<br>5) Нежелание несовершеннолетних получать помощь специалистов.<br>6) Отсутствие системы повышения квалификации специалистов.<br>7) Низкий уровень качества индивидуальной профилактической работы с несовершеннолетними, вступившими в конфликт с законом.<br>8) Другое (допишите).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>24. Ваши рекомендации по усилению результативности деятельности органов и учреждений системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних?</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

Восстребованность инструментария в системе работы с несовершеннолетними, привлеченными к уголовной ответственности, как показывает анализ профессиональных потребностей социальной практики, на современном этапе еще обусловлена развитием для несовершеннолетних программ восстановительного правосудия. Поэтому, полагаем, что в русле социального знания предложенная анкета – это не только инструмент социологического исследования, но и средство обеспечения диагностической, методической деятельности специалистов в направлении повышения уровня их межведомственного взаимодействия с целевой группой.

*Дубровская А.А.  
студент 3го курса  
Институт Управления  
НИУ «БелГУ»  
Россия, г. Белгород*

## **СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И ГЕРМАНИИ**

В статье рассматриваются основы проведения социальной политики в государствах Россия и Германия, главные различия.

Ключевые слова: социальная политика, социальная защита.

Социальная политика государства является одним из важнейших направлений государственного регулирования, так как конечной целью существования и деятельности любого государства является достижение высокого уровня благосостояния каждой отдельной личности и общества в целом, а также создание оптимальных условий для его дальнейшего развития, а социальная политика имеет непосредственное отношение к решению данной задачи. Потребность в формировании социальной политики обусловлена тем, что деятельность рыночного механизма само по себе не гарантирует необходимый уровень благосостояния всех граждан государства.

Социальная политика представляет важную область современной теории и практики социального управления. Актуальность выбранной мною темы исследования заключается в том, что в условиях глобализации остро встает вопрос о способах организации приемлемого уровня социальной жизни граждан, обеспечении поддержки нуждающимся слоям населения, а также создании условий для реализации человеческих потребностей в современном обществе.

В настоящее время нет однозначных или общепринятых научных определений не только «социальной политики», но и тесно связанных с ней понятий «социальная защита», «социальная безопасность», «социальный сервис».

Социолог А. Я. Маргулян отмечает, что «социальная политика представляет собой одно из важнейших направлений деятельности государства, общественных объединений, общества в целом по разрешению имеющихся в нем противоречий, повышению эффективности господствующей политической системы и ее отдельных звеньев»<sup>49</sup>.

Наиболее точно сущность социальной политики рассматривает теория государственного управления. В курсе дисциплины говорится, что социальная политика – это комплекс мер государства и других институтов по управлению развитием социальной сферы общества, направленных на поддержание нормальных условий жизнедеятельности, социальной справедливости и социальной защиты населения.

---

<sup>49</sup> Маргулян Я. А., Социальная политика: учебник. — СПб.: СПбУУиЭ, 2011. — 236 с.



Социальная защита – это одно из важнейших направлений социальной политики государства, которое заключается в установлении и поддержании необходимого материального и социального положения всех без исключения членов общества.<sup>50</sup> Реализация социальной защиты населения основывается на принципах гуманности, адресности, комплексности, обеспечении прав и свобод личности.

Государство при реализации социальной политики ставит перед собой следующие базовые цели:

1. Достижение стабильности общества, снижение социальных противоречий;
2. Достижение целостности и необходимой динамики общественного развития;
3. Компенсация недостатков рыночного саморегулирования;
4. Обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных услуг.

От того насколько успешно достигаются перечисленные выше цели зависит оценка уровня социальной политики государства.

Каждая страна осуществляет социальную политику по – разному, используя собственные механизмы и методы. Так, например, немецкая модель развития социально – экономической сферы справедливо считается лучшей среди политических моделей прошлого столетия. В 50–е годы положительный опыт Германии был позаимствован японцами, а в наши дни Германия уверенно занимает передовые позиции среди стран мира по среднему уровню доходов на душу населения, а также по объему экспорта товаров, по масштабу расходов на социальные нужды. Немецкая политическая модель стала феноменом, чудом экономики, синтезировав в своей формуле высочайшие темпы роста экономики и внушительные гарантии благосостояния. Такая модель Германии изучается в экономических учебных заведениях мира, как пример для подражания.

Как и в большинстве западноевропейских стран, в Германии система социального страхования населения подразделяется на подсистемы обязательного государственного и частного страхования, которые охватывают такие направления, как медицинское, пенсионное страхование, страхование по инвалидности, безработице и страхование от несчастных случаев. Организация системы социальной защиты в Германии основывается на принципе самоуправления, согласно которому учреждения социального страхования обладают правовой, финансовой и организационной независимостью от институтов государственного управления. Однако стоит отметить, что финансовая и организационная независимость не исключает определение со стороны государства правовых рамок, регулирующих создание и механизм деятельности страховых институтов.

Самой важной чертой системы медицинского страхования Германии,

---

<sup>50</sup> Социальная политика: Толковый словарь / Под ред. Н.А. Волгина. М., 2002. – 285 с.

являющейся одной из лучших в мире, выступает принцип солидарности. Он заключается в том, что величина страховых взносов соответствует уровню доходов застрахованных. Но при этом медицинское обслуживание, стоимость которого может значительно отличаться, не зависит от объёма взносов каждого отдельного человека, что позволяет производить «солидарное» выравнивание. Таким образом обеспеченные граждане несут расходы за малоимущих, здоровые за больных, что даёт возможность обеспечивать социальную защиту, не перекладывая ответственность на плечи государства с одной стороны, и не вверяя заботу о собственном здоровье самим больным с другой.

Наибольший удельный вес в структуре социального бюджета Германии занимают расходы на пенсионное страхование. Пенсионное страхование включает в себя три самостоятельно действующие системы: обязательное пенсионное страхование, пенсионное страхование от предприятий и частное пенсионное страхование. Самой крупной частью является обязательное пенсионное страхование, действующее по принципу солидарного перераспределения (по принципу медицинского страхования). Финансирование обязательного пенсионного страхования рабочих и служащих производится за счёт взносов, уплачиваемых поровну работодателями и застрахованными; за счёт государственных дотаций, а также из средств Федерального ведомства по труду в виде выплаты пенсионных взносов за безработных.

Но Германия не собирается оставаться на достигнутом, она находится в постоянном поиске новых путей развития.

В последнее время в Российской Федерации обеспечению социальной защищенности населения уделяется все больше внимания. Еще в 2004 году Президент России В. Путин сконцентрировал внимание на самых насущных для граждан страны проблемах: качестве и доступности медицинского обслуживания, образования, жилья, а также наметил пути социальной модернизации. Было провозглашено повышение доступности и качества медицинской помощи для широких слоев населения. Но зададимся вопросом: реализуется ли положенный вектор в наши дни?

В стратегии социального развития заложено, что гарантии бесплатной медицинской помощи должны быть общеизвестны и понятны, и только дополнительная медпомощь и повышенный уровень комфортности ее получения должны оплачиваться пациентом. На деле в стране практически не создан приемлемый уровень медицинского обслуживания. Хотя в теории заложен принцип бесплатной медицинской помощи, большая часть услуг здравоохранения являются платными, а качество обслуживания оставляет желать лучшего.

Значительно упало качество российского образования, а стоимость его только растет. Система проведения ЕГЭ многократно доказала свою несостоятельность, вследствие чего, упало и качество высшего образования. Если ведущие вузы страны еще держат планку, то региональные вузы не

реализуют возложенных на них государством обязательств.

В жилищной сфере старые методы и подходы, которые и раньше не решали квартирный вопрос для большинства, теперь вообще не работают. Поэтому для основной части работающего населения необходимо обеспечить возможности приобретения жилья на рынке, одновременно с этим гарантируя предоставление малоимущим социального жилья.

Подводя итог, необходимо отметить, что социальная политика России практически по всем статьям уступает социальной политике большинства стран Запада. Если сравнивать социальные расходы в процентах от ВВП за 2011 год, можно увидеть, что Россия выделяет лишь 2,7% от ВВП на социальную поддержку населения, в то время как в Германии величина данного показателя 29,5%.

Безусловно, социальная политика Российской Федерации требует реформирования. Уже назрела необходимость изменения, как самих приоритетов социальной политики, так и способов ее выработки, поскольку человек, повышение качества его жизни выдвигаются в качестве ключевых факторов многих современных концепций и моделей развития. Я считаю, что нужно как можно глубже и подробнее изучить опыт успешных в данной сфере стран, например Германии, ведь именно это государство является в настоящее время самым прогрессивным в области социальной политики.

#### **Использованные источники:**

1. Маргулян Я. А., Социальная политика: учебник. — СПб.: Изд – во СПбУУиЭ, 2011. — 236 с.
2. Социальная политика: Толковый словарь / Под ред. Н.А. Волгина. М., 2002. – 285 с.
3. Электронная юридическая библиотека «ЮристЛиб» [Электронный ресурс] / URL: [http://www.juristlib.ru/book\\_6514.html](http://www.juristlib.ru/book_6514.html)

*Дьяков С.А., к.э.н.  
доцент*

*Саутченкова Ю.Н.  
студент гр. ПМ1202*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

### **БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: МЕХАНИЗМ, УСЛОВИЯ И ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ**

*Статья посвящена изучению введенного в недавнем времени Федерального закона «О банкротстве физических лиц». В ней рассматриваются такие важные вопросы как процедура проведения банкротства, условия его осуществления, необходимые для этого документы, а также последствия, которые несет за собой признание физического лица банкротом.*

*Банкротство, физическое лицо, условия банкротства, процедура.*

В современном постоянно меняющемся и развивающемся мире регулярно совершенствуется и законодательство. Огромное количество законов, постановлений, указов принимаются ежемесячно. Одним из самых ярких федеральных законов, принятых за последнее время является закон «О банкротстве физических лиц». Он является очень актуальным, так как на сегодняшний день объем задолженности россиян перед банками составляет 11 трлн рублей. Если разделить эту сумму на число жителей страны, то получится, что каждый россиянин должен более 70 тысяч рублей. Кто-то обходится совсем без кредитов, но таких людей небольшой процент.

Банкротство, согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)», это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей[1].

В связи с принятием указанного выше закона от 29 декабря 2014 года (но вступившего в силу 1 октября 2015 года) «О банкротстве физических лиц» появилась законная возможность избавиться от своих долгов. Как показывает практика, очень часто проблемы возникают у граждан, которые добросовестно выполняют свою работу, но у которых в один момент что-то пошло не так, то есть они не смогли рассчитать свои силы или резко изменилось материальное положение, например, в связи с потерей работы или изменением семейного положения. Раньше объявить себя банкротом могли только юридические лица, теперь это смогут сделать и физические лица, то есть граждане, не связанные с бизнесом.

В долгожданном законе говорится о правовых действиях, которые применяются к конкретной категории физических лиц, то есть к гражданам, которые не имеют возможности расплатиться с крупными долгами, а также погасить кредиты. Этот документ также регламентирует реализацию имущества гражданина и реструктуризацию его долгов. Объявить себя банкротом может как само физическое лицо, так и кредиторы или налоговая служба.

Проблему, возникшую у гражданина, связанную с накоплением большого объема долгов можно решить следующими способами:

1). Мирное соглашение: то есть попробовать договориться с кредиторами мирным путем.

2). Конфискация имущества: происходит, если кредит был выдан банком заемщику под соответствующий залог. Имущество могут продать на аукционе, а средства, которые образовались от продажи данного имущества, кредитор забирает себе в счет погашения долга. Однако конфискации не подлежит следующее имущество:

- единственное жилье, а также участок земли, на котором оно расположено;
- государственные награды, призы, выигрыши, почетные знаки;

- топливо, которое используется человеком для обогрева жилья и приготовления пищи;
- предметы бытового обихода (включая одежду и обувь);
- сельскохозяйственных скот и постройки для его содержания, и домашних животных;
- денежные средства в размере действующего на момент рассмотрения дела прожиточного минимума на должника и его иждивенцев;
- бытовая техника, стоимость которой не превышает 30 тыс. руб.

3). Реструктуризация долга (рассрочка): этот способ является самым лояльным. Условия, сроки и порядок погашения долга могут быть пересмотрены, также может быть составлен новый график выплат с учетом жизненных обстоятельств гражданина. Однако реструктуризация возможна, если у гражданина отсутствует непогашенная судимость за экономические преступления и есть стабильная заработная плата.

Если все это способы решения проблемы невозможно претворить в жизнь по каким-либо причинам, тогда гражданин признается банкротом.

Чтобы дело о банкротстве физического лица было рассмотрено необходимо, чтобы были соблюдены определенные условия[2]. Рассмотрим их:

- 1) сумма долга не должна превышать 500 тыс. руб., что должно быть в свою очередь подтверждено документально;
- 2) срок неуплаты составляет не менее 3 месяцев;
- 3) общая сумма долга должна превышать стоимость движимого и недвижимого имущества гражданина (в данном случае сумма долга может быть ниже обозначенной);
- 4) постоянные источники дохода отсутствуют;
- 5) отсутствует судимость, в том числе за преступления экономического характера;
- 6) отсутствуют привлечения в суд за фиктивное банкротство

Необходимо отметить, что в течение последующих 5 лет гражданин не вправе снова объявлять себя банкротом, даже если у него накопилось большое количество долгов.

Помимо соблюдения перечисленных условий, чтобы объявить себя банкротом, гражданин должен собрать для начала все необходимые кредитные документы, то есть графики платежей, копии договоров. Также необходимо точно знать сумму задолженности, так как она прописывается в заявлении (точную сумму можно узнать в банке).

Непосредственно процедура банкротства включает в себя определенные этапы:

- 1) Арбитражный суд принимает соответствующее решение;
- 2) на имущество физического лица налагается арест;
- 3) происходит назначение финансового управляющего, который может распоряжаться арестованным имуществом гражданина (должника);
- 4) процедуру можно отложить на 1 месяц, если гражданин обязуется в



течение данного срока погасить задолженность;

5) на данном этапе есть возможность составления ходатайства для освобождения имущества, но для этого необходимо поручительство третьего лица;

6) если в течение месяца отсрочки задолженность так и остается непогашенной, то начинается так называемое конкурсное производство, при котором запрещается начисление пеней, штрафов, замораживается производство по исполнительным обязательствам, а также процентная ставка по кредитам;

7) должник предоставляет в суд план погашения долгов, который включает в себя срок погашения долга, сумму, которая будет направлена на его погашение, а также сумму, которая будет выделяться на нужды гражданина, которая, кстати, не может быть меньше прожиточного минимума;

8) имущество выставляют на торги, если оно было продано, то сначала погашается задолженность по алиментам и выплатам по состоянию здоровья, затем выплачиваются долги по оплате труда, и, наконец, выплата кредитов.

Хотелось бы еще раз обратить внимание, что очень важным моментом является сбор необходимых документов, если будут собраны не все документы, то процедура банкротства может очень затянуться. Поэтому целесообразно будет обозначить ряд документов, которые необходимы для обращения в Арбитражный суд. Все документы можно разделить на определенные группы:

I. Личные документы гражданина:

- копии свидетельства о браке, если заявитель состоит в браке;
- копии свидетельств о рождении при наличии у заявителя детей;
- копия брачного контракта, если таковой имеется;
- если гражданин находился ранее в браке и с момента развода на время подачи документов в суд прошло менее трех лет, необходима копия свидетельства о расторжении брака, а также копия документов, подтверждающих раздел совместного имущества.

II. Документы, выданные органами, осуществляющими государственную власть:

- копия СНИЛС (обязательно с выпиской по лицевому счету);
- копия ИНН;
- документ, подтверждающий наличие или отсутствие у гражданина статуса индивидуального предпринимателя (необходимо обратить внимание, что срок действия данного документа 5 дней).

III. Документы, непосредственно подтверждающие состояние финансовых дел гражданина, желающего начать процедуру признания банкротства физического лица:

- документы, подтверждающие наличие имущества гражданина с указанием конкретного места его нахождения;



- документы, подтверждающие права собственности на это имущество.
- копии документов, подтверждающих доходы гражданина за последние 3 года с указанием суммы выплаченных государству налогов.
- отчет о наличии банковских расчетных счетов и операциях, которые были по ним осуществлены с указанием остаточных сумм на счетах.
- если гражданин, производящий процедуру банкротства физического лица является акционером, ему необходимо предоставить выписку из списка акционеров;
- если заявитель не работает, этот факт должен быть засвидетельствован соответствующими бумагами из центра социальной занятости населения.

IV. Заключительная часть - документы, непосредственно относящиеся к долговому обязательству:

- документы, подтверждающие задолженность гражданина с указанием суммы долга (как правило, ограничиваются соответствующим договором);
- документы, подтверждающие невозможность погашения данной задолженности;
- в случае, если кредиторов больше одного, то соответственно предоставляется их список с поименным указанием задолженностей по каждому отдельному случаю.

Необходимо обратить внимание на то, что для гражданина (если он признается банкротом) возникает ряд ограничений, таких как[3]:

- 1) запрет на осуществление предпринимательской деятельности;
- 2) запрещено выезжать за пределы страны во время процедуры банкротства и в течение года после нее;
- 3) невозможность получения новых кредитов;
- 4) залоговое и приобретенное в ипотеку жилье будет реализовано;
- 5) крупные сделки могут быть совершены только с разрешения финансового управляющего;
- 6) запрещено занимать управленческие должности в течение 3 лет после признания банкротом.

Итак, в заключение следует отметить, что банкротство является крайней мерой. Оно может быть «кстати» для граждан, у которых сложилась тяжелая жизненная ситуация, например, пожар, при котором сгорело все имущество или потеря работы из-за каких-либо физических увечий. Прибегать к мере банкротства можно только в исключительных случаях. Нужно помнить, что за фиктивное банкротство закон предусматривает уголовную ответственность сроком до 6 лет лишения свободы, граждане, которые намеренно скрывают свое имущество, будут наказаны также. Учитывая, что закон вступил в силу совсем недавно, то для составления необходимого заявления, для создания нужного пакета документов следует обратиться к компетентным специалистам, иначе заявление может быть не рассмотрено судом (из-за отсутствия какого-либо документа) и процедура банкротства может затянуться.

Данный закон обсуждался в течение 10 лет и вызывал огромное количество споров. С одной стороны, закон позволит людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, решить их проблему с долгами, однако с другой стороны он может привести к финансовой необязательности, а также к большим убыткам кредиторов.

Несмотря на то, что закон является своеобразной «палочкой-выручалочкой» для многих граждан, банкротство физических лиц не станет массовым по причинам длительности, дороговизны и неудобства.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Федеральный закон «О банкротстве физических лиц».
3. Правовая система «Консультант-плюс». Электронный источник <http://www.consultant.ru/>

*Егин А.С.  
магистрант  
Тропина Ж.Н., к.э.н.  
руководитель, доцент  
кафедра «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
Россия, г. Москва*

### **РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ**

*В настоящей статье рассматривается проблема социально-экономического благополучия россиян через развитие финансовых институтов в РФ. В рамках исследования автором статьи описаны причины отсталости российских финансовых рынков. Автор анализирует проблемы, связанные с недоверием населения к финансовым рынкам, общей рыночной конъюнктурой и институтами, формирующими рынок инвестиционных услуг в России. По результатам исследования автором статьи предложены варианты решения вышеуказанных проблем.*

**Ключевые слова:** *финансовые рынки, социально-экономическое благополучие, инвестиционные услуги.*

*Egin Artem S.  
graduate student  
Financial university under  
Government of the Russian Federation,  
Moscow, Russia  
Instructor Tropina Zhanna N.,  
candidate of economic sciences, Docent,  
docent of the department of  
“Financial markets and financial engineering”,*

**DEVELOPMENT OF INVESTMENT SERVICES IN THE RUSSIAN  
FEDERATION IS A SOCIO-ECONOMIC WELFARE OF THE  
POPULATION**

*In this article the problem of socio-economic well-being of Russians through the development of financial institutions in the Russian Federation. In the study, the author of the article describes the causes of the backwardness of Russian financial markets. The author analyzes the problems associated with distrust of the financial markets, general market conditions and institutions that form the market of investment services in Russia. According to research by the author proposed solutions to the above problems.*

**Keywords:** *financial markets, economic and social welfare, investment services.*

В данной статье рассматривается проблема недостаточной активности населения на рынках капитала в качестве частных инвесторов, а также возможные пути решения этой проблемы. Проблема стала наиболее актуальной после введения санкций со стороны ЕС и США, последствием которых стало значительное увеличение оттока капитала из России. В связи с чем, государство вынуждено искать внутренние источники развития экономики. Автор данной статьи видит в привлечении населения на рынки капитала тот необходимый внутренний ресурс, который помог бы вернуть рост российской экономике и социальное благополучие населению.

На сегодняшний день, несмотря на значительные усилия биржи, многочисленных брокеров, инвестиционных компаний, процент «длинных денег» домохозяйств в общей массе капитала представленного на фондовом рынке крайне мал по сравнению с развитыми западными обществами. Вместе с тем, именно процент «длинных денег» является важным фактором экономического развития. Основная часть денег на рынке – это спекулятивный капитал.

Почему получается так, что институт биржевого рынка развивается не так, как нам хотелось бы? Почему большая часть населения не интересуется рынком ценных бумаг? Причинами являются:

- 1) недоверие населения к финансовому рынку;
- 2) общая рыночная конъюнктура;
- 3) институты, формирующие рынок инвестиционных услуг в России.

Недоверие российского населения к финансовому рынку вполне обосновано, поскольку на рынках капитала и биржевой торговли много мошенников. Это различные финансовые пирамиды, форекс – кухни и т.д. Указанные организации представляются добропорядочными финансовыми посредниками, обещая их клиентам быстрый и легкий заработок. На деле обманывают клиентов. Единожды, воспользовавшись такими услугами,

население не спешит вновь вкладывать деньги на финансовом рынке.

Недоверие населения к финансовому рынку тесно связано с низкой финансовой грамотностью и культурой инвестирования.

Общая рыночная конъюнктура также не способствует развитию финансовых рынков. Обычный депозит для рядового инвестора в нынешних условиях, когда экономическая ситуация на рынках нестабильна, оказывается намного выгоднее, чем вложения в ценные бумаги.

Другой причиной, почему инвесторы не спешат вкладывать свои деньги в биржевые инструменты, например, является то, что очень трудно собрать диверсифицированный портфель. Многие отрасли, представлены 1-2 компаниями, или же бумаги крайне неликвидны.

На общую рыночную конъюнктуру влияют высокие комиссии брокеров, если речь идет о классических инструментах (акциях и облигациях). В связи с чем, на Московской Бирже среди частных инвесторов (в большей степени спекулянтов) популярен срочный рынок, где комиссии брокеров намного ниже. Рынок деривативов является сложной средой для зарабатывания денег. Многие люди, не думая об экономических рисках, не понимая до конца финансовые инструменты, которыми они торгуют, «обжигаются» на этом рынке и перестают доверять бирже как экономическому институту, на котором можно зарабатывать деньги. Более того, даже профессиональные игроки и квалифицированные инвесторы не всегда понимают риски данных инструментов.

Одним из главных и системообразующих участников на финансовом рынке является Московская Биржа. На октябрь 2015 г. Московская Биржа демонстрирует следующие результаты:

а) Наибольшая активность участников наблюдалась на срочном и валютном рынках Московской биржи, объемы торгов на которых по сравнению с октябрем 2014 года выросли на 61,8% и 41,3%.

б) Среднедневной объем торгов – 44,7 млрд. рублей (33,4 млрд. рублей в октябре 2014 года).

в) Объем торгов производными финансовыми инструментами на Московской бирже в октябре 2015 года вырос на 61,8% и составил 10,1 трлн. рублей (6,3 трлн. рублей в октябре 2014 года) или 173,6 млн. контрактов (142,8 млн. контрактов в октябре 2014 года).

г) Объем торгов на валютном рынке вырос в октябре 2015 года на 41,3% до 30,7 трлн. рублей (21,7 трлн. рублей в октябре 2014 года), в том числе кассовые сделки (спот) – 10,7 трлн. рублей, сделки своп – 20,0 трлн. рублей.

В целом, количество активных счетов физических лиц на московском фондовом рынке в 2014 году выросло на 43% относительно 2013 года, на срочном рынке количество счетов возросло на 22% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, а на валютном рынке количество счетов увеличилось более чем в 8 раз.[4]

Объяснение такого увеличения активности граждан, по мнению

автора статьи, вызвано не популяризацией финансового рынка, а кратковременным повышенным спекулятивным спросом на некоторые инструменты.

Таким образом, валютный рынок в принципе выполняет функцию валютных рисков путем операций с валютой или сделками своп, но этого недостаточно для нормального развития экономики. Срочный рынок хоть и растет большими темпами на основании статистических данных, но в реальности он небольшой. Например, на рынок заходит одна крупная нефтяная компания, которая хочет хеджировать возможное падение нефти путем покупки опционов типа Put или же продаж фьючерсов на нефть. Но велика вероятность того, что она не сможет собрать необходимую ей позицию для хеджирования рисков. Также, если нефтяные доходы упадут, то от этого недополучит государственный бюджет, что, в конечном счете, может отразиться на сокращении социальной помощи со стороны государства. Общий результат – рост экономики замедлится.

Не секрет, что основной заработок брокерской компании – это комиссионные доходы или же продажа торговых сигналов (советов по покупке и продаже ценных бумаг). Причем качество этих советов оставляет желать лучшего, потому что главная задача брокера (имеется в виду сотрудника компании) сделать с вами как можно больший оборот, ведь от этого зависит его бонус. В итоге получается, что инвестор теряет на комиссиях, на платах за советы, на плохих торговых идеях и, в конце концов, покидает биржевой рынок – деньги с рынка уходят, ликвидность падает, существование «длинных денег» на рынке остается под вопросом.

Ситуация с ПИФами схожая, только вместо комиссий здесь существуют наценки при покупке паев и дисконты, соответственно при продаже. Управляющие фондами и люди, которые продают непосредственно пай обычным людям, также не несут никакой ответственности. Вдобавок к этому стратегии, предлагаемые ПИФаами довольно скудны, и поэтому обычный депозит в банке часто выглядит более приемлемым вариантом, нежели чем вложение в рискованный актив. Помимо этого многие брокеры при работе с ПИФаами (в данном случае они выступают в роли институционального клиента брокера) пользуются стратегией FrontRunning, которая запрещена законом, но наказать брокера в реальности за эту стратегию очень трудно. Суть FrontRunnin состоит в том, что брокер ставит свой собственный ордер перед крупным ордером клиента, который, по его мнению, приведет к движению рынка. Трейдеру от клиента поступает заказ на приобретение пакета ценных бумаг, однако он вначале покупает их для себя, а затем продает на рынке по более высокой цене. В итоге мы опять получаем нехватку длинных денег в экономике из-за недоверия инвесторов к данным институтам, что приводит к ее замедлению.

Совершенствование финансовых институтов возможно при выполнении следующих задач:

а) усовершенствование действующего российского законодательства в



сфере регулирования финансовых рынков и ужесточение юридической ответственности брокеров и управляющих за недобросовестные действия как на финансовом рынке, так и в правоотношениях с клиентами.

б) внесение изменений в нормативные документы, связанные с ПИФаами, а именно расширение перечня разрешенных инструментов, увеличение комбинаций долей в портфеле этих инструментов.

Россия может стать благополучным для жизни государством с уровнем жизни, аналогичным уровню жизни западных стран, причем развитие финансового рынка должно стать одной из основных движущих сил роста российской экономики.

#### **Использованные источники:**

1. Тропина Ж.Н. Эволюция институтов коллективного инвестирования. // Вестник ИЭАУ. – № 7. – 2015. – С. 11.
2. Тропина Ж.Н. ETF как новый инвестиционный инструмент.// Вестник ИЭАУ. – № 7. – 2015. – С. 12.
3. Тропина Ж.Н. Негосударственные пенсионные фонды и паевые инвестиционные фонды как представители коллективных инвесторов. // Сборник. Ценностные приоритеты личностного развития студента в профессиональной подготовке специалистов. Материалы VI научно-практической студенческой конференции 2014. – С.132-139
4. Объемы торгов на Московской бирже в октябре 2015г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moex.com/n11282/?nt=106> (Дата обращения: 12.11.2015)

*Егоров И.С.*

*студент 2-го курса*

*Лунандин В.В.*

*студент 2-го курса*

*Коптева Ж.Ю., к.т.н.*

*старший преподаватель*

*Юго-западный государственный университет*

*Россия, г. Курск*

#### **ЭКО-ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**Аннотация:** в данной статье рассказывается о понятии эко-эффективности. Также об основных стандартах экологического менеджмента.

**Ключевые слова:** экологический менеджмент, эко-эффективность, стандарт ISO 14001.

«Первоначально концепция «Эко-эффективности» была разработана в 1992 году Всемирным советом предпринимателей для устойчивого развития (WBCSD) специально для компаний, чтобы направить предпринимательство на путь устойчивого развития» [1]

Суть данной концепции заключается в следующем: эко-эффективность



предприятия, может быть достигнута посредством создания конкурентоспособного по цене и качеству товара или услуги с высокими полезными требованиями, удовлетворяющее потребностям людей. Но при этом, уменьшая влияние на окружающую среду в течение всего цикла жизни продукта или услуги до уровня, который соответствует оцениваемой ассимиляционной ёмкости Земли.

«Экологический менеджмент – это система экологически ориентированного управления современным производством.

Цель экологического мониторинга – достижение желаемого, возможного и необходимого состояния окружающей среды; сведение к минимуму вероятности возникновения экологических кризисов и экологических катастроф». [2]

В предпринимательской сфере эко-эффективность можно достигнуть при помощи следующего:

- уменьшить затраты на материалы, которые необходимы при производстве товаров и услуг;
- увеличить повторное использование материальных отходов производства и потребления;
- увеличить срок службы выпускаемой продукции;
- минимизация процентов токсичных отходов.

Далее рассмотрим основные стандарты экологического менеджмента.

«Стандарт ISO 14001 устанавливает требования к системам экологического менеджмента. Согласно ему, внедрение такой системы должно содействовать предприятиям в деле достижения экологических и экономических целей. Иными словами, система экологического менеджмента призвана стать эффективным инструментом управления на предприятии, направленным на экономию потребляемых ресурсов и снижение вредного воздействия на окружающую среду» [3]

Начиная с 1998 года, на российских компаниях происходит внедрение системы экологического менеджмента, причем, стоит отметить, что наиболее активно они внедряются последние два-три года. Данные о том, сколько именно организаций сертифицировано по ISO 14001 отсутствует, однако их число не больше 50, хотя и постоянно растет.

Внедрению систем экологического менеджмента мешают некоторые российские особенности:

- высокая степень бюрократизации;
- формальное отношение;
- нацеленность на получение сертификата любой ценой и нежелание менять что либо

В более чем 80% случаев, по мнению специалистов, ситуация выглядит именно так.

В случае, если предприятие приняло решение внедрить систему эко – эффективности, то главная задача должна ставиться в соответствие с

принципом эко – эффективности, который заключается в том, что необходимо стремление к получению экономической выгоды, за счет уменьшения воздействия на окружающую среду. Иначе, неэффективная система экологического мониторинга – это упущенные возможности, понапрасну потраченные деньги, на консультации и сертификацию.

«Кроме того, одним из основных требований стандарта ISO 14001 является постоянное улучшение системы, которое четко определено как процесс усовершенствования системы экологического менеджмента с целью повышения общей экологической эффективности как раз в соответствии с экологической политикой организации» [4]

Эко-эффективность отражает производительность природных ресурсов. Иными словами, она означает удельное воздействие организации на окружающую среду в расчете на прибыль или на производимую продукцию. Например, потребление энергии на единицу продукции или объем прибыли на тонну выброшенного в атмосферу углекислого газа.

Эко-эффективность - это есть отношение финансовой результативности к экологической результативности. Благодаря данной формуле можно сделать вывод: принцип эко-эффективности целиком и полностью заключается «в стремлении к достижению экономической выгоды за счет снижения воздействия на окружающую среду и сокращения использования природных ресурсов» [5]

В основе экологического менеджмента лежит принцип эко-эффективности, поэтому подразумевается, что «постоянное улучшение системы», как написано в стандарте, заключается в максимизации эко-эффективности предприятия. Экологическая результативность организации (количественное выражение воздействия на окружающую среду, выраженное в абсолютных значениях), которую, согласно ISO 14001 необходимо улучшать, является составной неотъемлемой частью ее эко-эффективности.

В заключение стоит отметить то что, благодаря эко-эффективности, мы можем оценить результаты работы компании в целом. Также благодаря показателям эко-эффективности, мы в состоянии, например, выяснить из-за чего произошло изменение экологической результативности, если сравним ее с изменением финансовых показателей. «Это поможет избежать ошибок при планировании и неадекватных трактовок показателей экологической результативности» [6]

#### **Использованные источники:**

1. Эко-эффективность. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://greenevolution.ru/enc/wiki/eko-effektivnost/>
2. Масленникова И.С., Кузнецов Л.М., Пшенин В.Н. Экологический менеджмент: Учебное пособие. - СПб.: СПбГИЭУ, 2005. - 201 с. - с.10
3. Масленникова И.С., Кузнецов Л.М., Пшенин В.Н. Экологический менеджмент: Учебное пособие. - СПб.: СПбГИЭУ, 2005. - 201 с. - с.18
4. Масленникова И.С., Кузнецов Л.М., Пшенин В.Н. Экологический

- менеджмент: Учебное пособие. - СПб.: СПбГИЭУ, 2005. - 201 с. - с.12
5. Эко-эффективность системы экологического менеджмента. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.za4et.net.ru/referat/tvqso>
6. Годин А.М. Экологический менеджмент: учебное пособие/ А. М. Годин . – М. : Дашков и К, 2013 . – 88 с с.26
7. Алпеева Е.А., Афанасьева Л.А., Коптева Ж.Ю. Инновационные технологии подготовки, принятия и практической реализации кадровых решений. Учебно-методическое пособие.- ООО «Учитель».- Курск.- 2015.- 84с.
8. Коптева Ж.Ю. ОБОСНОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ОСНОВНОГО ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА//Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. №2. С. 57-62

*Ёлочкин С. В.  
Россия, г. Тюмень*

## **МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА**

### **Введение**

"В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминируют рыночное хозяйство, - рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и современная рыночная экономика (современный капитализм), и две нерыночные системы - традиционная и административно-командная. В рамках той или иной экономической системы существуют многообразные модели экономического развития отдельных стран и регионов." (ЭКОНОМИКА, Учебник для экономических академий, вузов и факультетов. Издательство БЕК, Москва, 1995, стр. 19).

Кроме того, я почитал и "Капитал" и "Манифест Коммунистической партии", и у меня возникло странное ощущение, что вся нынешняя экономика - проявляя и академичность, и страстность её - есть экономика АРИФМЕТИЧЕСКАЯ. Высшее изучение развития человечества приводит к созданию и изучению трендов. Что же дальше? Как бы мне не было тяжело об этом говорить, я всё-таки попытаюсь использовать экономику МАТЕМАТИЧЕСКОЙ. Я постараюсь полностью не использовать эмоции, и посмотрим, что из всего этого в конце концов получится.

Рассмотрим, как частный случай, математическую экономику объёма продаж.

### **Случай единственного товара**

Пусть имеется некий товар, который (в простейшем случае) является единственным, удовлетворяющим некоторую потребность.

Общий потенциальный платежеспособный спрос на этот товар (при

фиксированной цене) обозначим как  $N_0$ . Таким образом  $N_0$  - общее число потенциальных покупателей данного товара, которые могут себе позволить его купить.

Введем понятие величины “плотность информационного охвата”, которая представляет собой вероятность того, что покупатель узнает о существовании товара за единицу времени. Обозначим эту величину -  $\lambda$

Очевидно, что общее число покупателей, информированных о товаре, есть функция времени, которую можно обозначить как  $N(t)$ . Исходя из приведенных выше определений, можно определить количество покупателей, которые узнают о существовании товара за период времени с момента  $t$  до момента  $t+\Delta t$  :

$$\Delta N(t) = \lambda \Delta t (N_0 - N(t)) \quad (1)$$

Преобразуя (1) и переходя к пределу при  $\Delta t \rightarrow 0$ , получим дифференциальное уравнение

$$N'(t) + \lambda N(t) = \lambda N_0 \quad (2)$$

Решение этого уравнения имеет вид :

$$N(t) = N_0 (1 - e^{-\lambda t}) \quad (3)$$

Введем далее понятие величины “привлекательность товара”, которая представляет собой вероятность того, что покупатель, информированный о товаре, в течение единицы времени решится на его приобретение. Обозначим эту величину -  $\mu$ .

Общее число покупателей, приобретших товар к моменту времени  $t$ , обозначим как  $I(t)$ . Тогда, используя определение величины “привлекательность товара”, можно записать число покупателей, приобретших товар за период времени с момента  $t$  до момента  $t+\Delta t$  :

$$\Delta I(t) = \mu \Delta t (N(t) - I(t)) \quad (4)$$

Преобразуя (4) и переходя к пределу при  $\Delta t \rightarrow 0$ , получим дифференциальное уравнение

$$I'(t) + \mu I(t) = \mu N(t) \quad (5)$$

Используя выражение (3), перепишем дифференциальное уравнение (5) в виде :

$$I'(t) + \mu I(t) = \mu N_0 (1 - e^{-\lambda t}) \quad (6)$$

Решая уравнение (6) относительно  $I(t)$ , получим :

$$I(t) = N_0(1 + 1/(\alpha - \beta)) (\beta e^{-\alpha t} - \alpha e^{-\beta t}) \quad (7)$$

Очевидно, что функция  $I(t)$  не определена в случае, когда  $\alpha = \beta$ . Для устранения этой неопределенности перейдем к пределу при  $\alpha \rightarrow \beta$  :

$$\lim_{\alpha \rightarrow \beta} I(t) = N_0 (1 - (\alpha + 1) e^{-\alpha t}) \quad (8)$$

Таким образом, функция  $I(t)$  есть не что иное, как общее число продаж товара к моменту времени  $t$ . Для того, чтобы определить функцию зависимости скорости продаж от времени, которую можно обозначить как  $J(t)$ , достаточно найти производную функции  $I(t)$  по времени :

$$J(t) = N_0 (\alpha \beta / (\alpha - \beta)) (-e^{-\alpha t} + e^{-\beta t}) \quad (9)$$

Для случая  $\alpha = \beta$  формула (9) перепишется в виде :

$$J(t) = N_0 \alpha^2 t e^{-\alpha t} \quad (10)$$

### Единственный расходуемый товар

Введем дополнительный параметр  $\alpha$  - скорость расхода товара. Тогда формула (4) примет вид :

$$\alpha I(t) = [\alpha (N(t) - I(t)) - \beta I(t)] e^{-\alpha t} \quad (11)$$

И, соответственно, вместо выражения (6) получим :

$$I(t) + 1/(\alpha + \beta) I'(t) = N_0 \alpha / (\alpha + \beta) (1 - e^{-(\alpha + \beta)t}) \quad (12)$$

Решение уравнения (12) будет иметь вид :

$$I(t) = N_0 \alpha / (\alpha + \beta) (1 + 1/(\alpha - \beta - \alpha)) ((\alpha + \beta) e^{-\alpha t} - (\alpha + \beta) e^{-\beta t}) \quad (13)$$

Выражение (9) примет вид :

$$J(t) = N_0 \alpha \beta / (\alpha - \beta - \alpha) (-e^{-\alpha t} + e^{-\beta t}) \quad (14)$$

Перейдем к пределу при  $(\alpha + \beta) \rightarrow \alpha$ . Тогда (13) и (14) примут, соответственно, вид :

$$I(t) = N_0 (\alpha - \beta) / \beta (1 - (\alpha t + 1) e^{-\beta t}) \quad (15)$$

$$J(t) = N_0 (\alpha - \beta) \alpha t e^{-\beta t} \quad (16)$$

### Случай многих конкурирующих товаров

Пусть имеются  $m$  товаров, которые удовлетворяют некоторую потребность (или комплекс потребностей).

Общий потенциальный платежеспособный спрос на эти товары (при фиксированной цене) обозначим как  $N_0$ . Таким образом  $N_0$  - общее число потенциальных покупателей данных товаров, которые могут себе позволить их купить.

Будем считать, что все потенциальные покупатели информированы обо всех товарах.

Обозначим  $\alpha_i$  – привлекательность  $i$ -го товара, которая представляет собой вероятность того, что покупатель в течение единицы времени решится на приобретение именно этого товара. Отметим, что сумма всех  $\alpha_i \leq 1$ , (т.е.  $\sum \alpha_i \leq 1$ ).

Очевидно, что общее число покупателей, приобретших  $i$ -й товар, есть функция времени, которую можно обозначить как  $N_i(t)$ . Исходя из приведенных выше определений, можно определить количество покупателей, которые узнают о существовании товара за период времени с момента  $t$  до момента  $t + \Delta t$ :

$$\Delta N_i(t) = \alpha_i (N_0 - \sum N_k(t)) \Delta t \quad (17)$$

Преобразуя (17) и переходя к пределу при  $\Delta t \rightarrow 0$ , получим дифференциальное уравнение

$$N_i'(t) + \alpha_i N_i(t) = \alpha_i N_0 \quad (18)$$

Решение этого уравнения имеет вид:

$$N_i(t) = \alpha_i / \alpha_0 N_0 (1 - e^{-\alpha_0 t}), \text{ где } \alpha_0 = \sum \alpha_i \quad (19)$$

Здесь можно усмотреть интересную аналогию между введенной величиной “привлекательность товара” и сравнительным рейтингом данного товара. Справедливо предположить, что эти величины совпадают с точностью до постоянного множителя.

### Случай многих конкурирующих расходуемых товаров

Введем дополнительный параметр  $\beta_i$  - скорость расхода  $i$ -го товара. Тогда формула (17) примет вид:



$$\dot{N}_i(t) = -\lambda_i (N_0 - \sum_k N_k(t)) - \mu_i N_i(t) \quad (17)$$

И, соответственно, вместо выражения (18) получим :

$$N_i(t) + \lambda_i \sum_k N_k(t) + \mu_i N_i(t) = \lambda_i N_0 \quad (21)$$

Запишем систему дифференциальных уравнений в матричной форме. Тогда:

$$\dot{N}(t) = N_0 \lambda - (A + E \mu) N(t) \quad (22)$$

где :  $N(t) = \{ N_i(t) \}$  – матрица-столбец,

$\lambda = \{ \lambda_i \}$  – матрица-столбец,

$A = \{ A_{ij} \}$  – квадратная матрица, коэффициенты которой  $A_{ij} = \mu_i$ ,

$\mu = \{ \mu_i \}$  – матрица-столбец,

$E = \{ E_{ij} \}$  – единичная матрица, коэффициенты которой  $E_{ij} = \delta_{ij}$

Решение этой системы (в матричной форме) будет иметь вид :

$$N(t) = N_0 ( E - e^{-(A + E \mu)t} ) [ (A + E \mu)^{-1} \lambda ] \quad (23)$$

где матричная функция  $e^{-(A + E \mu)t}$  является матрицей размера  $m \times m$ , определяемой в соответствии с разложением в ряд по степеням  $(A + E \mu)$ . Следует отметить, что разложение этой экспоненты требует громоздкого перемножения матриц.

В качестве упрощенного варианта общего случая рассмотрим допущение  $\lambda_1 = \lambda_2 = \dots = \lambda_m = \lambda$ . (Это имеет смысл, например, при рассмотрении различных видов колбасы – скорость “расходования” их можно считать одинаковой).

Тогда, используя суммирование по  $i$  всех уравнений системы (18), получаем новое уравнение:

$$N_0(t) + (\lambda_0 + \lambda) N_0(t) = \lambda N_0 \quad (24)$$

где  $N_0(t) = \sum_k N_k(t)$ . Решением этого уравнения будет:

$$N_0(t) = \lambda N_0 / (\lambda_0 + \lambda) N_0 ( 1 - e^{-(\lambda_0 + \lambda)t} ) \quad (25)$$

Само же уравнение (18) переписется в виде :

$$N_i(t) + \mu_i N_i(t) = \lambda_i (N_0 - N_0(t)) \quad (26)$$

решением которого будет :

$$N_i(t) = \frac{\alpha_i}{(\alpha_0 + \alpha)} N_0 (1 - e^{-(\alpha_0 + \alpha)t}) \quad (27)$$

### Заключение.

В конце концов у меня вот о чём. В формулах, получившихся в математической экономике, имеют любопытную экспонентную S-образную формулу, начиная с формулы (3). А ведь такая S-образная формула упоминается и в ТРИЗе, и в Общей теории систем алгоритмов, и в эволюции, и ещё бог знает где (возможно, в прогнозировании экономических катастроф?).

Если в данной конкретной ситуации арифметической экономики, например, этот конкретный тренд имеет рост. Следовательно, имелся бы смысл вкладывать финансы в развитие этого тренда. А в математической экономике, этому же вполне себе соответствует к первой производной этой самой S-образной формуле. Однако, кроме первой производной, можно бы было поинтересоваться и второй производной. И влияние этой второй производной могла бы как увеличение этого роста, так и уменьшение его, её инфляции, или, не дай бог, обрушение данной системы. А ведь эта экспонентная S-образная формула, например, вполне совпадает в физике с формулой полураспада, например, U235.

Лично мне исключительно тяжело продолжать развитие данную такую теорию. В лучшем случае, другие, уже умные и ещё здоровые, люди могли бы продолжить эту тему, а я бы, обрадовавшись, занялся бы физикой. В худшем - могли бы объяснить мне мои ошибки, а я бы это понял и, вздохнув, занялся бы физикой. А в самом худшем случае, какие бы креативные и продвинутые меня бы обругали и оплевали, или вообще бы никто просто не прочитал эту мою чушь. Тогда бы мне пришлось попытаться продолжить все дальше.

Как бы я сказал, либо мне повезёт - либо сам повезу. В смысле кое-как потащу.

**Емельянцева М.Ю.**

**студент IV курса**

**Финансово-экономический институт**

**СВФУ**

**Россия, г. Якутск**

### **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация.** В данной статье проведен обзор различных методик оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства. Выявлены преимущества и недостатки каждой из методик.

**Ключевые слова:** кредитоспособность, малое предпринимательство, риск, скоринг, кредит

В России, как и в зарубежных странах, значительную роль в развитии экономики играют субъекты малого бизнеса. Сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, а, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране. Однако современные экономические условия не позволяют малому бизнесу развиваться полностью за счет своих средств, поэтому необходимым условием является привлечение кредитных ресурсов. Банки, в свою очередь, должны быть уверены в своих клиентах, поэтому они проводят серьезные проверки заемщиков. В связи с этим целесообразно рассмотреть, какие методики используют банки для оценки кредитоспособности малого предпринимательства.

На сегодняшний день можно выделить три основные методики: скоринговая система, классическая система, смешанная система.

Кредитный скоринг – диагностика вероятности банкротства потенциального заемщика при рассмотрении вопроса о возможности его кредитования. Скоринг представляет собой модель классификации клиентской базы на различные группы, при которой неизвестна характеристика, которая разделяет эти группы, но известны другие факторы, связанные с интересующей характеристикой.

Скоринговая модель подразумевает систему показателей, по сумме которых определяется интегральный показатель, по величине которого контрагент относится к определенному классу (категории) и делается вывод о надежности контрагента [2].

Недостатки скоринга: сотрудники банка не имеют достаточной подготовки, чтобы разрабатывать стратегии на основе скоринга и управлять ими, а также осуществлять эффективный мониторинг результатов работы модели; системы управленческой информации неадекватны для эффективной оценки и мониторинга ненадлежащее применение моделей кредитного скоринга к продуктам, подгруппам заявителей или географическим регионам без проверки эффективности; с течением времени модели могут утратить эффективность по ряду причин, в связи с этим возникает необходимость постоянного и тщательного мониторинга скоринговой карты [3].

Процесс кредитования малого предпринимательства по классической системе делится на следующие этапы: процедура собеседования и принятия кредитной заявки к рассмотрению; подготовка заключения служб по кредитному проекту; согласование условий по кредиту с клиентом; формирование комплекта документов для рассмотрения на кредитном комитете; утверждение кредитного проекта на кредитном комитете банка; выдача кредита; контроль за своевременным исполнением платежей по кредиту. Рассмотрим подробно каждый из этапов процесса кредитования.

Процедура собеседования и принятия кредитной заявки к рассмотрению. Во время первичного собеседования кредитный эксперт должен определить возможности перспективного и успешного кредитования

клиента. Необходимо оценить внешний облик клиента, финансовые возможности клиента, цели кредита, узнать о бизнесе клиента. Если клиент и его деятельность в общем и целом соответствуют намерениям банка, кредитный эксперт определяет вид кредита, наиболее подходящий для данного случая, и знакомит клиента с условиями кредитования, в том числе: со сроками кредитования; с процентными ставками; с требованиями к обеспечению (залог, гарантия, поручительство) и др.

Далее служба экономической безопасности осуществляет обязательную предварительную проверку клиента. В случае положительного решения по результатам предварительной проверки, кредитный эксперт передает клиенту полный список документов, необходимых для рассмотрения возможности кредитования. Юридический отдел в обязательном порядке должен отразить в своем заключении вывод о необходимости одобрения крупной сделки при наличии такой необходимости.

Кредитный эксперт при получении пакета документов изучает их целью подготовки к выезду к клиенту на место ведения бизнеса и на осмотр имущества, предлагаемого клиентом в качестве обеспечения. Кредитный эксперт на основании представленных документов должен предварительно до выезда оценить достаточность залогового обеспечения и провести проверку наличия обременения движимого имущества.

Во время выезда кредитный эксперт должен задать необходимые вопросы к клиенту о его бизнесе, а также собрать полную информацию.

Анализ финансового состояния заявителя производится только после полного предоставления необходимого пакета документов от заявителя. Анализ является самой важной частью оценки, позволяет оценить эффективность функционирования субъекта малого предпринимательства.

Согласование условий по кредиту с клиентом. Перед вынесением проекта на кредитный комитет, сотрудник Банка обязательно согласовывает с клиентом условия по кредиту: срок кредита; тип кредитного продукта; график погашения кредита; обеспечение по кредиту, поручительство; целевую направленность кредита; дополнительные услуги банка; отлагательные условия и проч.

Утверждение кредитного проекта на кредитном комитете банка. Решение кредитного комитета о выдаче кредита или об отказе принимается голосованием. На основании этого решения кредитный инспектор либо приступает к оформлению выдачи кредита, либо уведомляет клиента об отказе.

Выдача кредита. После утверждения кредитного проекта на кредитном комитете кредитный эксперт: сообщает клиенту о принятом решении с указанием всех основных и дополнительных условий; информирует клиента о порядке подписания договоров по кредиту; согласовывает с клиентом сроки получения кредита; формирует кредитное досье.

Смешанная модель позволяет сочетать в себе скоринговую и

классическую модель, способ оценки зависит от суммы кредита.

Таким образом, существуют различные методики оценки кредитоспособности субъектов малого предпринимательства. Большой популярностью пользуется классическая модель, так как определяет большинство рисков и позволяет полностью понять бизнес заемщика. Однако при этом требуется проводить достаточно глубокие вычисления и затрачивать много времени.

#### **Использованные источники:**

1. Букирь М.Я. Кредитная работа в банке [Электронный ресурс]: методология и учет/ Букирь М.Я.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЦИПСИР, 2012.— 240 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/9032>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Глинкина Е.В. Кредитный скоринг как инструмент эффективной оценки кредитоспособности // Финансы и кредит – 2011 - №6 (448) – с.43-47
3. Снайдер Д., О'Брайен Т. Скоринг при кредитовании малого и среднего предпринимательства // Деньги и кредит – 2011 - №10 – с.59-63

*Ефанова Д.А.*

*студент 3 курса*

*кафедра управления персоналом*

*Бессонова М.А.*

*ассистент*

*кафедра управления персоналом*

*НИУ «БелГУ»*

*Россия, г. Белгород*

### **ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Современные тенденции экономического развития регионов, формирование «новой экономики», глобализация, в настоящее время оказывает существенное влияние на роль территориальных социально-экономических систем.

Стремление России интегрироваться в мировое экономическое пространство подразумевает использование общепризнанных международным сообществом показателей эффективности экономики. Приоритетным направлением в процессе стратегического повышения национальной конкурентоспособности ставится задача создания инновационной экономики на основе выработки важнейших конкурентных преимуществ, которыми являются знания и продукты инновационной деятельности.

Под конкурентными преимуществами региональной хозяйственной системы понимается ее превосходство над конкурентами, основанное на использовании имеющихся и приобретенных ресурсов, позволяющее в условиях конкуренции занять определенную долю рынка, обеспечить экономический рост и благосостояние населения. Чем больше конкурентных

преимуществ создано, накоплено регионом и чем в большей степени они реализуются, тем выше его конкурентоспособность.

Самая значимая роль отводится сегодня инновационным конкурентным преимуществам регионов. Инновации, которые обуславливают конкурентные преимущества, определяют их структуру. Инновационную конкурентоспособность региона можно определить как произведение инновационного потенциала региона и эффективности его использования. Данные составляющие примерно равносильны, но объективно определить значимость каждого из них невозможно. Инновационную конкурентоспособность можно определить только через значения реальных показателей, которые характеризуют число успешно реализованных инновационных проектов в регионе, долю инновационной продукции в ВРП и т.д.

Интеграция Белгородской области в инновационную политику развития происходит целенаправленно. Одним из основных нормативных документов, регулирующих данный процесс, является Закон Белгородской области «Об инновационной деятельности и инновационной политике на территории Белгородской области»[3]. В рамках закона продолжается формирование региональной инновационной системы за счет развития инфраструктуры для обеспечения совместной деятельности научных учреждений, промышленных парков, бизнес-инкубаторов и других элементов стимулирования спроса на инновационную продукцию, обеспечения доступа к ресурсам для развития инновационных процессов, подготовки специалистов в сфере инновационного менеджмента. Приоритетным направлением развития Белгородской области является обеспечение конкурентоспособности экономики региона за счет перехода к инновационному социально ориентированному типу развития в условиях глобализации российской экономики. Следствием этого является рост инновационной активности региона в течение последних лет, что подтверждается данными Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ).

НАИРИТ ежегодно формирует Рейтинг инновационной активности регионов среди 83 субъектов Российской Федерации. При оценке инновационной активности того или иного региона учитываются такие показатели как среда для развития инноваций, производство и использование инноваций, правовая среда. Анализ результатов рейтинга с 2009 по 2012 г.г. показал, что Белгородская область за четырехлетний период поднялась с 51 на 30 место. При этом индекс инновационной активности изменялся следующим образом: в 2010 году составлял 0,022; в 2011 году - 0,03; в 2012 году - 0,03. В 2009 году регион относили к субъектам с низкой инновационной активностью, в 2010 году - с умеренной инновационной активностью, в 2011 и 2012 годах - это субъект со средней инновационной активностью. К лидерам рейтинга, регионам с очень высокой инновационной активностью, относятся г.



Москва и г. Санкт-Петербург. К регионам с высокой инновационной активностью относят Республику Татарстан, Московскую область, Тюменскую область и другие. В рейтинге регионов со средней инновационной активностью Белгородскую область опережает Калининградская область, Пермский край и так далее. Таким образом, по данным рейтинга НАИРИТ, Белгородская область относится к регионам, которые с каждым годом демонстрируют всё более высокие показатели в области развития инновационной сферы, а также укрепляют позиции в сфере инноваций в России среди субъектов РФ, что непосредственно увеличивает региональную конкурентоспособность.

Значимым показателем также является место Белгородской области в инвестиционном рейтинге российских регионов РА Эксперт, поскольку для развития и внедрения инноваций необходим высокий уровень инвестиционной привлекательности региона. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России строится исходя из данных официальной информации Росстата и статистики федеральных ведомств. Инвестиционная привлекательность в данном рейтинге оценивается по двум параметрам: инвестиционному потенциалу и риску. Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, риск - какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе. По данным рейтинга, Белгородская область относится к группе 2А, что означает «средний потенциал - минимальный риск». Следует отметить, что данное значение присвоено только двум регионам: Белгородской и Ростовской областям. К группе 1А «максимальный потенциал - минимальный риск» относят 5 регионов из 68: г. Москва, Московскую область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край и Республику Татарстан. [2]

Итак, комплексный анализ показателей, составляющих рейтинг РА Эксперт, свидетельствует, что Белгородская область занимает 6 место среди регионов России по уровню инвестиционной привлекательности, что является положительной предпосылкой для дальнейшего развития региональной инновационной системы. По инновационной составляющей инвестиционного потенциала данного рейтинга Белгородская область занимает 32 место из 83, что свидетельствует о недостаточном использовании имеющегося потенциала региона и низкой инновационной восприимчивости.

К основным направлениям инновационного развития региона на данном этапе относятся:

- развитие биоэнергетики и биотехнологий;
- развитие нанотехнологий;
- развитие промышленных предприятий;
- развитие горнодобывающих предприятий;
- развития обрабатывающих производств;
- развитие предприятий АПК;

- создание и развитие научно-интеллектуальной базы.

По данным региональных источников, наблюдается увеличение количества созданных производственных технологий. Наибольший удельный вес занимают технологии в сфере проектировании и инжиниринга. Следует отметить, что инновационные разработки в сфере связи и управления, а также информационных систем до 2011 года, по данным Росстата, отсутствовали. Анализируя показатели инновационной деятельности организаций, можем сказать о том, что на снижение инновационной активности предприятий в первую очередь влияют индикаторы экономического кризиса.

Период 2008-2009 года характеризуется высоким объемом отгруженных инновационных товаров, а период 2010-2012 года - высокими затратами на технологические, маркетинговые инновации - спадом производимых инновационных продуктов, соответственно удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров с 2008 года сократился на 60% [5, с.206].

К основным ограничениям развития инновационной среды Белгородской области относят ограничения системного характера, среди которых выделяют:

- недостаток квалифицированных научных и управленческих кадров;
- низкий уровень коммерциализации разработок;
- несбалансированность инновационной инфраструктуры;
- недостаточная координация между субъектами региональной инновационной системы;
- низкий уровень спроса на инновационную продукцию;
- ограниченность финансовых ресурсов;
- слабая инновационная активность предприятий области;
- недостаточная популяризация инноваций в обществе.

В целом, инновационный потенциал Белгородской области, как интегральная характеристика уровня развития основных элементов региональной инновационной системы, значительно превышает средний уровень Центрального федерального округа. Кроме того, для дальнейшего развития инновационного кластера в Белгородской области есть достаточный социально-экономический задел.

В Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 г. поставлена задача формирования территориально-отраслевых кластеров и зон опережающего развития, особое внимание было уделено созданию инновационного кластера на территории региона [4]. Идеологической основой решения задачи стала уже разработанная концепция развития инновационной сферы - Белгородской интеллектуально-инновационной системы (БИИС). Касаясь инновационной среды, примером ее развития может стать строительство инновационного комплекса «Аврора-парк», завершенная реконструкция Белгородского аэропорта и другие проекты.

Таким образом, основным фактором повышения конкурентоспособности региона, как на внутреннем, так и на внешнем рынках, и достижения качественного рывка в экономике являются инновации. Реализация Концепции БИИС даст возможность Белгородской области стать одним из центров инновационного развития России и создать в будущем новый облик региона.

#### **Использованные источники:**

1. Инновационный портал Белгородской области [Электронный ресурс]/ офиц. сайт : [сайт]. - Режим доступа: <http://innovation.derbo.ru/>
2. Инвестиционный рейтинг регионов [Электронный ресурс]/ РА Эксперт. - Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/>
- 3.06 инновационной деятельности и инновационной политике на территории Белгородской области [Электронный ресурс]: Закон Белгородской области от 1 октября 2009 г. N 296// Информационно-правовой портал Гарант: офиц.сайт : [сайт]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/26332377/>
4. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Белгородской области от 25 января 2010 г. № 27-пп «» // Официальный сайт губернатора и Правительства Белгородской области: офиц.сайт : [сайт]. - Режим доступа: <http://www.belregion.ru/region/priorities/>
5. Статистический ежегодник. Белгородская область. 2013 [Текст]: Стат. сб./ Белгородстат. - Белгород, 2013. - 612 с.

*Жарких С.А.  
магистрант*

*институт дистанционного образования  
ФГБОУ ВО «Тюменский государственный университет»  
ЯНАО*

*Россия, г. Новый Уренгой*

### **ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Налог — обязательный, индивидуально-безвозмездного платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Налог (муниципальный налог) — законно установленный, обеспеченный силой государственного принуждения по ограничению права собственности обязательный, индивидуально — безвозмездный, безэквивалентный, регулярный взнос, уплачиваемый лицами, признаваемыми налогоплательщиками, в денежной (или иной) форме, обеспечивающий формирование публичного фонда денежных средств

(бюджета) в целях финансового обеспечения деятельности государства (муниципальных образований) для покрытия общественно значимых расходов вне зависимости от их направленности.

Местными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и сборах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

В соответствии со статьей 15 Налогового кодекса РФ к местным налогам относятся:

- земельный налог;
- налог на имущество физических лиц;
- торговый сбор [1].

В России насчитывается 85 субъектов, в которых 24,2 тыс. муниципальных образований. Согласно данным официальной отчетности в 2014 году общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составляет 2961,1 млрд. рублей, что выше уровня 2013 года на 13,9% или 360,7 млрд. рублей. В настоящее время местные бюджеты РФ формируются с дефицитом около 50%. Практически везде местные бюджеты сведены с глубоким дисбалансом, когда наличие собственных финансовых ресурсов не позволяет исполнить все обязанности, возложенные на органы местного самоуправления. Устранение этого дисбаланса в основном достигается за счет финансовой помощи со стороны федерального центра и субъектов

В настоящее время местные бюджеты РФ формируются с дефицитом около 50%. Практически везде местные бюджеты сведены с глубоким дисбалансом, когда наличие собственных финансовых ресурсов не позволяет исполнить все обязанности, возложенные на органы местного самоуправления. Устранение этого дисбаланса в основном достигается за счет финансовой помощи со стороны федерального центра и субъектов. В качестве источников финансирования дефицита используются также муниципальные займы, осуществляемые путем выпуска муниципальных ценных бумаг, кредиты, полученные от кредитных организаций, бюджетные ссуды и бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней, и прочие источники, предусмотренные в Бюджетном кодексе РФ, которые утверждаются органами представительной власти муниципальных образований в решении о бюджете на очередной финансовый год [2].

Что касается правовой базы муниципальных финансов, то одни ее аспекты характеризуются неполнотой и ограниченностью, другие – неопределенностью. Кроме того, централизация устойчивых и наиболее контролируемых налогов на федеральном и региональном уровнях государственной власти, растущая зависимость местных органов власти от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, незавершенность процесса разграничения расходных полномочий между уровнями публичной власти еще больше обостряют проблемы финансового обеспечения местного

самоуправления в Российской Федерации.

Общая картина доходной базы российских муниципальных образований характеризуется явной недостаточностью собственных доходов для реализации бюджетных полномочий. Основная проблема, связанная с доходами, полученными с территории муниципального образования, сводится к тому, что налоговая база большинства налогов, закрепленных за муниципалитетами, нестабильна, имеет трудности в мобилизации, уровень налоговой автономии крайне низок. Полномочия по регулированию местных налогов ограничиваются установлением размеров ставок по двум налогам – земельному налогу и налогу на имущество физических лиц – в пределах, определенных федеральным законодательством, а также сроков уплаты и дополнительных налоговых льгот. При этом самостоятельность муниципальных образований при установлении данных налогов существенно ограничена – на федеральном уровне установлены пределы изменения налоговых ставок и широкий перечень налоговых льгот. Кроме того, методы оценки налоговой базы по данным налогам страдают существенными недостатками, корректировать которые на местном уровне не представляется возможным[3, С.9]

Актуальность обозначенной проблемы обусловлена необходимостью поиска новых направлений бюджетно-налоговых преобразований. Особой актуальностью отличается проблема обеспечения самостоятельности местных бюджетов, поскольку объем финансов местного самоуправления не обеспечивает выполнение роли, которую местные органы власти призваны играть в жизни населения в соответствии с возложенными на них обязанностями Конституцией России. В настоящее время имеет место существенное несоответствие между совокупностью вопросов, за которые отвечают органы местного самоуправления и его финансовыми возможностями, что обусловлено недостатками регулирования налоговых источников доходной базы местных бюджетов. Значительная дифференциация территорий по их экономическим, социальным, географическим и историческим условиям порождает ряд проблем, возникающих в ходе реализации бюджетно-налоговых преобразований.

С точки зрения автора, учитывая тот факт, что важным источником мобилизации доходов местного бюджета в Российской Федерации является увеличение поступлений от местных налогов (налог на имущество физических лиц и земельный налог), в целях увеличения доходов местного бюджета, а также организации контроля за начислением и поступлением земельного налога и налога на имущество физических лиц необходимо использовать опыт развитых европейских стран, провести администрирование объектов налогообложения по земельному и имущественному налогам, пересмотреть льготируемые категории налогоплательщиков.

В разрезе исполнения бюджетного послания Президента Российской Федерации важным представляется совершенствование правового и



организационного механизма налогового администрирования в следующих направлениях:

- увеличение налоговой базы местных и других налогов путём совершенствования стимулирующих механизмов деятельности налогоплательщиков, создания благоприятных условий развития малого и среднего бизнеса за счёт устранения административных барьеров и бюрократической волокиты при рассмотрении заявлений, ходатайств и жалоб хозяйствующих субъектов, при разрешении других дел и обращений граждан;

- укрепление налоговой дисциплины и повышение уплачиваемости налогов за счёт эффективной контрольной деятельности налоговых органов и включения в неё уполномоченных органов муниципальных образований;

- снижение уровня конфликтности (и как следствие этого - затратности) в налоговых отношениях за счёт смещения фискальных акцентов в налоговом администрировании в сторону его правообеспечительной направленности [4, С.172].

Для улучшения финансовой обеспеченности муниципальных образований представляется целесообразным внести изменения в бюджетное и налоговое законодательство, предусматривающие:

- увеличение доли сбора налога на доходы физических лиц, закрепленной на постоянной основе за бюджетами муниципальных образований;

- увеличение размера налоговой ставки, по которой исчисленная сумма налога на прибыль организаций зачисляется в бюджеты субъектов РФ (при условии зачисления части дополнительных налоговых поступлений в местные бюджеты);

- совершенствование законодательного регулирования взимания налога на имущество физических лиц в части включения в состав объектов налогообложения объектов незавершенного строительства, закрепления за физическими лицами обязанности по регистрации права собственности на указанные объекты недвижимости в установленные сроки и ответственности за их нарушение;

- совершенствование методики кадастровой оценки земельных участков, инвентаризацию и межевание земельных участков, находящихся в общедолевой собственности, оформление в собственность или в пользование всех земельных участков, проведение работ по передаче бесхозных земель в пользование или в собственность, совершенствование порядка, условий и периодичности переоценки результатов государственной кадастровой оценки земельных участков;

- обеспечение компенсации из федерального бюджета недополучения доходов местных бюджетов в случае установления в Налоговом кодексе РФ льгот по местным налогам и сборам, осуществление инвентаризации предоставляемых льгот.

Данные предложения позволят повысить доходность местных



бюджетов Российской Федерации, тем самым обеспечивая конституционные гарантии населения, проживающего на территории муниципалитетов Российской Федерации.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая: [федеральный закон].
2. Оспанов М.Т. Налоговая реформа и гармонизация налоговых отношений / М.Т. Оспанов. - СПб.: Эко-вестник, 2014. – С.128-130.
3. Березин М.Ю. Характерные отличия процессов по установлению и введению региональных и местных налогов / М.Ю. Березин // Законодательство и экономика, 2013. - №10. – С.9-11.
4. А.В. Передернин. Налоговое администрирование в системе гарантий местного самоуправления (статья). Вестник ТЮмГУ. - №3 - 2011. - С 171-177.

*Жохова М.В.  
студент 4го курса  
Шипулина А.С.  
студент 4го курса*

*Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет  
Россия, г. Томск*

## **6 ОСОБЕННОСТЕЙ РЕАЛЬНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ**

**Аннотация:** В данной статье описаны шесть особенностей для формирования продуктивной маркетинговой стратегии.

**Ключевые слова:** маркетинговая стратегия, особенности маркетинговой стратегии.

Разработка и реализация эффективной маркетинговой стратегии является наиболее важной задачей любого маркетолога, а неспособность сделать это является главной угрозой для создания какого-либо бизнеса. Но на какие особенности в создании стратегии стоит упираться, это актуальный вопрос, размышляя на котором начал прорисовываться путь решения [1].

Считается, что любая компания может создать маркетинговую стратегию, которая будет фактически служить катализатором к созданию замечательного бизнеса, ниже будут описаны шесть особенностей реальной маркетинговой стратегии:

### **Формулировка единой высшей цели компании**

Это действительно важная особенность для формирования стратегии. Когда компания построена с целеустремленной целью и может сообщить это, «почему мы делаем то, и что и зачем мы делаем и куда мы движемся» ее сотрудники, тоже понимают это и действительно увеличивается производительность и это может привести к волшебным результатам[2].

Идея более высокой цели может быть хитрой также. Клиент может

найти отклик у факта, что ваша миссия состоит в том, чтобы установить мир и гармонию к миру, но столь же вероятно, что есть рынок, жаждущий поддерживать деловые отношения с компанией, которая полагает, что красота обеспечения к миру посредством невероятно простого дизайна состоит в том, почему они делают то, что они делают.

### **Не упускать возможность вдохновлять людей**

Люди ищут то, что их вдохновляет, так же и с бизнесом, чем больше клиент или сотрудник верит в вашу компанию тем больше он имеет желание с вами работать. Вдохновить можно по разному рассказывая историю, призывая к общей цели, но важно быть лидером, чтобы вас слушали. Стив Джобс вдохновлял свою компанию рассказывая истории о бренде Apple.

### **Очевидные инновации**

Это, то о чем стоит задуматься, если ваша прибыль застыла на одном месте. Очевидной инновацией для вашего бизнеса может быть любое нововведение, которое по вашему мнению приведет вам больше клиентов. Например вы торгуете шубами и у вас мало клиентов, попробуйте сосредоточиться на тех, которые меряют у вас шубу. Просто возьмите и приглашайте всех кого сможете на примерку это увеличит продажи.

### **Давайте развлечем Вас**

Сотрудники должны любить свою работу, развлекайте их! Возможно, что это никогда не было более верно, чем сегодня. Все любят развлекаться и отдыхать, люди гораздо чаще приобретают товары на различных организованных мероприятиях и акциях, большие надутые герои мультфильмов или аниматоры привлекают внимание людей и они уже меняют траекторию своего мышления и идут к вам покупать.

### **Поздравьте клиента с днем рождения!**

Люди любят лесть, даже когда понимают, что она очень прямая, по этому, относитесь к клиенту с уважением и к своим сотрудникам, вы ведь сами человек и знаете на сколько это может быть приятно и продуктивно, когда вас хвалят.

### **Просто, сложно сделать!**

Одной из самых привлекательных особенностей организаций, которые обладают высокими уровнями обязательства, является отсутствие особенностей. Простота - наиболее ценный признак продуктов и услуг, которые мы любим покупать, мы любим приобретать то, что доступно и понятно нашему сознанию. Например компания Microsoft создает свое обеспечение понятное каждому пользователю и это интуитивно просто и привлекательно[3].

### **Использованные источники:**

1. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга. - М.: Вильямс, 2006. – 23-25 с.
2. Олиева Е.А., Маркетинговые стратегии// Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2–7. – С. 1436–1440
3. Озорников М.К. Что любят покупатели – М.: Изд-во Моск. гуманитар. ун-

*Жохова М.В.  
студент 4го курса*

*Шипулина А.С.*

*студент 4го курса*

*Национальный исследовательский Томский  
политехнический университет*

*Россия, г. Томск*

## **РЕКЛАМА КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДА КОМПАНИИ**

**Аннотация:** Насколько эффективна реклама и зачем необходимо максимально ее использовать, главная тема данной статьи

**Ключевые слова:** реклама, причины использования рекламы.

В настоящее время отправить электронное письмо, создать страницу Вконтакте, рекламировать свой бизнес через Instagram, самостоятельно звонить людям является бесплатным методом распространения рекламы для любой компании [1].

И так, почему случается так, что даже со всеми этими замечательно недорогостоящими и свободными способами способствовать вашему бизнесу о существовании бизнеса знают мало людей, а это означает, что и клиентов не столько, сколько могло бы быть.

Можно сделать обоснованный вывод, что реклама всеми доступными способами нужна и необходима для любой коммерческой компании.

Реклама - фактически одна из главных маркетинговых тактик современного мира, от которой зависит прибыль компании. Но почему люди уклоняются от подобной рекламы. За все нужно платить, это верно и если открывать рекламную компанию по продвижению товара, то не каждый видел в этом актуальность. Но чтобы вы сказали, если вы потратите 50 000 рублей, а получите 200 000 рублей. Вы просто больше начнете вкладывать в свою рекламу, правильно?

Чтобы получить результаты от рекламы сегодня вы должны:

- Сосредоточиться на своем конкретном клиенте
- Создать продающее предложение с призывом к действию
- Начать действовать и использовать все возможные методы рекламы [2]

Главное понимать, для чего и почему реклама так важна любой компании, ниже будет представлено пять пунктов, зачем необходимо это сделать.

1. **Реклама является единственным средством которое поддается контролю** - если вы хотите, чтобы ваше сообщение о том, что у вашей компании сейчас идет распродажа или день рождения в котором большое количество подарков и акций, то вы можете проконтролировать

email рассылку своим клиентам и это единственный метод который вы можете проконтролировать.

2. **Реклама позволяет ориентироваться на вашего конкретного клиента** - когда вы хотите отправить очень личное послание очень избранной аудитории вы получите гораздо большую обратную связь, это дает вашему клиенту чувство индивидуальности и призывает его к действию.

3. **Реклама создает осведомленность для вашего клиента** - сила, которая заставляет людей прийти к вам в конкретный период времени это рекламные акции. Осведомляйте своих клиентов обо всем, что у вас происходит, дайте им почувствовать, что они часть вашей компании, от этого у клиента повысится доверия к вашей организации.

4. **Реклама повышает доверие к вашему товару** – чем, чаще вас видит клиент, тем решительнее он выбирает вашу продукцию на полках магазина. Это психологическое воздействие на людей, действительно работает, спросите себя, что вы купите продукт о котором вы уже слышали или неизвестный никому товар.

5. **Реклама усиливает все, что вы делаете** – чем, больше ваша целевая аудитория знает вас и узнает ваш товар в магазинах, тем больше у вас клиентов. Правильная рекламная компания может умножить ваш доход в десятки раз. Вместе с ростом продаж, будет развиваться масштаб вашего производство, что говорит, о стабильном росте всех показателей вашей компании [3].

#### **Использованные источники:**

1. Картер, Гарри. Эффективная реклама: Путеводитель для малого бизнеса / Г. Картер. — Москва: Бизнес-информ, 2010. — 244 с.
2. Медведева, Елена Вячеславовна. Рекламная коммуникация / Е. В. Медведева. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва: ЛЕНАНД, 2016. — 291 с. — Библиогр.: с. 280-286.
3. Мокшанцев, Рудольф Иванович. Психология рекламы: учебное пособие / Р. И. Мокшанцев. — Москва: ИНФРА-М, 2015. — 232 с.

**Жохова М.В.**

*студент 4го курса*

*Национальный исследовательский  
Томский политехнический университет*

*Россия, г. Томск*

#### **СОЗДАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА С НУЛЯ.**

**Аннотация:** Данная статья рассказывает о том, как можно без вложений создать свой малый бизнес.

**Ключевые слова:** малый бизнес, создание малого бизнеса.

Каждый из нас когда-то хотел начать свой бизнес, в большинстве своем, нам не хватает опыта, чтобы развить и продвинуть свою идею на

рынок. Не говоря уже о том, что время идет очень быстро, и со временем мы перегораем, со своими идеями и соответственно гасим свой потенциал.

Хотелось бы поднять проблему, о том как это сделать и какие методы существуют на данное время для создания собственного бизнеса.

За пример был взят бизнес «Производство ростовых кукол и продажа по РФ» Мы знаем нишу, и теперь начинаем по этапам развивать свою идею.

Шаг первый: настроим поток клиентов, для этого я расскажу о некоторых видах современного маркетинга и рекламы. Во-первых, пока у нас нет денег на изготовления товара, нам нужно найти клиентов с которых мы возьмем 100% предоплату и уже после отдадим заказ людям, которые будут шить нашу куклу и придумывать им дизайн [1].

Нам необходимо создать поток клиентов на нашу продукцию, чтобы они сыпались в нее как в воронку. Первый инструмент, который мы с вами рассмотрим будет, создание продающего рекламного объявления- это то, что вызовет желание купить вашу продукцию, и считать, что они давно этого хотели. Но, на кого нацелена наша продукция. Берем ручку и пишем минимум 10 вариантов нашей целевой аудитории. Например: «Event-агентства» это компании занимающиеся организацией праздников, развлекательные детские организации, «Промо-организации» которые разрабатывают акции для других компаний, взрослые развлекательные центры. Теперь можно приступить к формулировке нашего продающего предложения для компаний, так как мы работаем по всей Российской Федерации, мы понимаем, что чтобы нас найти нам нужны точки соприкосновения, а это: E-mail рассылка, собственный продающий сайт, холодные звонки, Яндекс-директ (это услуга Яндекса, с помощью которой мы можем по ключевым словам обозначить чем занимается наша компания, и появиться в поиске в одних из первых ответов по запросам потенциальных покупателей. После того, как вы сформулировали продающее предложение начинаем действовать.

Шаг второй: формирование воронки клиентов.

1. Создание «посадочной страницы» это так называемый одностраничный сайт, на котором указано, то чем вы занимаетесь, почему купить нужно именно у вас, стоимость вашей продукции, ее преимущество перед конкурентами.

2. Так же, современный интернет дает нам большие возможности в бесплатном предоставлении рекламы о себе, это различные бесплатные доски объявлений опубликуйтесь там.

3. Создание продающей группы в социальной сети Вконтакте, это тоже абсолютно бесплатно и требует только ваше время.

4. Email рассылка, очень популярный метод продвижения своего товара, но вам будем необходимо сформировать свое коммерческое предложение.

5. Следующий этап «холодные звонки» это звонки в которых вы сами звоните выбранной вами целевой аудитории и предлагаете свою



продукцию. Осталось настроить производство.

Шаг третий: после месяца вашей упорной работы, вы можете нанять первых сотрудников и начать их обучение, ваш штат может состоять из ваших друзей которые бы взяли формирование клиентов на себя, тут уже смотрите сами. По поводу юридических документов, абсолютно по вашему усмотрению и пожеланию [2].

Итог: вы имеете свою компанию созданную практически с нуля, берете 100% предоплату с клиента например на производство ростовой куклы медведя 28000 и шьете его за 8000, а остальное себе, вот так сейчас достаточно просто запустить свой бизнес не имея начального капитала. Хотелось бы отметить, что это реальная история и реальные практические шаги, которые привели к доходам до 260 000 рублей уже во второй месяц, при штате в два сотрудника и сотрудничестве со швеей и дизайнером.

#### **Использованные источники:**

1. Арбеев С. В. Организация малого бизнеса. – М.: Маркет ДС, 2007. – 233 - 239 с.
2. Синалов А.М. Концепция малого бизнеса. - М.: Аспект-пресс, 2005. -135 с.

**Жукова И.В., к.ист.н.**

**доцент государственного управления**

**кафедра государственного управления и политических технологий**

**Кузнецова Е.В., к.соц.н.**

**доцент**

**кафедра теории и социологии управления**

**УИУ(ф) РАНХиГС**

**Россия, г. Екатеринбург**

#### **РАБОТА С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ ФРАНЦИИ: РОЛЬ ОМБУДСМЕНА ОБРАЗОВАНИЯ**

*Аннотация: Статья посвящена деятельности Омбудсмана системы образования Франции, его работе с обращениями граждан по вопросам образования и науки. Омбудсмен образования является важным посредником между органами государственной власти, администрации в системе образования и всеми остальными участниками образовательного процесса. В работе использовался системный подход и сравнительный анализ. Позитивный опыт Франции может быть интересен и полезен в России.*

*Ключевые слова: система образования Франции, Омбудсмен (посредник) системы образования Франции, государственное управление в сфере образования*

*The article is devoted activity of Ombudsman of the system of formation of France, to his work with the appeals of citizens on questions of education and science. An ombudsman of education is an important mediator between public authorities, administrations in the system of education and by all other*



*participants of educational process. Approach of the systems and comparative analysis was in-process used. Positive experience of France can be interesting and useful in Russia.*

*Key words: The educational system of France, the Ombudsman (Mediator) of the education system, public policy in the sphere of the education*

Французская и российская системы образования имеют много общих черт. На национальном уровне существует схожее с Министерством образования и науки Российской Федерации - Министерство национального общего образования, высшего образования и научных исследований [1]. Но есть и ряд отличий. К системе образования относятся также и органы, не являющиеся специфическими для нашей системы образования. Во Франции эти органы не являются подведомственными Министерству национального общего образования, высшего образования и научных исследований, но, тем не менее, они также входят в систему образования как ее важный структурный элемент. Эти органы управляются самостоятельно, но должны координировать свои действия с отраслевым министерством. В данном случае рассмотрим Омбудсмана образовательной системы [2], который непосредственно занимается обращениями граждан по вопросам образования, выполняя посредническую роль между гражданами и Министерством национального общего образования, высшего образования и научных исследований.

Институт Омбудсмана\* системы образования был создан Декретом №98-1082 от 1 декабря 1998 года. Он получил закрепление в «Кодексе образования» (Ст.D 222-37 – D222-42)[3]. Основная функция Омбудсмана – сделать государственное управление в сфере образования понятным и доступным гражданам, добиться бесконфликтного взаимодействия всех участников образовательного процесса.

Если гражданин не удовлетворен ответом органа власти (его структурного подразделения), он может обратиться по вопросам образования к Омбудсмену образования. Стоит отметить, что в Российской Федерации существует схожий институт Уполномоченного по правам ребенка [4], в компетенции которого также есть функция защиты прав обучающихся. В соответствии с федеративной структурой государственного устройства, Уполномоченные по правам ребенка есть в каждом субъекте Российской Федерации, служба Омбудсмана системы образования Франции представлена также на уровне каждой Академии (единицы административно-территориального управления в системе образования). В России обратиться можно как непосредственно в приемную Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по правам ребенка, так и к региональному Уполномоченному по правам ребенка, однако существует большая вероятность того, что до рассмотрения

---

\* фр. Médiateur – Медиатор (Посредник), но в российской научной практике в отношении аналогичных должностных лиц западных государств закрепилось понятие Омбудсмен

обращения на федеральном уровне его отправят на рассмотрение на уровень субъекта РФ. Стоит отметить, что во Франции обращение к Омбудсмену образования можно сделать непосредственно на сайте Министерства национального образования, высшего образования и научных исследований, что делает его более доступным для граждан и дает о нем больше информации. Во Франции Омбудсмен образования является частью системы образования, в России Уполномоченный по правам ребенка – нет.

Таким образом, взаимодействие с населением в форме работы с обращениями граждан серьезно различается в России и Франции. Главная особенность Франции заключается в том, что лишь часть обращений может попасть непосредственно к специалисту, государственному служащему органа власти. Основную работу делают посредники. В системе образования большую часть работы с обращениями граждан проводит Омбудсмен системы образования. Ежегодно публикуются отчеты о работе с обращениями граждан. Этот отчет также можно найти и на сайте Министерства национального образования, высшего образования и научных исследований [5]. В последнем отчете за 2014 год можно ознакомиться с историей работы Омбудсмена с 1999 года. В отчете представлены основные проблемы системы образования, с которыми больше всего обращались граждане, и которые помогла решить эта служба. Служба Омбудсмена образования не только дает ответы информационно-разъяснительного характера, но занимается их решением на всех уровнях. Решение проблем национального уровня, как правило, уже разрабатывается в рамках службы и предлагается Министерству национального образования. В некоторых случаях Омбудсмен готовит поправки в «Кодекс образования». Например, в 2013 году им было подготовлено аргументированное предложение включить в «Кодекс образования» статьи о частных образовательных организациях высшего образования, объединенных в группу EESPIG[5]. Много обращений в 2014 было по поводу конкурса на должность преподавателей, поскольку системе, в связи с процессом реформирования, понадобилось рекрутировать большое количество новых педагогических кадров. Много обращений было и по поводу стажировки студентов-педагогов. Служба омбудсмена помогла внести корректировки в организацию практики и определить статус стажеров.

Опыт привлечения посредников для качественных ответов на обращения граждан может быть адаптирован и в Российской Федерации. В данном случае рекомендуется использовать опыт Омбудсмена системы образования. Это можно сделать, даже не изменяя закон о работе с обращениями граждан. Для этого нужно расширить аппарат Уполномоченного по правам детей в субъектах Российской Федерации новыми сотрудниками, работающими с системой образования, а формуляр электронного обращения Уполномоченному по правам ребенка поместить прямо на сайте отраслевого министерства.

Особое внимание стоит обратить также на то, что омбудсмен

рассматривает не только вопросы, связанные с правами детей, но и с правами всех остальных участников образовательного процесса: учителей, стажеров, родителей, что также выгодно отличает службу французского омбудсмана образования от работы российского Уполномоченного по правам ребенка. В России возможны ситуации, когда Уполномоченный по правам ребенка и Уполномоченный по правам человека в одной ситуации могут отстаивать позиции конфликтующих сторон, тем самым не регулируя ситуацию, а усложняя ее решение. Важно отметить, что Омбудсмен системы образования огромную пользу системе приносит уже и тем, что может авторитетно и компетентно разъяснять права всех участников образовательного процесса, объяснять сложные ситуации, выявлять проблемы в законодательстве и выступать с законодательными предложениями.

#### **Использованные источники:**

1. Ministère de l'Éducation nationale, de l'Enseignement supérieur et de la Recherche [электронный ресурс]. URL: <http://www.education.gouv.fr/> (дата обращения 26.10.2015)
2. Le médiateur de l'éducation nationale et de l'enseignement supérieur URL: <http://www.education.gouv.fr/pid282/le-mediateur-education-nationale.html> (дата обращения: 23.10.2015)
3. Code de l'éducation // Сайт права Французской республики [электронный ресурс]. URL <http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006071191>
4. Уполномоченный при Президенте Российской Федерации по правам ребенка/Официальный сайт <http://www.rfdeti.ru/>
5. Présentation du rapport annuel du médiateur de l'éducation nationale et de l'enseignement supérieur. URL: <http://www.education.gouv.fr/pid282/le-mediateur-education-nationale.html> (дата обращения: 20.10.2015)

**Жукова И.В., к.ист.н.**

*доцент государственного управления*

*кафедра государственного управления и политических технологий*

**Кузнецова Е.В., к.соц.н.**

*доцент*

*кафедра теории и социологии управления*

**УИУ(ф) РАНХиГС**

*Россия, г. Екатеринбург*

#### **РАБОТА С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН ВО ФРАНЦИИ: РОЛЬ УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ**

Аннотация: В статье рассматривается деятельность высшего должностного лица Французской республики – Уполномоченного по защите прав. Его деятельность освещается в контексте работы с обращениями граждан. Отмечается высокая роль данного института.

Ключевые слова: Уполномоченный по защите прав, работа с обращениями граждан.

*Abstract: In this paper we look at the activity of the highest official of the French Republic — the Defender of Rights. Its activities are considered with reference to the work with citizens. The great importance of this institute is emphasized.*

*Keywords: Defender of Rights, work with citizens' appeals.*

В работе с обращениями граждан во Франции имеет большое значение деятельность высших должностных лиц Республики и их территориальных представительств. Среди этих высших должностных лиц особое значение имеет Уполномоченный по защите прав.

Конституционным законом «О реформировании институтов V Республики» № 2008-724 от 23 июля 2008г.[1] в Конституцию Французской республики был добавлен новый раздел XI bis, которым было введено новое высшее должностное лицо Республики – «Уполномоченный по защите прав» [2].

Это должностное лицо после реформирования высших органов управления в 2011 году [3] объединило в своих руках функции нескольких ранее существовавших институтов государственного управления: Омбудсмана по правам человека, Омбудсмана по правам детей, Высшего должностного лица по борьбе против дискриминации за равенство (HALDE), Национальной комиссии по полицейской этике (CNDS) [4].

Согласно Конституции это должностное лицо назначается Президентом республики сроком на 6 лет без права повторного занятия должности. Уполномоченный по защите прав несет политическую ответственность перед Президентом и Парламентом [2]. Таким образом, отметим, что Уполномоченный по защите прав является независимым государственным институтом. Его миссия заключается в том, чтобы обеспечить защиту прав граждан, организаций, органов публичной власти.

В настоящее время Служба Уполномоченного по защите прав представлена 397 представительств на территории Франции, метрополии и заморских территорий. Только 250 человек работают в аппарате Уполномоченного по защите прав в Париже. В настоящее время этим должностным лицом является Жак Тубон [4].

Обратиться в службу Уполномоченного по защите прав может любой французский гражданин, гражданин иностранного государства, проживающий на территории Франции, любая организация и ассоциация. Поводом обращения может послужить нарушение прав, либо дискриминация. При этом самостоятельные административные действия обратившегося не повлекли решения проблемы.

Обратиться напрямую в Службу Уполномоченного по защите прав можно лично, по телефону горячей линии, по почте, посредством электронного обращения – через сайт госуслуг [5] или через сайт Уполномоченного по защите прав [4]. Помощь Уполномоченного по защите

прав является бесплатной.

Уполномоченный по защите прав может вмешаться по просьбе гражданина в его спор с органом государственной власти (например, префектурой, налоговой службой и т.д.), с государственными учреждениями (например, медицинского страхования, социального фонда помощи семье (Caisse d'Allocations Familiales) и т.д.), с органами местного самоуправления, с частными организациями (например, страховыми агентствами и т.д.), с учреждениями здравоохранения.

В компетенцию данного должностного лица не входят споры внутри семьи и споры с другими частными лицами (соседями, частными предпринимателями).

При обращении граждан по поводу взаимоотношения с органами государственной власти проблема может касаться неудовлетворительной работы государственного органа (например, нарушение сроков исполнения, ошибка в решении, отсутствие ответа и т.д.), неисполнение судебного решения.

Уполномоченный по защите прав не может: вмешиваться в отношения отчетности между органом государственной власти и его подразделениями и учреждениями, вмешиваться в дела в суде, оспаривать решение суда, вмешиваться в спор с правительством иностранного государства. Тем не менее, он может передать жалобу в компетентный иностранный орган, либо в международную компетентную структуру (например, Европейскому омбудсмену).

Каким образом гражданин может получить помощь Уполномоченного по защите прав при обращении в орган государственной власти?

Если гражданин, обратившись самостоятельно в орган государственной власти, не получил удовлетворяющего его ответа, он может воспользоваться помощью сотрудника регионального представительства Уполномоченного по защите прав. На сайте представлены все представительства, а еще удобней воспользоваться формуляром обращения через портал государственных услуг, где будет предложен в доступной форме перечень всех региональных представительств и дана инструкция как выбрать свое. Гражданин в свободной форме излагает свою проблему сотруднику службы, для полноты картины сложившейся ситуации требуется показать все документы, связанные с данным вопросом, а также результаты самостоятельных демаршей гражданина. Если сотрудник, изучив подробно все материалы досье, видит, что гражданин ошибается по поводу нарушения его прав, гражданину доходчиво объясняют, в чем он ошибся. На этом взаимодействие может быть прекращено, при этом гражданин удовлетворен подробным изучением его вопроса и полученным объяснением.

В том случае, если сотрудник службы видит возможное ущемление, нарушение прав гражданина, то он формулирует грамотно составленное обращение органу власти (со ссылками на нормативно-правовые акты, подтверждающие права обратившегося) и отправляет его от своего имени и



имени гражданина в орган власти. Орган власти имеет право отвечать на запрос в течение двух месяцев. Однако в случае негативного ответа орган власти имеет право «хранить административную тишину» [6], т.е. не отвечать. Отсутствие ответа говорит об отказе заявителю. По истечении двух месяцев сотрудник службы Уполномоченного по защите прав сообщает гражданину о неудовлетворительном решении органа власти.

В случае, если гражданин настаивает на том, что его права были ущемлены и собирается обращаться в суд, сотрудник, курирующий его вопрос, составляет от имени гражданина исковое заявление в суд. Только после этого сотрудник прекращает свою работу с гражданином. В суде представитель Уполномоченного по защите прав уже не сопровождает гражданина.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Уполномоченный по защите прав играет очень большую роль во взаимодействии органов государственной власти и населения. Уполномоченный по защите прав профессионально, с индивидуальным подходом в каждом деле помогает решению самых сложных вопросов, тем самым повышая удовлетворенность граждан деятельностью органов государственной власти и местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений. Этот опыт может быть полезен России.

#### **Использованные источники:**

1. Loi constitutionnelle n° 2008-724 du 23 juillet 2008 de modernisation des institutions de la Ve République URL: [http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexteArticle.do;jsessionid=D76794475CD6A5C12BE30AC35D95677E.tpdila11v\\_2?cidTexte=JORFTEXT000019237256](http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexteArticle.do;jsessionid=D76794475CD6A5C12BE30AC35D95677E.tpdila11v_2?cidTexte=JORFTEXT000019237256)
2. Constitution de la Ve République française du 4 octobre 1958. (Version 29.11.2015) URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/>
3. Loi organique n° 2011-333 du 29 mars 2011 relative au Défenseur des droits URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000023781167>.
4. Une institution indépendante. URL: <http://www.defenseurdesdroits.fr/institution/presentation>
5. Litige avec l'administration: Défenseur des droits. URL: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F13158>
6. Loi n° 2000-321 du 12 avril 2000 relative aux droits des citoyens dans leurs relations avec les administrations (Art.21). URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexteArticle.do?idArticle=LEGIARTI000028183968&cidTexte=LEGITEXT000005629288/>



*Жукова И.В., к.ист.н.  
доцент государственного управления  
кафедра государственного управления и политических технологий  
Кузнецова Е.В., к.соц.н.  
доцент*

*кафедра теории и социологии управления  
УИУ(ф) РАНХиГС  
Россия, г. Екатеринбург*

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ (МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ) С НАСЕЛЕНИЕМ ВО ФРАНЦИИ**

*Аннотация. Статья посвящена проблеме обращения граждан в административные органы Франции. Рассматриваются условия, позволяющие сделать данное взаимодействие максимально комфортным как для гражданина, так и для специалиста органа власти.*

*Ключевые слова: работа с обращениями граждан во Франции, государственные услуги во Франции, электронное правительство во Франции.*

*Abstract: The article is devoted to the problem of the citizens' appeals to the administrative bodies of France. The conditions for the most comfortable interaction for a citizen as well as for an authority are examined.*

*Keywords: work with citizens' appeals, French public services, French e-government.*

Взаимодействие органов государственной власти (местного самоуправления) с населением во Франции определяется законом «О правах граждан в их отношениях с администрациями» № 2000-321 от 12 апреля 2000 г. [1]. Обращаться в органы власти, в государственные и муниципальные учреждения могут не только граждане, но и иностранцы, проживающие на территории Франции. При взаимодействии населения с органами власти во Франции работают следующие установки:

- Обратившийся имеет право на полную информацию по своему вопросу (если она не содержит государственной тайны), эта информация должна быть представлена в доступной форме;
- Обратившийся имеет право попросить помощь служащих в самой формулировке проблемы;
- Специалисты администрации взаимодействуют с гражданином строго по вопросам своей компетенции;
- Взаимодействие должно быть максимально комфортным, как для обратившегося, так и для специалиста органа власти.

Рассмотрим некоторые средства, используемые для воплощения данных установок.

Если рассматривать личное обращение в орган власти, то в первую очередь стоит отметить существование особой службы, с которой встречается гражданин (обратившийся) при входе в здание. Эта служба

называется Акёй («Assueil»), что по смыслу можно перевести на русский как «справочное бюро», *но это будет некорректно*, поскольку у данной структуры в нашей практике несколько иные функции, подобные службы у нас чаще называют английским словом «ресепшен». Сотрудник службы может выступать в качестве персонального (если позволяет количество посетителей) сопровождающего консультанта. Консультант может помочь гражданину выяснить, правильно ли он пришел со своим обращением, если нет, то в какой орган ему нужно обратиться и где этот орган находится. Также он может помочь гражданину правильно сформулировать свой вопрос (проблему). Если у обратившегося есть трудности с французским языком (не умеет читать, писать), сопровождающий поможет ему ознакомиться с документами и заполнить необходимые заявления, анкеты. Как правило, эти функции выполняют молодые служащие, либо стажеры. Они всегда приветливы и с большой радостью помогают обратившимся. Эта служба позволяет специалистам органа власти сразу решать уже четко сформулированные вопросы в рамках именно их компетенции. Стоит обратить также внимание на то, что служащие органов власти, как правило, имеют очень узкие компетенции, поэтому важно, чтобы обратившийся подходил именно к нужному специалисту. Поэтому задача консультанта так подготовить заявителя, чтобы специалист занимался с ним только по существу вопроса.

При личном обращении гражданин получает ответ либо сразу, либо в течение 7 дней, если вопрос не касается нарушения прав.

В условиях развития «Электронного правительства» обращения граждан могут быть переданы и посредством сайта государственных услуг[2] и на отраслевых сайтах [3]. На главной странице портала государственных услуг есть ссылка на формуляр для оформления обращения. Ответ на обращение по запросу информации дается в течение 3-7 дней. Ответ на обращение по поводу нарушения прав дается в течение двух месяцев [4]. Также на сайте тематически представлены ответы на часто задаваемые вопросы. Сайт государственных услуг имеет большое количество ссылок на нормативные акты, что также присутствует и на российском портале. Но здесь есть отличия, первое из которых в том, что на портале представлен полный список нормативно-правовых актов, регулирующих данный аспект (включающий статьи Конституции, Органические законы, Законы, Ордонансы, Декреты), и через гиперссылку каждого документа можно перейти на официальный правовой портал «Légifrance». Второе важное отличие в том, что на правовом портале по ссылке переход идет сразу на ту статью документа, которая содержит информацию по интересующему вопросу, а не на весь документ целиком. В данном случае видим, что поиск информации в нормативно-правовых актах для гражданина максимально упрощен. Представленных инструментов уже может быть достаточно для того, чтобы гражданин самостоятельно нашел ответ на интересующий его вопрос.

Также на сайте государственных услуг размещено много формуляров, позволяющих получить услугу онлайн. Все услуги, объявленные таковыми, не требуют дополнительного личного предоставления документов (как в российской практике). Например, можно запросить идентификационную карту гражданина, паспорт, зарегистрировать место жительства, записать ребенка в школу, детский сад, ясли и т.д. Через сайт государственных услуг есть возможность попасть на сайты всех других органов власти.

Сайт государственных услуг также представляет и услуги симуляторов: расчет размера будущей пенсии [5], налогов, коммунальных платежей, количество потребляемого углекислого газа при передвижении от дома до работы разными способами (пешком, на общественном либо личном автотранспорте), затраты на дорогу и т.д.

Этот сайт имеет тематические разделы; Документы-Гражданство, Семья, Социальная сфера, Здоровье, Занятость, Жилье, Транспорт, Деньги, Право, Досуг, и в каждом разделе можно получить максимум полезной информации. Например, в разделе «Здоровье», кроме всех услуг, связанных с предоставлением медицинской помощи, предлагаются самые разные советы, например, как женщинам без применения медицинских средств облегчить свое самочувствие при климаксе и т.д.

С 2012 года во Франции проведена большая работа по информатизации государственных и муниципальных услуг и подготовка населения к их использованию. В 2014 году Франция по оценке ООН стала первой в рейтинге европейских государств по информатизации и четвертой в мире по результатам работы Электронного правительства. Рейтинг формировался на основании трех критериев: количество предлагаемых государственных услуг в режиме онлайн, качество инфраструктуры интернет-коммуникаций, уровень образования населения в сфере интернет-коммуникаций. В 2013 к официальному правовому сайту «Légifrance» было 100 миллионов обращений, на сайт госуслуг «service-public.fr» было более 200 миллионов обращений. Также во Франции оборудовано 13 миллионов точек публичного доступа WIFI (для примера, в США – 9,58 миллионов точек), 80% парков оборудованы точками WIFI., около 400000 чел. в год проходят курсы информатики [6].

Таким образом, в результате нашего краткого обзора можно сделать вывод о том, что во Франции органы государственной власти и местного самоуправления реализуют политику обеспечения граждан жизненно важными публичными услугами в условиях их доступности и понятности.

#### **Использованные источники:**

1. Loi n° 2000-321 du 12 avril 2000 relative aux droits des citoyens dans leurs relations avec les administrations. URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do>;
2. Service-public.fr (Le site officiel de l'administration URL: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/services-en-ligne-et-formulaires>).

3. Жукова И.В., Кузнецова Е.В. Работа с обращениями граждан в системе образования Франции: роль Омбудсмана образования//Экономика и социум. 2015. №5.
4. Жукова И.В., Кузнецова Е.В. Работа с обращениями граждан во Франции: роль Уполномоченного по защите прав//Экономика и социум. 2015. №5.
5. Calculer sa retraite - simulation des droits à la retraite. URL: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/R3038>
6. Le numérique: instrument de la transformation de l'État URL: <http://www.gouvernement.fr/action/le-numerique-instrument-de-la-transformation-de-l-etat>

**Задирака А.О.**  
**студент**

**Институт сферы обслуживания  
и предпринимательства (филиал) ДГТУ  
Россия, г. Шахты**

### **КЛИЕНТЫ: ЯДРО МЕНЕДЖМЕНТА УСЛУГ**

#### **Аннотация**

*В данной статье рассматривается круг вопросов, связанных с менеджментом в сфере услуг, а именно понимание и характеристика сферы услуг в современном обществе, покупательское поведение, специфика работы сотрудников с клиентами.*

#### **Ключевые слова**

Менеджмент, услуги, клиенты, покупательское поведение.

В современных исследованиях менеджмента в сфере услуг значительное место занимает изучение потребностей и системы ценностей. Клиенты являются главной составляющей, так как именно на них и опирается менеджмент услуг. Ведь без потребителя любая услуга не имеет спроса. Главной задачей является - обеспечить, чтобы клиент платил деньги постоянно и желательно с удовольствием. Для этого нужно многое знать о нем. Несмотря на то, что постоянные покупатели являются жизненно важной основой любого бизнеса, в наше время создается впечатление, что некоторые компании воспринимают их как нечто само собой разумеющееся. Количественно оценив их полезность, организация может представить, как может повлиять потеря старого клиента или приобретение нового на прибыль компании. И так, поняв, что влияет на ценность покупателей, таким образом можно научиться управлять отношениями с ними, то есть, увеличить свои доходы.

*Менеджмент* - это одно из направлений современной экономической науки, направленное на создание, планирование и реализацию плана развития предприятия, организации, фирмы с целью максимизации потенциальной прибыли компании, создания устойчивой системы управления предприятием. Большое значение для развития фирмы играет

стратегический менеджмент руководства компании.

Взаимоотношениями с клиентом становится наиболее качественным с возможностью использования информации о них как стратегии профессионального общения. Применение аналитической платформы для поддержки CRM - стратегии повышает эффективность ежедневных операций и дает возможность более грамотного принятия решений, по отношению к клиентам, улучшения взаимодействия с ними, роста доходов.

*Услуга* — действия, направленные непосредственно на потребителя. Ежедневно мы используем разные услуги, которые нам оказывают юридические и физические лица. Обычно, оплачивая эти услуги, мало представляем о том за что мы платим и почему. Кто-то, например, оплачивая аренду квартиры, считает, что это очень дорого. Другие, сертифицируя свой товар, считают, что это должно стоить гораздо дешевле.

Поведения потребителя – это процесс формирования рыночного спроса покупателей, осуществляющих выбор благ с учетом существующих цен.

Поведение потребителя в рыночной экономике зависит от спроса, теория которого основана на том, как и каким образом наши потребности превращаются в определенную величину спроса, как мы из множества благ выбираем, что нас действительно удовлетворяет. Прежде всего наш выбор зависит от потребностей и вкусов, привычек, традиций, то есть от предпочтений, которые основаны на признании преимуществ одних благ перед другими. Основными принципами поведения потребителя на рынке при осуществлении потребительского выбора являются:

- Выбирая для себя блага, в первую очередь потребитель опирается на свои предпочтения к тому или другому товару;
- Поведение потребителя является рациональным, поскольку он руководствуется личными интересами;
- Потребитель стремится максимизировать совокупную полезность, так как старается выбрать такой набор благ, который приносит ему наибольшую полезность;
- На выбор потребителя влияют основные положения закона убывающей предельной полезности;
- При выборе благ возможности потребителя ограничены ценами на товары, его доходами.

Исходя из этих принципов поведения потребителя, можно сформировать простейшую модель поведения потребителя на рынке.

Рассмотрев материал данной статьи, можно сделать вывод о том, что клиенты действительно являются ядром менеджмента. А главной задачей является удовлетворение их потребностей в данной сфере. Услуги предоставляются исключительно для потребителя, который опираясь на определенные критерии выбирает удовлетворяющие его потребности.



### **Использованные источники:**

1. Ж.В. Горностаева, И.И. Журавлева. Управление имиджем и организация деловых переговоров в сервисе: учебное пособие /Ин-т сферы обслуживания и предпринимательства(филиал) ФГБОУ ВПО ДГТУ. - Новочеркасск: издательство «НОК», 2013.-122 с.
2. Баклакова, В.В. Необходимость оценки качества услуг для поддержания конкурентоспособности предприятия сервиса [электронный ресурс] Международная студенческая электронная научная конференция «СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2015» URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/1006/9579>
3. Байкалова А.И. Бизнес-планирование: Учебное пособие. – Томск ТМЦДО, 2004. – 53 с

*Зайцева А.С.*

*студент 4 курса*

*Москалева Ю.С.*

*студент 4 курса*

*Овчинникова И.В.*

*старший преподаватель*

*Кузбасский Государственный Технический*

*Университет имени Т.Ф. Горбачева*

*Институт экономики и управления*

*Россия, г. Кемерово*

### **ВКЛАДЫ В ИНОСТРАННЫХ БАНКАХ**

*Статья посвящена: обозначению процедуры оформления вкладов в иностранные банки. Уведомление налогового органа об открытии счета за рубежом. Какие граждане РФ будут являться резидентами с точки зрения валютного регулирования.*

*Ключевые слова: вклады, иностранные банки, резиденты, валютное резидентство, налоговое резидентство.*

### **DEPOSITS IN FOREIGN BANKS**

*The article is devoted: the designation procedures for issuance of deposits in foreign banks. The notice of the tax authority to open an account abroad. What the citizens of the Russian Federation will be the residents in terms of the foreign exchange regulation.*

*Keywords: deposits, foreign banks, residents, currency residency, tax residency.*

Россияне могут открывать вклады в банках, находящихся за пределами нашей страны (кроме тех, на кого распространяется действие Федерального закона от 07.05.13 № 79-ФЗ – лиц, занимающих государственные должности и др.). Наличие счетов в иностранных банках в принципе законно, но лишь при соблюдении ряда условий, установленных Федеральным законом от 10.12.03 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Процедура оформления вклада обычно занимает от 1 недели до



нескольких месяцев. При этом можно выбрать один из двух способов:

1. Лично приехать в страну и посетить банк, взяв с собой необходимый пакет документов и заполнив регистрационные формы на иностранном языке. Банк проверит все данные и затем сообщит иностранцу о возможности/невозможности открытия счета.

2. Обратиться к посредникам. Существует множество компаний, которые за определенную плату (ее размер колеблется от 200 до 12 000 долларов) помогут открыть счет за границей. Для работы с посредниками потенциальному вкладчику нужно будет предоставить заверенные образцы своей подписи. Заверить подпись можно либо в консульстве государства, в котором расположен банк, либо в дочернем банке, расположенном в России (если такой существует).

Гражданин, являющийся резидентом России с точки зрения валютного законодательства, обязан уведомить налоговый орган по месту своего учета о том, что открыт счет за рубежом.

Резидент с точки зрения валютного законодательства и резидент с точки зрения налогового законодательства – не одно и то же. Несмотря на то, что уведомить о зарубежном счете следует налоговую инспекцию, речь идет о «валютном» резидентстве, отличном от «налогового» резидентства.

Итак, резидентами с точки зрения валютного регулирования являются физические лица – граждане России. Исключение составляют граждане Российской Федерации, постоянно проживающие в иностранном государстве не менее одного года, в том числе имеющие выданным уполномоченным государственным органом соответствующего иностранного государства вид на жительство либо временно пребывающие в иностранном государстве не менее одного года на основании рабочей визы или учебной визы со сроком действия не менее одного года или на основании совокупности таких виз с общим сроком действия не менее одного года.

Иными словами, россияне, живущие за границей, приезжающие на несколько дней в году, но ежегодно, являются резидентами, обязанными информировать обо всех своих зарубежных счетах. Даже если при этом они не являются резидентами с точки зрения налогового законодательства.

Уведомление следует подать в налоговые органы не позднее одного месяца со дня открытия счета. Точно так же в месячный срок следует сообщать об изменении реквизитов счета или о его закрытии. Причем уведомление делается не по произвольной, а по официально утвержденной форме, отступление от которой чревато административным наказанием[3].

В силу ст. 15.25 КоАП РФ представление резидентом в налоговый орган уведомления об открытии (закрытии) счета (вклада) или об изменении реквизитов счета (вклада) в банке, расположенном за пределами территории России, не по установленной форме влечет наложение штрафа в размере от 1 000 до 1 500 руб. Такой же штраф предусмотрен за нарушение месячного срока, отпущенного на подачу уведомления. Если же вообще не подать

уведомление, наказание для граждан составит от 4 000 до 5 000 руб.

Существенная деталь: резиденты должны сообщать налоговым органам по месту своего учета о движении средств по счетам (вкладам) в банках за пределами территории Российской Федерации, причем с подтверждающими банковскими документами. Нужно сказать, что данное требование до недавнего времени не касалось граждан. Однако Федеральным законом от 21.07.14 № 218-ФЗ исключение, ранее сделанное для физических лиц, было отменено. Новый порядок вступил в силу 1 января 2015 г.

Федеральная налоговая служба России от 30 апреля 2015 г. выпустила информацию «О необходимости представления отчетов по зарубежным счетам для физических лиц». В ней поясняется, что действующими правилами представления резидентами отчетов о движении средств по счетам в банках за пределами территории Российской Федерации, утвержденными постановлением Правительства РФ от 28.12.05 № 819, определена форма Отчета о движении средств по счетам для юридических лиц. Исходя из этого, ФНС России указала: физические лица – резиденты вправе предоставлять информацию о движении средств по счетам в банках за пределами территории Российской Федерации в налоговые органы, однако у них нет такой обязанности вплоть до утверждения постановлением Правительства РФ формы и порядка представления данной информации.

Физические лица – резиденты имеют право зачислять на свои счета, открытые в банках, расположенных за рубежом, денежные средства в виде заработной платы и иные выплаты, связанные с выполнением за пределами Российской Федерации трудовых обязанностей по заключенным ими с нерезидентами трудовым договорам (контрактам) [2]. Это позволяет норма Закона № 218-ФЗ, внесшая изменения в п. 5 ст. 12 Закона № 173-ФЗ, действующая с 2 августа 2014 г. Данный порядок распространяется также на суммы, выплачиваемые в виде пенсий, стипендий, алиментов и иных выплат социального характера; страховых выплат, осуществляемых страховщиками-нерезидентами и др.

По вкладам в иностранной валюте в силу ст. 214.2 НК РФ налогооблагаемые доходы в виде процентов по вкладам определяются как превышение суммы процентов, начисленной в соответствии с условиями договора, над суммой процентов, рассчитанной исходя из 9 % годовых (если иное не предусмотрено главой 23 НК РФ). К таким доходам применяется налоговая ставка 35 % [1].

Отметим, что в ст. 214.2 НК РФ нет специальных оговорок, устанавливающих возможность применения положений данной статьи только к российским банкам, находящимся на территории нашей страны.

Минфин России в письме от 29.08.14 № 03-04-05/43380 разъяснил, что положения ст. 214.2 НК РФ применяются в отношении доходов в виде процентов по вкладам в российских или иностранных банках и независимо от места их нахождения. Противоположное мнение высказывалось ФНС

России в письме от 04.04.13 № ЕД-4-3/5990, где в качестве аргументов приводилась судебная практика 2012 г. в налоговом ведомстве считают, что вся сумма дохода по валютному вкладу облагается НДФЛ по ставке 13 %. На наш взгляд, целесообразно принять во внимание точку зрения ФНС России.

**Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть вторая: [принят Государственной Думой 5 августа 2000 г., № 117-ФЗ, с изменениями и дополнениями] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс».
2. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 4859.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 218-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 30 (часть 1). – Ст. 4219.

*Залывский Н.П., доктор экономических наук  
профессор  
кафедра экономики  
Северный Арктический федеральный  
университет им. М.В. Ломоносова  
Россия, г. Архангельск*

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА**

**Аннотация** автор анализирует природу рисков в рыночной экономике. В качестве предмета внимания выделяются риски, обуславливаемые недостаточным мониторингом рыночных колебаний со стороны государственных институтов. Также диагностируются проблемы неумения корпоративного менеджмента по своевременной адаптации к рыночной конъюнктуре.

**Ключевые слова** институты, риски бизнеса, рецессия, антикризисное управление

**INSTITUTIONAL RISKS OF BUSINESS ACTIVITY  
IN THE RECESSION OF THE REGIONAL MARKET**

**Abstract** the author analyzes the nature of risks in the market economy. As a matter of attention are highlighted risks are due to insufficient monitoring of market fluctuations on the part of State institutions. Also diagnosed the problem of inability to corporate management for timely adaptation to market conditions.

**Keywords** institutes, business risks, recession, crisis management

Независимо от отношения к рецессии как негативному процессу трансформации национальной и региональных экономик, субъекты предпринимательства стремятся предотвращать вероятность ухудшения конкурентной устойчивости на региональном рынке. Миссия по

обеспечению населения нужными товарами (услугами), воспроизводства позитивного финансового баланса однозначно подчеркивает, что *хозяйственная деятельность в различной институциональной среде должна быть финансово-экономически эффективной*. Необходимо только быть готовым к выбору, принятию и реализации альтернативных управленческих действий.

Они должны быть идентичны масштабу отрицательных экстерналий в экономике, характеру трансформаций общественной среды. Коммерческий успех гарантируется тому, кто осознает мобильность производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности естественным атрибутом фундаментальных принципов и правил поведения действующих субъектов в экономическом пространстве рынка с высокой неопределенностью. На данном этапе, когда ВВП РФ падает на 3-4%, необходимо видеть не проблемы критичного спада объемов своего производства, а последствия для бизнеса макроэкономической стагнации. Неповоротливый менеджмент здесь антипод неопределенной рыночной ситуации, ибо ее порождает и воспроизводит не только рыночная конкуренция предпринимателей, а и институциональная непредсказуемость государственных институтов. Не случайно российское общество давно квалифицируют обществом рисков [1, 240].

Институциональная дезорганизация условий хозяйственной деятельности усиливает непредсказуемость конъюнктуры рынка и поведения потребителя, именно поэтому принципиальным ядром бизнес-стратегий выступает мониторинг энтропии экономической среды применительно к сегменту рынка, в котором действует фирма (предприятие). Заблаговременное выделение в динамичном рынке корпоративным менеджментом новой проблемы позволяет элиминировать ущерб от неизбежных рисков [2, 116]. Для понижения потолка неуверенности целесообразно раскрепощать способности энергичного персонала по творческому преодолению пороков менталитета государственных органов, поиску новых товаров и технологий, позволяющих выжить в конкурентной борьбе. Тут важно быстрее адаптировать фирмы к неопределенным рыночным флуктуациям *посредством опережения действий других участников рынка*. С подобной логикой предпринимательского поведения, по версии Ф.Хайека, легче избежать недопустимых потерь [3, 56]. С ней менеджеры приобретают способность предвидеть комбинацию рыночных ситуаций, порождаемых последствиями нормативно-правового регулирования рынка. Не всегда удачная настройка государством принципов управления микроэкономикой зачастую провоцирует эскалацию кризиса и депрессии региональной экономики, вызывая дополнительные деформации положения фирм на рынке. Это влечет снижение инвестиционной активности, отток капитала из страны [4]. Как минимум, действует норма: чем полнее и точнее информация о рисковом прецеденте, тем менее вероятны угрозы бизнесу, тем объективней отражается состояние внешней

среды бизнеса. Ее мобильная неопределенность, являясь признаком современного состояния производительных сил России, отражает неравновесность позиций и интересов государственных и корпоративных институтов. В любом случае, неточное отображение сознанием управляющих экономической действительности порождает угрозы бизнесу. Степень и точность обнаружения хозяйственных рисков во многом обусловлены профессиональной компетентностью персонала фирмы.

Потенциальные риски существуют для любого вида бизнеса-малого, среднего и крупного, стандартной и инновационной формы предпринимательства. Согласно с А.П. Альгиным, что «риск - это сложное явление, имеющее множество не совпадающих, иногда и противоположных реальных оснований. Это обуславливает возможность сосуществования множественности определений» [5, 31], но в контексте данной статьи мы делаем акцент именно на рисках, порождаемых институциональными факторами организации экономической жизни общества. Ведь как запряжешь лошадь, так она и повезет! Можно найти многообразие основных [6], наиболее серьезно отражающихся на ситуации в стране причинах возможной рецессии – предшественницы затяжного экономического кризиса – но не могу не актуализировать потребность в инвентаризации взглядов на определение сущности предпринимательских рисков, форм менеджмента по их предупреждению и ослаблению. Все это и будет составлять основу стратегической и тактической организации антирискового управления бизнесом.

Пока же мы будем воспринимать *риск институциональным свойством хозяйственной рыночной деятельности человека*, существенно важным ферментом воспроизводства мотивации к эффективному предпринимательству. Этот риск объективно обусловлен неопределенностью социально-экономических процессов, инновационным характером настоящего предпринимательства, личностными особенностями предпринимателя, интернационализацией экономических отношений и последствиями глобализации.

Многие специалисты не уделяют должного внимания разности генетических источников хозяйственного риска, хотя макроэкономические опасности объективны для предприятия, а другой - субъективно-объективный - порожден пороками управления со стороны собственника (главного менеджера) фирмы. *Несовершенство их управленческой работы выражается в неумении выявлять динамические закономерности поведения макросреды.* Это уже стратегический просчет менеджмента, так как интеграция России в международное сообщество, готовое вводить и применять жесткие санкционные режимы в отношении ее, выявила несовпадение оценок уровня рисковости хозяйствования у отечественных и иностранных специалистов. Иностранные субъекты предпринимательства пессимистичней смотрят на качество делового и предпринимательского климата в России, полагая не возможной нормальную организацию



предпринимательской деятельности. Отсюда можно сделать вывод о наличии порога компетентности, гарантирующего исключение неожиданных внутренних угроз для самого предпринимателя. Здесь впору задаться вопросом о предпосылках неожиданных опасностей со стороны внешней глобальной среды, о характере ожидаемых событий, влияющих на условия выполнения международных контрактов и результаты хозяйственной деятельности.

Позиции на данные проблемы порой полярны, хотя никто не отрицает классических целей бизнес деятельности - удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли. Постоянство зависимости между ними не есть стабильность форм и методов организации бизнеса. Наоборот, рыночному механизму деятельности присуща перспектива убытков. Диспропорция между стремлением к получению высокой прибыли и потребностями клиентов типична для коммерческого хозяйствования.

Возможность познания природы предпринимательских рисков, научного предвидения и построения на этой основе системного противодействия рискам образует гносеологический фундамент методологии риск-менеджмента. Он становится повседневной потребностью стратегий государственных корпораций, институциональной обязанностью публичных акционерных обществ [7, 170], поэтому разнообразие причин убытков ставит перед фирмой задачу обеспечения постоянной финансовой устойчивости и готовности защищаться от рыночных угроз. Предприниматель должен проявлять организационное умение планировать производство товаров (услуг) исходя из задачи поддержания высокого уровня рентабельности при всех перепадах спроса.

Без диагностики специфики приоритетов государственных институтов, общественной и научной среды, формирующей априорно ценностные ориентиры поведения здесь не обойтись. В этой среде находятся неожиданное событие, которое будучи фактом не оставляет времени для противодействия возникшей угрозе, предоставляет минимум времени на исключение новых финансовых потерь. От предпринимателя неожиданный рыночный излом требует лишь немедленной адаптации к вновь созданным условиям хозяйствования. Кто быстрее адаптируется, тот выживет в критической ситуации с меньшими издержками для устойчивости бизнеса. Пример Японии показывает, что рыночные неожиданности требуют осуществления антикризисных мер, направленных на причины, а не на проявления кризиса [8, 91].

Наиболее опасны для предпринимателя неожиданные, государственные форс-мажорные обстоятельства. Они, как правило, продукт внезапных макроэкономических и глобальных социально-экономических сдвигов. Такова природа банковского кризиса в Японии 1997 г., российского дефолта 1998 г., санкций США и ЕС 2014-2015 гг. Естественно, предприниматель не ведет мониторинг тенденций изменения мирового товарного и финансового рынка, но непосредственным образом пожинает



уроки глобальных межкультурных и межгосударственных размолвок. Это новое явление один предприниматель может принять во внимание, второй - может не знать о нем, а третий - может действовать вопреки этой тенденции, олицетворяя подобные процессы незначимыми для своего бизнеса. Это и есть типичная менеджерская ошибка. Ожидаемое событие, каким бы потенциалом опасности оно не обладало, значительно повышает уровень управления предпринимательским доходом за счет ослабления внешних рисков – рыночных и институциональных. Правда, в случае надлежащей подготовки и своевременного осуществления мер по предотвращению неизбежных последствий ожидаемой опасности. Даже неминуемые потери, или неожиданные запросы местных и региональных сообществ на дополнительные обременения, оформленные соглашением к инвестиционному контракту, не должны быть причиной отказа от попыток перевести неопределенность в русло «конкретизированной» неопределенности. Тем более, когда инвестор готов к учету спроса органов государственной власти и местного самоуправления по участию в каком-либо социальном проекте (программе), открывающем дорогу к утверждению общественной репутации бизнеса.

Систематизируя взгляды на ожидаемые и внезапно появляющиеся опасности, подчеркнем: более выраженное стремление к максимизации предпринимательского дохода порождает более высокую вероятность коммерческого провала, большую опасность потери устойчивости фирмы на рынке. Однако более удачлив, как правило, рискованный тип предпринимательства. Данная проблема особенно актуальна для России, где финансовые условия деятельности отличаются большим спрэдом, порождающим проблему выгодности финансового предпринимательства в ущерб производственному. Здесь трудно найти достойное решение проблемы морального риска: кого, когда, на каких условиях поддержать от имени государства.

Рыночные отношения включают конкуренцию социокультурных компонент управления бизнесом, слабо раскрываемых в научной литературе. Пора концентрировать внимание на коммуникативных предпосылках рискованных ситуаций, прежде всего, на внутрифирменной этике организации бизнеса и межпредпринимательских отношений. То и другое образует институциональный каркас социальной ценности и ответственности предпринимательской деятельности. Нетрудно предположить, что субъекты государственного регулирования чаще фиксируют не новизну тенденций в культуре предпринимательства (переход на другой уровень его цивилизованности), а тенденцию изменения государственного отношения к бизнесу. Это мешает легитимации бизнеса и поиску инструментов адекватного реагирования предприятий на внешние риски. Для предпринимателя позитивная атмосфера это дополнительная гарантия успеха коммерческой деятельности, быстрой адаптации к перепадам конъюнктуры на региональном (местном) рынках и целевых приоритетов

муниципальных (региональных) властей. Так политическое согласие власти и общества снимает опасения бизнеса по поводу институциональных угроз, спонтанных провалов рынка. Такое настроение - шаг к сужению рецессионных предпосылок в национальной экономике.

#### **Использованные источники:**

1. Государственное управление: основы теории и организации /Под ред. В.А. Козбаненко). - М: Статут, 2000. - 283с.
2. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве. Национальный доклад - М.: Ассоциация Менеджеров, 2007. – 116 с.
3. Макконнелл Кэмпбелл. Экономика: принципы, проблемы и политика. Т.2. - М., 1993. - С.56.
4. Рецессия и стагнация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finanzy.ru/ekonomicheskoe-ponyatiya-recessiya/>
5. Альгин А.П. Риск: сущность, функции, детерминация, разновидности, методы оценки. Дис....д-ра философ. наук / РАГС при Президенте РФ, 1990. - С.31.
6. Что запускает рецессию в экономике и что это явление может привести в экономику страны? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sovetnik.consultant.ru/ekonomika/chto\\_takoe\\_recessiya\\_v\\_ekonomik](http://sovetnik.consultant.ru/ekonomika/chto_takoe_recessiya_v_ekonomik)
7. Кодекс корпоративного поведения (под ред. И.В.Костикова). - М.: Экономика, 2003. – 234с.
8. Юрков С.Э. Японская экономика 90-х годов: уроки антикризисных мер // МЭМО. - 2000. - №4. - С.89-98.

**Захарова О.В.**

*магистр экономики, старший преподаватель, заместитель  
заведующего кафедрой «Денежно-кредитные  
отношения и монетарная политика»  
Финансовый университет при Правительстве Российской  
Федерации  
Россия, г. Москва*

#### **НЕЗАВИСИМОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА:**

#### **ТОЧКА ЗРЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ДЕНЕЖНЫХ ВЛАСТЕЙ**

*Аннотация:* В статье рассматриваются взгляды различных экономистов на понятие и критерии независимости центральных банков. Особое внимание автор уделяет анализу опыта Европейского центрального банка в сфере обеспечения независимости центральных банков стран-членов ЕЭС и возможности его применения в России.

*Ключевые слова:* независимость центрального банка, задачи центрального банка, критерии независимости регулятора.

**Olga V. Zakharova,**  
*master of economy, senior teacher,  
Deputy Head of the Chair  
of Monetary and credit relations and monetary policy,*

*The Finance University*  
*under the Government of the Russian Federation, Moscow*

**INDEPENDENCE OF THE CENTRAL BANK: POINT OF VIEW OF  
THE EUROPEAN MONETARY AUTHORITIES**

*Abstract.* This article considers views of various economists of concept and criteria of the central bank's independence. The author pays special attention to the analysis of experience of the European Central Bank in the sphere of ensuring independence of the central banks of member countries of the European Union and possibility of its application in Russia.

*Keywords:* central bank independence, central banks purposes, criteria of independence.

Центральный банк занимает особое положение в кредитной и финансовой системе любого государства, он определяет правила деятельности кредитных организаций и некредитных финансовых институтов, оказывает влияние на экономическое поведение всех субъектов хозяйства.

Центральные банки создавались государствами для решения следующих задач: монополизация денежной эмиссии и обеспечение стабильности национальной валюты, кредитование дефицита государственного бюджета и размещение государственного долга, надзор за кредитными институтами и их рефинансирование. За прошедшие с момента создания первого центрального банка 320 лет мало что изменилось. В ряде стран функции центрального банка полностью соответствуют классической модели, в других странах они существенно отличаются.

Функции Банка России в настоящее время несколько модифицировались. Сохранились такие традиционные функции центральных банков, как: монопольное право на эмиссию наличных денег, определение порядка организации безналичной эмиссии и регулирование ее объема, разработка и проведение денежно-кредитной политики, надзор за деятельностью кредитных организаций, осуществление рефинансирования банков, выполнение роли агента Правительства при обслуживании счетов бюджетов всех уровней, управление золотовалютными резервами, составление платежного баланса государства, прогнозирование состояния национальной экономики.

Однако с развитием экономики и общества происходит развитие функций Центрального банка, их изменение, расширение полномочий регулятора. К изменениям функций Банка России следует отнести отмену права на прямое кредитование Правительства, изменение порядка рефинансирования кредитных организаций путем внедрения новых механизмов рефинансирования, установления максимальных сроков кредитования, определения перечня активов, принимаемых в обеспечение кредитов. Сегодня максимально возможный срок предоставляемых Центральным банком кредитов колеблется от одного года (по обеспеченным

кредитам Банка России) до трех лет (при применении специализированных механизмов рефинансирования) [2, 45].

Новые полномочия Банк России приобрел после принятия закона «О национальной платежной системе» и получения статуса мегарегулятора. Сегодня Центральный банк отвечает не только за стабильность национальной валюты и банковской системы, но и за обеспечение устойчивого развития национальной платежной системы и финансового рынка. К изменениям в работе регулятора приведет создание Евразийского экономического союза, требующего гармонизации политики интегрирующихся стран, в том числе монетарной. Расширение полномочий и сферы влияния Банка России может привести к снижению его независимости.

Единого подхода к определению понятия и критериев независимости центрального банка государства в настоящее время не существует. Различные экономисты трактуют понятие независимости центрального банка по-разному.

Наиболее значимыми считаются исследования данной проблемы, проведенные такими экономистами, как С. Эйффингер, Дж. Хаан, В. Грилли, Д. Маскиандаро и Г. Табеллини в 90-х годах XX столетия.

Экономист Дж. Хаан выделяет следующие критерии для определения степени независимости центрального банка [3, 385-389]:

- порядок назначения руководства,
- транспарентность целей денежно-кредитной политики;
- применяемые регулятором методы борьбы с инфляцией, в частности, порядок определения целей по инфляции,
- наличие законодательства, определяющего цели, функции, полномочия центрального банка,
- возможность вмешательства правительства в формирование денежно-кредитной политики и оперативную деятельность регулятора.

В. Грилли, Д. Маскиандаро и Г. Табеллини выделяют две составляющих независимости: экономическую и политическую.

Под экономической независимостью центрального банка они понимают порядок распределения прибыли, утверждения сметы расходов регулятора, установления лимитов кредитования правительства.

Политическая независимость определяется существующим банковским законодательством, определяющим статус центрального банка, процедуру назначения его руководства, возможность влияния правительства на формирование и осуществление денежно-кредитной политики.

Рассматривая подходы различных регулирующих органов к исследуемой проблеме следует выделить точку зрения Европейского Центрального банка (ЕЦБ), сформированную с учетом последствий мирового финансового кризиса 2008 года. При оценке независимости национальных центральных банков ЕЦБ проводит анализ на основе изучения [4]:

- правового статуса регулятора,
- его функциональной независимости,
- персональной независимости председателя центрального банка и его заместителей,
- финансовой независимости центрального банка.

Кроме этого, при определении степени независимости центральных банков руководство ЕЦБ предлагает проводить анализ:

- полномочий центрального банка, в том числе, его участия в регулировании не только банковской системы, но и финансового рынка,
- ответственности регулятора за результаты своей деятельности,
- особенностей взаимодействия руководства центрального банка с представителями правительства и влиятельных политических партий.

Правовой статус центральных банков определяется Конституцией или банковским законодательством.

Рассмотрим более подробно другие критерии независимости регулятора, выделяемые руководством ЕЦБ при анализе независимости центральных банков.

Функциональная независимость национальных центральных банков стран членов ЕЭС предполагает наличие законодательно закрепленной основной цели деятельности регулятора. Такой целью в странах Европейского союза является обеспечение ценовой стабильности, что предполагает наличие полной свободы центрального банка при установлении процентных ставок по краткосрочным операциям регулятора при рефинансировании кредитных организаций или стерилизации денежной массы. В рыночной экономике проведение гибкой процентной политики позволяет центральному банку обеспечить стабильность цен и валютного курса национальной денежной единицы.

В понятие функциональной независимости ЕЦБ включает наличие законодательного запрета на финансирование центральным банком дефицита государственного бюджета, что является одним из условий присоединения к ЕС и зоне евро. Большинство развитых стран мира внесли такое ограничение в банковское законодательство.

Функциональная независимость центрального банка определяется не только его возможностью самостоятельно определять и осуществлять денежно-кредитную политику, но направленностью налоговой политики государства [5].

Рост государственных расходов, низкий уровень бюджетной дисциплины может привести к увеличению дефицита государственного бюджета и подтолкнуть правительство вынудить центральный банк осуществить необеспеченную эмиссию. Такая эмиссия ведет к росту инфляционных ожиданий и цен. Таким образом, наличие устойчивой финансовой системы государства, сбалансированного бюджета является важным условием обеспечения функциональной независимости центрального банка.



При анализе персональной независимости руководства национальных центральных банков ЕЦБ считает необходимым учитывать такие показатели как: срок полномочий, требования, предъявляемые к уровню квалификации, наличие или отсутствие политической ангажированности руководителей центрального банка, обязательность коллегиального принятия решений.

Определяя сроки полномочий председателя и заместителей центральных банков, обеспечивающие их персональную независимость, европейские денежные власти установили минимальный срок пребывания в должности руководителей институтов денежно-кредитного регулирования – 5 лет, без права его сокращения для действующего руководства при изменении законодательства. Право назначения или освобождения от должности председателя центрального банка или членов правления принадлежит политическим властям, но освобождение от должности происходит только в случае невыполнения обязанностей или нарушения законодательства.

В соответствии с Уставом ЕСЦБ президент, вице-президент и члены Исполнительного совета должны быть выбраны из числа людей, обладающих общественным признанием и профессиональным опытом в области денежно-кредитного регулирования. Важным условием обеспечения персональной независимости считается отсутствие конфликта интересов между обязанностями, связанными с работой в руководящих органах ЕЦБ, и любыми другими существующими обязанностями.

Проблемы с обеспечением независимости центрального банка могут возникнуть, в том случае, если председатель или его заместители активно участвовали в политической жизни страны или предполагают повысить свой политический статус впоследствии. Это может использоваться политическими партиями с целью оказания давления на центральный банк. Подобные попытки вмешательства в деятельность центрального банка предпринимались в период последнего кризиса правящими партиями Польши и Италии. Подобные действия противоречат условиям Договора о Европейском сообществе и Уставу ЕЦБ.

Финансовая независимость любого центрального банка обеспечивается: возможностью самостоятельно определять смету расходов, наличием четкого порядка распределения прибыли, определением регламента рассмотрения годового отчета центрального банка и результатов аудиторской проверки его деятельности, подотчетность законодательной ветви власти. Кроме этого, регулятор должен иметь достаточный бюджет для выполнения своих функций, а при осуществлении своих расходов не должен зависеть от правительства, парламента или любого другого лица.

Важным фактором независимости центрального банка является расширение его сферы влияния за счет регулирования деятельности не только банков, но и других видов финансово-кредитных институтов.

В настоящее время границы между банковским делом, операциями на рынке ценных бумаг, страхованием стираются, появляются гибридные



финансовые продукты, которые повышают риски деятельности институтов финансового рынка. Последний мировой экономический кризис доказал необходимость создания единой системы регулирования финансового рынка.

Обеспечение независимости центрального банка при выполнении им функции надзора за финансово-кредитными институтами – непростая задача, в национальном законодательстве европейских стран не закреплено право регулятора на независимость в данном вопросе. Дело в том, что в условиях экономических кризисов вопрос о предоставлении помощи неплатежеспособным системнозначимым банкам часто решается политическими властями, а не центральным банком, ведь такая помощь предоставляется за счет средств налогоплательщиков.

В Европейском сообществе применяются два варианта построения системы регулирования финансового рынка. В первом случае, регулирование и надзор за деятельностью финансово-кредитных организаций осуществляет подразделение национального центрального банка, во втором, такие функции закреплены за самостоятельным органом (управлением, комиссией и др.). Однако, независимо от применяемой модели системы регулирования, во всех государствах-членах ЕЭС признается доминирующая роль национального центрального банка в обеспечении устойчивости финансово-кредитных учреждений и стабильности финансовой системы. Если функция регулирования деятельности участников финансового рынка закреплена за самостоятельным наблюдательным органом национальное законодательство стран-членов ЕЭС должно предусматривать наличие контроля центрального банка за любым решением, принятым наблюдательными органами, которое может затронуть его независимость. Такое требование обусловлено тем, что расширение полномочий центрального банка в области надзора за деятельностью всех видов финансово-кредитных институтов приводит к увеличению давления со стороны правительства, ограничению финансовой независимости центрального банка, а также личной независимости председателя и членов Совета директоров.

Независимость центрального банка не означает отсутствия ответственности за результаты своей деятельности. Регулятор несет ответственность за проводимую политику перед правящей партией и обществом в целом. Для обеспечения такой ответственности необходимо иметь четко прописанные цели деятельности центрального банка и требования к прозрачности его операций, что позволяет осуществлять контроль за деятельностью регулятора.

Независимость центрального банка не исключает возможности конструктивного диалога с правительством. Даже в условиях четкого распределения полномочий между Центральным банком и правительством, при проведении валютной и налоговой политики, возможен и даже необходим диалог между регулятором и правительственными

учреждениями. Такое сотрудничество не снижает независимости ЕЦБ и национальных банков стран-членов ЕЭС, а лишь повышает эффективность их деятельности.

Все приведенные выше подходы, применяемые при формировании законодательства, обеспечивающего независимость национальных центральных банков стран – членов ЕЭС, могут применяться в разных странах, в том числе, в России. Законодательство, регламентирующее деятельность Банка России не позволяет в полной мере применить европейский опыт обеспечения независимости, однако ряд критериев полностью соответствует принятой за рубежом практике. К таким критериям можно отнести: закрепление в законодательстве правового статуса регулятора, его функциональной независимости, персональной независимости председателя Центрального банка и членов Совета директоров, определение целей деятельности Банка России, расширение сферы полномочий Центрального банка за счет участия в регулировании институтов финансового рынка. Соответствие законодательства России международной практике позволяет Банку России проводить независимую политику и обеспечивать стабильность национальной валюты и цен.

#### **Использованные источники:**

1. Денежно-кредитная и финансовая системы: Учебник / М.А. Абрамова [и др.]; Финуниверситет ; под ред. М.А. Абрамовой, Е.В. Маркиной.— М. : Кнорус, 2014 .— 448 с. — (Бакалавриат) .
2. Захарова О.В. Развитие системы рефинансирования российских банков как фактор обеспечения ликвидности банковского сектора // Экономика. Налоги. Право. — 2015 .— № 1.-С.43-52.
3. De Haan J., Van't Hag G.J. Variation in Central Bank independence across countries: Some provisional empirical evidence // Public Choice. 2012. P. 381-411.
4. Central bank independence: from theory to practice // Speech by Lorenzo Bini Smaghi, Member of the Executive Board of the ECB at the conference Good Governance and Effective Partnership Budapest, Hungarian National Assembly, 19 April 2007 [Электронный ресурс] / Lorenzo Bini Smaghi. – Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2007/html/sp070419.en.html>
5. W. Buiter. The fiscal theory of the price level: a critique // *Economic Journal*. 2002. N 112. P. 459-480.

*Зеленская Ж.А., к.п.н.  
доцент  
кафедра «Экономика предприятий и организаций»  
ФГБОУ ВПО « ЮУрГУ»  
Институт экономики, торговли и технологий  
Россия, г. Челябинск*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНЦИИ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ**

Банковскому рынку, также как и другим отраслевым рынкам, свойственна конкуренция в открытой острой или латентной форме. Особенность банковского рынка заключается в том, что это единое образование, состоящее из множества звеньев и имеющее широкие свойства [4].

Функционирование современных коммерческих банков во всех секторах рынка представляет собой отношения продавцов и покупателей. Рыночную систему можно рассмотреть по объектам купли-продажи и выделить следующие секторы:

- рынок производственных услуг и средств производства. На этом рынке коммерческие банки как продавцы своих услуг ведут счета организаций, производят их расчётное обслуживание; как финансовые посредники производят кредитование производственных объектов; как покупатели производственных ресурсов могут приобретать, например, офисное оборудование;

- рынок потребительских услуг и предметов потребления. В этом секторе коммерческие банки могут играть две роли: финансовых посредников – при выдаче ссуд на потребительские цели; покупателей – при организации приемов в рамках работы с общественностью;

- рынок труда. На этот рынок, как и другие организации и предприятия, банки приходят покупателями с целью пополнения и обновления своего персонала в соответствии со своей кадровой политикой;

- рынок интеллектуально-информационного продукта. Здесь банки имеют интерес как покупатели производственных ресурсов (в виде программного обеспечения) и как продавцы своих услуг (в виде финансового консультирования);

- рынок недвижимости. Банковские учреждения являются относительно редко покупателями (например, приобретают помещения для офиса и земельных участков) или продавцами (реализуют залог по невозвращённому ипотечному кредиту). В основном банки выступают как финансовые посредники (предоставляют ипотечное кредитование);

- рынок ссудных капиталов. Банки выступают, с одной стороны, продавцами при выдаче ссуд, с другой, приобретателями временных прав у своих вкладчиков на денежные ресурсы;

- рынок ценных бумаг. В этом секторе рынка коммерческие банки производят куплю-продажу ценных бумаг по поручению своих клиентов или

по собственной заинтересованности. Таким образом, они выступают попеременно то покупателями, то продавцами;

- рынок валют и драгоценных металлов. Функционирование банковских институтов в этом секторе рынка аналогично их роли в предыдущем секторе – рынке ценных бумаг.

Конкуренция в банковской среде имеет ряд характерных отличий от других отраслевых конкуренций национальной экономики, в частности промышленной. К выявленным особенностям относятся [3]:

- ✓ всеобщая эквивалентность денег на рынке конкуренции банковских услуг определяется специфическими свойствами товара, которыми оперируют финансовые организации. Денежные средства являются ликвидным товаром, следовательно, их трудно заменить другими товарами;

- ✓ обращаемым товаром являются деньги, а с ними связаны определенные финансовые инструменты, которые тоже приравниваются к товару. Этот банковский товар прозрачен: его нельзя ощутить на вкус или пощупать руками. В современной экономике существует понятие электронных денег, которые воспринимаются не более чем цифры, фиксируемые системой. Следовательно, финансовый рынок виртуален;

- ✓ традиционные, знакомые финансовые инструменты на рынке финансовых услуг вытесняются абсолютно новыми, ранее неизвестными. Широкое поле для фантазий, не имеющее границ, предполагает сочетание компьютерных технологий и интеллектуальных способностей;

- ✓ мобильность (маневренность) финансового капитала.

Привилегированное положение занимает финансовый капитал, который является более мобильным, чем физические инвестиции. Его могут избегать страны, которые подвергаются строгому регулированию и высоким налогам. Кредитные организации обеспечивают направленность движения финансового капитала – они занимают ведущую позицию:

- весомые конкурентные преимущества получают кредитные организации, приближаясь к экономическому центру, по сравнению с аналогичным месторасположением предприятия, соперничающего в рыночной среде. Следовательно, утверждение М. Портер, что «конкурентная стратегия должна быть основана на понимании того, как местоположение влияет на конкурентное преимущество», является обоснованным;

- по сравнению с рынками товаров рынок банковских услуг наиболее прочно включен в экономический глобализационный процесс.

Изменения мировой экономической структуры характеризуется глобализацией экономики, произошедшей за последние два десятилетия. Главные структурные направления наметились в рамках этих изменений:

- в связях между промышленно развитыми и сырьевыми странами;
- для мировой торговли повысилась значимость международного движения капитала;
- промышленно развитые страны показывают необходимость перехода от трудоемкого производства к наукоемкому;

– расширяется деятельность многонациональных корпораций и возрастает степень их диверсификации, в том числе международного инвестирования в современные предприятия и соглашения о равноправном сотрудничестве;

– воздействующая на формы и способы конкурентной борьбы особенность рынка банковских услуг проявляется в активном нежелании соперничающих субъектов подвергать свою деятельность какому-либо регулированию со стороны уполномоченных государственных органов. Это делается в основном для избегания налогообложения, либо каких-либо ограничительных действий законодательства в странах, в которых проводит свои операции компания, либо из склонности укрыть прибыль или риски от кредиторов. Также присутствует скрывание истинных размеров предприятия, страх угрозы национализации;

– характерным явлением на рынке банковских услуг становится объединение юридических лиц, что тоже является своеобразной формой ведения конкурентной борьбы. Данные объединения выстраивают отношения с властью, с контролирующими органами, а также формы зависимости, разнообразные между участниками финансового рынка [1].

Итак, конкурентная среда отличается многообразием и разнородностью, а сфера банковской конкуренции еще и обширностью [2].

Необходимо отметить, что существует экономико-математическая зависимость между конкурентоспособностью и финансовой устойчивостью кредитной организации. Соответственно, существует тенденция: при росте финансовой устойчивости кредитной организации происходит рост конкурентоспособности, что особенно важно в случаях многообразных кризисов, которым подвержена банковская система.

Таким образом, выявлены основные элементы в деятельности кредитной организации, которые позволяют представить виды банковской конкурентоспособности, направленные на повышение финансовой устойчивости банковских учреждений. Следовательно, банковская конкуренция – это процесс конкуренции кредитных институтов и коммерческих банков, в ходе которого эти организации укрепляются на рынке кредитов и банковских услуг.

#### **Использованные источники:**

- 1 Головин, И.В. Разработка конкурентных стратегий в условиях кризиса.–М.:«МАРКЕТ», 2014.– 128 с.
- 2 Каплан, Р.С., Нортон, Д.П. Сбалансированная система показателей.– М.: «Олимп-Бизнес», 2013.–12 с.
- 3 Стародубровская, И.В. Долгий путь от монополизма к конкуренции.– М.: «АЛЪТ», 2013. – 198 с.
- 4 Федорович, Н.П. Конкурентоспособность банка – залог успеха на кредитном рынке.– М.: «ЭКСМО», 2013. – 159 с.



*Зиязева А.М.  
студент 4 курса  
направление ГМУ  
факультет информационных технологий и управления  
ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»  
Российская Федерация, г. Уфа*

## **ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

**Аннотация:** В статье раскрывается проблема применения программно-целевого метода в области предпринимательства. В качестве примера был рассмотрен субъект Российской Федерации – Республика Башкортостан, описана основная долгосрочная целевая программа, поддерживающая малый и средний бизнес в Республике.

**Ключевые слова:** программно - целевой метод, программа, долгосрочная целевая программа, государственная программа, бизнес, предпринимательская деятельность.

На сегодняшний день актуальным является применение программно-целевого метода во всех отраслях экономики и общества, в том числе и в области поддержки малого и среднего бизнеса.

Программно - целевой метод — это метод разработки плановых решений крупных народнохозяйственных проблем. Суть метода заключается в выборе и обосновании основных целей в сферах социального, экономического, научно-технического развития. Так же это разработка мероприятий, и реализация их в определенные сроки при экономичной затрате имеющихся ресурсов. [2]

Программно-целевой метод управления является важным элементом планирования, а целевая программа - основным плановым документом, который содержит в себе комплекс мероприятий и сроки их реализаций для достижения поставленных задач.

Программы как инструмент управления необходимы в тот момент, когда возникает проблема, требующая принятия особых мер. [2]

Преимущества данного метода заключаются в том, что его реализация позволяет задействовать дополнительные финансовые и материальные ресурсы для решения задач, требующих большой продолжительности инвестиционного цикла. Реализация программ способствует как пространственной (объединение действий экономических агентов различных отраслей, или форм собственности), так и временной (достижение четкой последовательности движения к конечной цели) экономической интеграции. [2]

Рассмотрим применение данного метода в области развития поддержки предпринимательства в Республике Башкортостан.

В Республике Башкортостан (далее - РБ) на сегодняшний день созданы все условия для формирования малого или среднего бизнеса. Поддержка оказывается как со стороны государства, так и республики в целом. На



территории РБ реализуется, долгосрочная целевая программа «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2013-2018 г.» В программе определены основные стратегические направления развития малого и среднего предпринимательства в республике на шесть лет. Основная цель ее заключается в создании условий для ведения малого бизнеса на территории РБ, его поддержки, регулирования, а также повышение вклада предпринимательской деятельности в экономические и социальные задачи, поставленные перед республикой.

Реализация Программы в 2013 году была осуществлена за счет средств бюджета Республики Башкортостан и привлекаемых средств федерального бюджета. [1]

Прогнозируемый объем финансирования Программы составляет 1982435,838 тыс. рублей. Из федерального бюджета выделено 1478458,238 тыс. рублей, из бюджета Республики Башкортостан 503977,6 тыс. рублей. [1]

В результате реализации Программы ожидается увеличение количества субъектов малого и среднего предпринимательства до 120 тыс. ед, повышение уровня заработной платы в сфере малого бизнеса до 20867 рублей, увеличение инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий до 20,4 млрд. рублей. [1]

На территории республики в поддержку малого бизнеса функционирует Государственный комитет Республики Башкортостан по предпринимательству и туризму, который является республиканским исполнительным органом власти, осуществляющий деятельность по поддержке малого и среднего предпринимательства. Также можно выделить Торгово-промышленную палату Республики Башкортостан, которая в свою очередь содействует развитию экономики РБ, охватывая все сферы предпринимательства и создания благоприятных условий для его функционирования и процветания.

Таким образом, можно сделать вывод, что период первоначального формирования условий для развития малого бизнеса в РБ завершен, повышение инвестиционной привлекательности позволило сформировать условия, благоприятные для ведения предпринимательской деятельности.

В Республике Башкортостан на сегодняшний день одной из важных задач является развитие малого бизнеса, так как это прямо влияет на экономические и социальные сферы деятельности республики. Посредством создания долгосрочных целевых и государственных программ обеспечивается поддержка для начинающих малый бизнес, что благоприятно влияет на инвестиционную привлекательность региона, так же одним из положительных моментов является то, что повышается количество рабочих мест, снижается уровень безработицы, что благоприятно влияет на социально - экономический уровень республики и страны в целом.

#### **Использованные источники:**

1. Долгосрочная Целевая программа «Развитие и поддержка малого и

среднего предпринимательства в Республике Башкортостан от 20.7.2012 г. . [Электронный ресурс] : (ред. 3.04.13 г.) //СПС «Консультант Плюс» Версия Проф.

2. Зубко, Н. Предпринимательская деятельность. Курс лекций [Текст] : учебное пособие / Н. Зубко, П. Карлюк, А. Каллаур, А.Зубко.- М.: Тетралит.- 2014г.- 272 с.

3.Череданова, Л. Основы экономики и предпринимательства [Текст] : учебное пособие / Л. Череданова.- М.: Academia.-2012 г.- 352 с.

4. Владимиров И.А., Боркова К.Е. Проблемы правового регулирования малого предпринимательства/ И.А. Владимиров, К.Е. Боркова/ Вестник магистратуры, 2013 г.-№6 (21). С. 73-75.

*Золотарь А.А.*

*аспирант*

*кафедра Гражданского права и процесса*

*ИСОиП (филиал)*

*ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический*

*университет»*

*РФ, г. Шахты*

## **СТРАХОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ**

Страхование ответственности владельцев автотранспортных средств является наиболее известным видом страхования гражданской ответственности, начавшим бурно развиваться в 20-е годы нашего столетия, когда стала возрастать интенсивность автомобильного движения и увеличился риск дорожно-транспортных происшествий. В большинстве развитых стран оно проводится в настоящее время в обязательной форме, которая во многих европейских государствах (Финляндии, Норвегии, Дании, Великобритании, Германии и др.) была введена еще до Второй мировой войны. Это обусловлено стремлением органов власти предоставить потерпевшим в дорожных авариях гарантию возмещения причиненного им вреда. С другой стороны, обязательная форма проведения страховых операций, приводя практически к полному охвату страхованием имеющегося в той или иной стране парка автотранспортных средств (как правило, незастрахованными оказываются от 1 до 6% средств транспорта), обуславливает одно из ведущих мест данного вида страхования в объеме собираемых страховых премий [1].

По договору страхования ответственности владельцев средств автотранспорта страховщики принимают на себя обязанность возместить в пределах оговоренных лимитов ответственности ущерб, нанесенный страхователем (застрахованным лицом) при эксплуатации автотранспортных средств третьим лицам, при условии, что такой ущерб должен быть

компенсирован страхователем (застрахованным лицом) в соответствии с законодательством. Страхователями в данном виде могут выступать как юридические, так и физические лица. Застрахована может быть как ответственность самого страхователя, так и других лиц, являющихся владельцами указанных в договоре транспортных средств.

Объектом страхования являются имущественные интересы владельца автотранспортного средства, связанные с его обязанностью в порядке, установленном гражданским законодательством, возместить ущерб, причиненный им третьим лицам при эксплуатации автотранспортных средств. При этом действие договора распространяется, как правило, исключительно на указанные в нем средства транспорта.

Важное место в условиях страхования занимает перечень случаев, за последствия которых страховщик не несет обязательств по страховым выплатам. При этом при проведении страхования в обязательной форме он, как правило, уже, чем при заключении договоров добровольного страхования.

Обычно страховщики оговаривают свое право не производить страховых выплат, если вред третьим лицам был нанесен вследствие:

- умышленных действий лица, управляющего средством транспорта, направленных на причинение вреда третьим лицам;
- нарушения лицом, управляющим средством транспорта, установленных правил эксплуатации транспортных средств, правил противопожарной охраны, правил хранения огнеопасных или взрывчатых веществ и предметов и т.п.;
- несоответствия средства транспорта техническим требованиям или требованиям безопасности;
- управления автотранспортным средством в состоянии алкогольного опьянения или под воздействием наркотиков;
- управления автотранспортным средством при отсутствии прав или доверенности на управление им;
- использования средства транспорта для обучения, участия в соревнованиях на скорость, проверки скорости или при испытании на прочность).

Однако зарубежных странах при проведении страхования в обязательной форме страховщики в большинстве таких случаев производят страховую выплату, а затем получают право на суброгацию к причинителю ущерба.

Условия договора страхования могут предусматривать освобождение страховщика от обязанности производить страховые выплаты в случаях, если вред нанесен лицам, являющимся близкими родственниками страхователя (застрахованного лица), а также лицам, находящимся в застрахованном средстве транспорта в момент причинения им вреда. В то же время условия страхования многих зарубежных стран (в частности, входящих в систему «Зеленая карта») предусматривают в этих случаях

обязанность страховщика произвести страховую выплату.

Условия страхования могут предусматривать установление лимитов ответственности страховщиков по размерам страховых выплат, при этом при проведении страхования в обязательной форме они устанавливаются государством. Нередко действуют отдельные лимиты по вреду, причиненному жизни и здоровью, и ущерб имуществу.

Так, например, лимиты страховой ответственности за вред, причиненный личности, составляют: в Швеции — более 36 млн. долл.; в Швейцарии — более 10 млн. долл.; в Нидерландах — 1 млн. долл.; в Италии — 880 тыс. долл.; в Германии — 580 тыс. долл.; в Хорватии — более 230 тыс. долл.; в Словении — более 220 тыс. долл.; в Эстонии — более 150 тыс. долл.; в Испании — более 110 тыс. долл.; в Болгарии — более 15 тыс. долл.; в Румынии — менее 9 тыс. долл.; в Латвии — примерно 3,5 тыс. долл.

В то же время в таких странах, как Бельгия, Франция, Ирландия, Люксембург, Великобритания, Финляндия, Норвегия, размеры покрытия убытков вследствие нанесения вреда здоровью граждан или их смерти неограниченны.

Лимиты страховой ответственности за ущерб, нанесенный имуществу, составляют: 36 млн. долл. — в Швеции; по 2 млн. долл. — в Дании и Швейцарии; 900 тыс. долл. — в Австрии; более 500 тыс. долл. — во Франции; 370 тыс. долл. — в Великобритании; более 230 тыс. долл. — в Германии; около 150 тыс. долл. — в Словении; более 120 тыс. долл. — в Хорватии; менее 40 тыс. долл. — в Эстонии; более 30 тыс. долл. — в Испании; 9 тыс. долл. — в Болгарии; 5 тыс. долл. — в Латвии. В Бельгии и Люксембурге лимиты страховой ответственности не установлены [2].

Во многих зарубежных странах (например, в Бельгии, Испании, Франции, Италии, Португалии) при дорожно-транспортном происшествии, явившемся результатом столкновения, при условии, что средства транспорта установлены, а авария повлекла за собой только ущерб имуществу, величина которого не превышает лимитов ответственности страховщика, применяется упрощенная процедура урегулирования убытков на основе Конвенции ИА (Конвенции о прямом возмещении застрахованным). Суть этой процедуры состоит в том, что участники дорожного происшествия составляют протокол о нем, а страховая выплата осуществляется на его основе непосредственно страховой компанией, в которой застрахован потерпевший, с последующим выставлением ею регрессного иска в страховую организацию, застраховавшую ответственность причинителя вреда. Однако иногда между страховыми организациями, имеющими достаточно большое и примерно одинаковое число застрахованных транспортных средств, заключаются также соглашения, именуемые knock-for-knock. В соответствии с ними страховщики не предъявляют друг другу регрессные иски при дорожно-транспортных происшествиях с участием своих страхователей.

Особо регламентируется порядок расчета сумм возмещения ущерба при наличии взаимной вины участников страхового случая. При этом

возможно использование нескольких методов такого расчета:

- принципа контрибуции, согласно которому при взаимной вине участников страхового случая выплаты не производятся никому из них;
- правила Миссисипи (доктрины сравнительной небрежности), основанного на том, что страховая выплата производится в размере, пропорциональном ответственности каждой из сторон (например, если при столкновении двух автомобилей доля вины владельца первого автомобиля составляет 60%, а второго — 40%, то первому владельцу возмещается по договору страхования второго 40% причиненных ему убытков, а второму по договору страхования первого владельца — 60%);
- правила «Висконсин», в соответствии с которым от страховых выплат освобождается сторона, в наименьшей степени виновная в страховом случае;
- концепции «без вины» — она предусматривает полное возмещение каждой из сторон происшествия своей части ущерба, нанесенного другой стороне.

Выбор конкретного метода из числа вышеприведенных зависит от действующего законодательства, регламентирующего порядок возмещения вреда, а при отсутствии соответствующих норм — от условий договора страхования. [3].

Во многих странах, где данный вид страхования является обязательным, созданы дополнительные финансовые гарантии получения возмещения для лиц, понесших вред в результате автотранспортных происшествий. Такие гарантии состоят в образовании специального гарантийного фонда, из которого потерпевшие могут получить возмещение в случаях, когда оно не выплачивается страховыми организациями. К таким случаям, в частности, могут относиться:

- причинение вреда неустановленным средством транспорта;
- причинение вреда лицом, не застраховавшим свою ответственность;
- невозможность страховщика выполнить свои обязательства в связи с его неплатежеспособностью.

Источником формирования такого фонда являются отчисления, производимые страховщиками от страховых премий, полученных по договорам страхования ответственности владельцев средств автотранспорта.

В странах Западной Европы размер страховой премии составляет примерно 500 долл. на автомобиль, в Словении — 300 долл., в Хорватии и Словакии — около 200 долл., в России — 1-4% от стоимости автомобиля или лимита страховой ответственности.

В ряде стран используется также система льгот и санкций в зависимости от числа аварий, совершенных страхователем (застрахованным лицом) в предыдущие годы. Суть этой системы состоит в следующем[4].

Каждому страхователю присваивается определенный класс аварийности (безаварийности), в зависимости от которого установлены коэффициенты, повышающие или снижающие размер базовой страховой



премии. При этом установление 1-го класса безаварийности влечет за собой снижение размера базовой страховой премии, например, на 10%, 2-го — на 20%, 3-го — на 30% и т.д. В то же время присвоение страхователю 1-го, 2-го или 3-го класса аварийности предполагает увеличение базовой страховой премии соответственно на 10, 20 или 30%. Например, в Германии и Великобритании существует 14 таких классов. При вступлении в страхование страхователь получает нулевой класс, по которому не предусматривается ни скидок базовой страховой премии, ни надбавок к ним. При условии безаварийной езды в течение 1-го года ему присваивается 1-й класс безаварийности, 2 лет — 2-й класс, 3 лет и более — 3-й класс. Таким образом, за каждый год безаварийной езды класс страхователя увеличивается на 1 разряд. В случае же совершения аварий его класс понижается, как правило, на один разряд за каждую аварию. Например, если страхователь, имеющий 1-й класс безаварийности, совершит в течение года одну аварию, он получит на следующий год нулевой класс, две аварии — 1-й класс аварийности, три — 2-й класс аварийности.

#### **Использованные источники:**

1. Страховое право: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.В. Григорьева, С.Л. Ефимова. М.: Юнити-Дана; Закон и право. 2002г.
2. Плешков А.П. Очерки зарубежного страхования. - М.: "Анкил", 2003 г.
3. Сплетунов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2006г.
4. Шинкаренко И.Э. Страхование ответственности: Справочник. - М.: Финансы и статистика, 2003 г

*Золотарь А.А.*

*аспирант*

*кафедра Гражданского права и процесса*

*ИСОиП (филиал)*

*ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический*

*университет»*

*РФ, г. Шахты*

### **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

Многие виды деятельности, необходимые для нормального функционирования общества, таят в себе одновременно угрозу безопасности и здоровью граждан, вероятность нанесения ущерба третьим лицам. В соответствии с общепринятой мировой практикой виновная сторона при этом обязана полностью компенсировать ущерб, причиненный третьей стороне, даже если ущерб носил невиновный или случайный характер. В этой ситуации договор страхования ответственности, заключенный страхователем со страховой организацией, с одной стороны, защищает страхователя от финансовых потерь, которые он может понести в результате предъявления к нему по решению суда исков о погашении ущерба,



причиненного третьей стороне. С другой стороны система страхования ответственности защищает имущественные интересы третьих лиц, поскольку у виновной в нанесении ущерба стороны может попросту не оказаться достаточно средств, чтобы оплатить убытки. Поэтому к числу обязательных видов страхования в большинстве стран относится, в первую очередь страхование ответственности владельцев автотранспортных средств перед третьими лицами. Дорожно-транспортные происшествия могут иметь довольно серьезные последствия с точки зрения причинения материального ущерба. При этом страхователь полностью свободен в выборе страховой компании. Главное, что должно быть в наличии, - это страховой полис[1].

Страхование ответственности, как самостоятельная отрасль страхового дела появилась с установлением в законодательстве института гражданской ответственности.

Эти нововведения ознаменовали собой существенные перемены в правосознании, в особенности в части понимания юридической ответственности, вызванные социальными сдвигами под влиянием промышленной революции 19 века.

На развитие страхования гражданской ответственности значительное влияние оказали законы по гражданской ответственности определенных категорий предпринимателей за несчастные случаи на производстве.

В России в 19 веке, как и повсюду в мире, применялся принцип вины при определении ответственности за несчастные случаи на производстве. Однако количество спорных вопросов по увечьям и другим несчастьям из года в год возрастало в громадных размерах, и судебные учреждения были завалены прошениями рабочих и их семейств.

Введению страхования гражданской ответственности предшествовало установление в законодательстве ответственности предпринимателей. Они вынуждены были возмещать ущерб, причиненный увечьем или смертью рабочего на производстве даже в том случае, если вины их в причинении данного ущерба не было. Предпринимателю стало выгоднее платить страховому обществу заранее определенную премию, чем подвергаться риску заплатить в иной год крупные суммы пострадавшим рабочим: страхование делало их расчеты лучше планируемыми, а прибыли более стабильными. Таким образом, законы об ответственности предпринимателей побудили их обратиться к страхованию этой ответственности. Впервые страхование гражданской ответственности возникло в виде страхования гражданской ответственности предпринимателей. В России введение системы страхования ответственности предпринимателей осуществлено законом 1912 года. Следующим шагом в истории страхования явилось введение принципа раскладки риска, что в свою очередь сменилось идеей перераспределения ущерба. В литературе 20-х годов упоминается о страховании ответственности как разновидности гарантийного страхования, где ответственность страховых обществ распространяется исключительно на убытки, причиненные уголовно наказуемыми деяниями, например кражей,

растратами, обманом. В правилах гарантийного страхования тех времен указывалось также, что объектом страхования является ответственность служащих. При этом страховании служащий нередко даже не знал о том, что он включен в страхование, проводимое как в форме страхования коллектива, так и отдельных служащих. Страховая организация возмещала страхователю убытки в застрахованном имуществе, причиненные преступными или небрежными действиями и упущениями рабочих и служащих страхователя, непосредственно связанных с приемом, выдачей, охраной и транспортировкой вверенного им застрахованного имущества.

За рубежом страхование ответственности получило широкое распространение. В частности, для обязательного страхования гражданской ответственности владельцев средств транспорта характерным является не только нивелировка условий страхования, но и объединения ряда стран в особые группы с распространением действия правил страхования на территории каждого из них.

Еще в 1953 г. большинство государств Европы ввели у себя обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Более того, подписав договор о взаимопризнании национальных страховых полисов, они создали систему "Зеленой карты", решив тем самым одну из очень важных проблем для населения европейских стран - проблему возмещения личного и имущественного вреда (ущерба) пострадавшим в ДТП как в пределах собственной страны проживания, так и за рубежом.

Страхование - один из видов ответственности, поэтому к данному виду основные положения страхования гражданской ответственности применимы в полном объеме. Владелец автотранспортного средства в соответствии со статьей 1079 несет установленную законом РФ ответственность перед третьими лицами (физическими и юридическими) за вред, причиненный им при эксплуатации транспортного средства, если только не будет доказано, что он возник в результате непреодолимой силы или умысла потерпевшего. Это положение в одинаковой степени относится и к организациям и гражданам, являющимся владельцами транспортных средств[2].

Ущерб может выражаться в утрате или повреждении имущественных ценностей, потери трудоспособности или смерти пострадавшего. Удовлетворяя требование о возмещении вреда, суд в соответствии с обстоятельствами дела обязывает лицо, ответственное за причинение вреда, возместить вред в натуре (предоставить вещь того же рода и качества, исправить поврежденную вещь и т.п. или возместить причиненные убытки ст. 10.82 ГК РФ). Согласно ст. 1087 ГК РФ при причинении гражданину увечья или ином повреждении его здоровья возмещению подлежат утраченный потерпевшим заработок (доход), который он мог бы иметь, а также дополнительно понесенные расходы, вызванные повреждением здоровья, в том числе и расходы на лечение, дополнительное питание, приобретение лекарств, протезирование, посторонний уход, санитарно-

курортное лечение, приобретение специальных транспортных средств, подготовку к другой профессии, если установлено, что потерпевший нуждается в этих видах помощи и ухода и не имеет права на их бесплатное получение.

Согласно ст. 1088 ГК РФ в случае смерти потерпевшего (кормильца) право на возмещение вреда имеют:

1) нетрудоспособные дети, состоявшие на иждивении умершего или имевшие ко дню его смерти право на получение от него содержания;

2) ребенок умершего, родившийся после его смерти;

3) один из родителей, супруг либо другой член семьи независимо от его трудоспособности, который не работает и занят уходом за находившимися на иждивении умершего его детьми, внуками, братьями, сестрами, не достигшими четырнадцати лет либо хотя и достигшими указанного возраста, но по заключению медицинских органов нуждающимися по состоянию здоровья в постороннем уходе;

4) лица, состоявшие на иждивении умершего и ставшие нетрудоспособными в течение пяти лет после его смерти.

Один из родителей, супруг либо другой член семьи, не работающий и занятый уходом за детьми, внуками, братьями и сестрами умершего и ставший нетрудоспособным в период осуществления ухода, сохраняет право на возмещение вреда после окончания ухода за этими лицами.

Вред возмещается:

- несовершеннолетним до достижения 18 лет;
- учащимся старше 18 лет - до окончания учебы в учебных заведениях по очной форме обучения, но не более чем до 24 лет;
- женщинам старше 55 лет и мужчинам старше 60 лет - пожизненно;
- инвалидам - на срок инвалидности;
- одному из родителей, супругу либо другому члену семьи, занятому уходом за находившимися на иждивении умершего его детьми, внуками, братьями, сестрами, - до достижения ими 14 лет либо изменения состояния здоровья[3].

Исходя из выше изложенного обе стороны - и причинивший вред и потерпевший заинтересованы в наличии финансовых источников выплат для возмещения убытков, что обусловило возникновение и развитие такой сферы страховых услуг, как страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств.

Каждый владелец транспортного средства обязан возместить материальный ущерб, причиненный третьим лицам в результате дорожно-транспортного происшествия. Поэтому в создании страхового фонда по страхованию гражданской ответственности должны принимать участие все владельцы автотранспортных средств являющихся источниками повышенной опасности. Законодательство предусматривает, что в случае нанесения вреда здоровью, повлекшего потерю трудоспособности, или утраты имущества в результате дорожно-транспортного происшествия с

владельца этого транспортного средства в судебном порядке взыскиваются денежные суммы, компенсирующие материальный ущерб потерпевшего.

Страхование гражданской ответственности защищает материальные интересы третьих лиц, в случае страхования автотранспортных средств - интересы владельцев транспортных средств. При совершении ДТП страховая компания возмещает ущерб пострадавшему третьему лицу (не страхователю) за вред, причиненный жизни, здоровью и имуществу. Главная социальная задача страхования гражданской ответственности с момента его зарождения - забота об имущественных интересах третьих лиц. Социально-экономическое содержание страхования ответственности заключается в обеспечении социальной защиты граждан на случай ДТП и других неблагоприятных факторов[4].

Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств проводится в интересах всего населения страны, так как каждый человек может попасть в автодорожное происшествие и оказаться в числе пострадавших. А по мере увеличения парка автомобилей вероятность попасть в автодорожное происшествие возрастает.

Суммы ущерба от повреждения или гибели имущества, увечья при ДТП часть весьма значительны, поскольку необходимо компенсировать пострадавшим не только утраченный заработок, но и расходы на лечение. А, учитывая, что нередко виновный может быть неплатежеспособным, оплачивать предстоящие расходы вынужден будет сам пострадавший. Если сам пострадавший в результате ДТП стал инвалидом и не может зарабатывать, то виновник аварии может ухудшить его материальное положение на всю оставшуюся жизнь. Еще более тяжелая ситуация может сложиться, когда в результате ДТП погиб человек и вся семья осталась без кормильца. Государственная пенсия в этом случае не способна существенно поддержать материальное положение пострадавших, а взыскать необходимые средства с виновного, как правило, очень трудно, а порой и невозможно.

При ДТП материальные потери несут не только потерпевшие, но и сам виновник происшествия и члены их семей, так как по решению суда на протяжении многих лет с них могут взыскиваться довольно крупные суммы.

В настоящее время в большинстве случаев не имеют страховой защиты материальные интересы государственных, муниципальных, общественных и других организациях, которым также причиняется материальный ущерб владельцами автотранспортных средств. Эти организации часто несут потери, которые они вынуждены списывать как убытки[5].

Таким образом, введение страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств отвечает интересам как общества в целом, так и населения. Это позволит за счет ежегодных страховых взносов владельцев средств транспорта создать страховой фонд, который будет находиться в распоряжении страховщиков, из которого будет возмещаться ущерб, нанесенный третьим лицам при эксплуатации транспортных средств

их владельцами. В случае ДТП не владелец автомобиля - виновник происшествия возмещает ущерб, а страховщик.

Таким образом, страхование автогражданской ответственности имеет колоссальное значение для обеспечения социальной и экономической стабильности как для потерпевшего в дорожно-транспортном происшествии, так и для виновного в нем.

#### **Использованные источники:**

1. Страхование право: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.В. Григорьева, С.Л. Ефимова. М.: Юнити-Дана; Закон и право. 2002.
2. Сплетуков Ю.А. Страхование ответственности – М.: Аудитор, 2001 г.
3. Гражданский кодекс РФ часть 2 (в ред. Федеральных законов от 12.08.96 г. № 110-ФЗ, от 31.12.2014 г. № 499-ФЗ)
4. Сплетуков Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2006.
5. Бирюков Б.М. Страхование автомобиля. - М.: "Издательство ПРИОР", 2003 г.

*Золотухина О.А.  
магистрант 3-го курса  
НИУ «БелГУ»  
Институт управления  
Россия, г. Белгород*

### **СИСТЕМА ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СТАРООСКОЛЬСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Современная муниципальная образовательная система становится все более сложной, ей приходится действовать в динамично изменяющемся мире, предъявляющем к ней возрастающие требования. Одновременно с этим вне и внутри муниципальной образовательной системы появляются управленческие, педагогические новшества, создающие возможности для качественных изменений в способах и результатах ее работы, выработке новой стратегической политики.

Одна из особенностей управления на современном этапе состоит в отходе от традиционных форм организационного построения, в перестройке структур соответственно требованиям высокой оперативности решения вопросов управления образовательными учреждениями.

Использование тех или иных организационно - правовых форм образовательных учреждений может иметь различные социальные и экономические последствия, которые необходимо учитывать при осуществлении управления данной отраслью. Вместе с тем управление образования, являясь по своему функциональному характеру достаточно целостной системой, представляющей собой самостоятельный социальный институт, имеет специфические особенности, связанные с технологиями оказываемых ею услуг.



На сегодняшний день в Белгородской области функционирует 1035 образовательных учреждения разных типов, удовлетворяющих запросы граждан на образование.

В Старооскольском городском округе созданы условия для удовлетворения потребностей учащихся, родителей, общества в качественном образовании путем оптимизации образовательной сети, интеграции ИК технологий, ресурсов и создания безопасной здоровьесориентированной среды.

Совершенствование комплексных мер по обеспечению доступности дошкольного образования является важнейшей задачей общей политики в Старооскольском городском округе. Главными направлениями при этом определены, во-первых, расширение сети дошкольных учреждений, во-вторых, увеличение спектра образовательных услуг.

В городском округе функционирует 123 учреждений дошкольного, общего и дополнительного образования детей, а также МБОУ «Старооскольский межшкольный учебный комбинат», МБОУ ДПО (ПК) специалистов «Старооскольский городской институт усовершенствования учителей», МБУ «Старооскольский центр оценки качества образования», МБОУ «Центр психолого-медико-социального сопровождения».

Система дошкольного образования представлена 61 дошкольными образовательными организациями с общим количеством более 12000 воспитанников.

Всего дошкольным образованием охвачено 72,6% от общей численности населения в возрасте от 1,5 до 7 лет. Охват детей в возрасте 5-7 лет в системе дошкольного образования составляет 99,9%. Процент охвата предшкольной подготовкой в округе на 8,3 % выше, чем в среднем по Белгородской области. Более 8 000 воспитанникам дошкольных учреждений предоставляются дополнительные образовательные услуги, 98% детей, начиная с трехлетнего возраста, изучают иностранный язык, 100% проходят физкультурную подготовку.

За период с 2012 года по 2014 год за счет строительства, ремонта и расширения удалось создать в детских садах 1724 новых места. Но, не смотря на это, количество мест все еще не является достаточным.

Главной распространённой проблемой в сфере управления образовательными учреждениями является дефицит дошкольных учреждений в округе. На сегодняшний день родителям приходится ждать не меньше года, а то и больше, прежде чем их ребёнок сможет получить место в детском садике. Причины нехватки мест в дошкольных учреждениях города тесно взаимосвязаны друг с другом. В начале 90-х годов управление здравоохранения зафиксировало так называемую «демографическую яму»: рождаемость резко упала по всей стране. В связи с этим детские сады пустовали, во многих из них сократилось число групп, а здания ведомственных садов были проданы вследствие не востребоваемости.

Сейчас в Старооскольском городском округе наблюдается стабильный



рост рождаемости и, вследствие чего, дошкольных учреждений катастрофически не хватает.

Так статья 43 Конституции РФ гласит, что «каждому гражданину гарантируются общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях». Согласно ст. 15 Конституция РФ имеет высшую юридическую силу, прямое действие и применяется на всей территории РФ. К тому же, исходя из норм Трудового Кодекса РФ, отпуск по уходу за ребенком предоставляется до достижения им 3-х летнего возраста. Следовательно, нехватка дошкольных учреждений часто приводит к подобного рода злоупотреблениям и взяточничеству.

Мероприятия по развитию системы дошкольного образования вошли в целевые долгосрочные программы «Развитие образования Белгородской области на 2011 - 2015 годы», «Строительство, реконструкция и капитальный ремонт объектов социальной сферы и развитие инженерной инфраструктуры в населенных пунктах Белгородской области на 2013 - 2015 годы».

Таким образом, на сегодняшний день рождаемость на Белгородчине опережает темпы строительства детских садов. Поэтому, несмотря на принятые меры, в условиях роста рождаемости полностью преодолеть дефицит мест на сегодня не удалось.

Процессы деятельности управления образования должны быть ориентированы на качественные результаты, на потребителя услуги, что делает процесс более прозрачным, доступным и результативным. Это важный стимул подъема эффективности по предоставлению услуг системы образования.

*Зюзина Н. Н., к.э.н.*

*доцент*

*Тимофеева А. И.*

*студент 3 курса*

*направление ГиМУ*

*Головки М. Р.*

*студент 3 курса*

*направление ГиМУ*

*Липецкий филиал Финуниверситета*

## **ФАКТОРЫ УСПЕХА МАРКЕТИНГА СТАРТАПА**

## **SUCCESS FACTORS OF MARKETING OF A STARTUP**

**Аннотация:** В статье рассмотрены факторы успеха маркетинга стартапа.

**Ключевые слова:** маркетинг, стартап, факторы успеха, качественный маркетинг, социальные медиа.

**Abstract:** the article discusses the factors for success of marketing of a startup.

**Keywords:** marketing, startup, success factors, qualitative marketing, social media.

Стартап – это один из способов сравнительно быстро заработать хорошую сумму денег, причем работая на себя, что особо важно. Успешных примеров много - если человек быстро и честно стал мультимиллионером или миллиардером, то, как правило, это было достигнуто за счет стартапа. Глядя на новоиспеченных богачей заработать хотят многие, поэтому большое число стартаперов берется за нелегкий труд. Получается в итоге не у всех. Анализ успехов и неудач позволил сделать вывод о том, что ключевой момент, от которого зависит успех – это маркетинг стартапа. Примерный вклад маркетинга в успех стартапа – 80-95%. Причем маркетинг должен быть качественным и должно быть понимание, что он отличается от маркетинга товаров и услуг. Тот факт, что именно маркетинг стартапа - ключевой момент успеха трудно подвергнуть сомнению. Идей много, очень много, поэтому от них в принципе мало что зависит. Трудность состоит в продвижении идей. Людей, которым в итоге удастся продвинуть идею - мало, а продвижение – это и есть маркетинг. Отсутствие маркетинга или маркетинг низкого качества – основная причина того, что доля успешных стартапов невелика.

Схема маркетинга стартапа представлена на картинке ниже. В теории все просто, а вот на практике продвигать идею трудно, потому что она абстракта. Ее не видно, не слышно, ее нельзя показать воочию. Ее можно только представить «в голове». С представлением идеи «в голове» у стартапера проблемы нет. Стартапер четко ощущает идею, может легко реализовать ее в своем представлении, построив транснациональную корпорацию и даже трансгалактическую корпорацию, заработав попутно миллиарды долларов США и выйдя на первое место в списке Forbes. Проблема в том, что изначально идея внедрена только в стартапера, и только он может представлять ее, только для него она реальна. Другие этого делать не могут, поэтому для них она не реальна. Еще одна проблема в том, что изначально идея ощущается стартапером только на уровне подсознания. Несмотря на это ему, кажется, что он понимает свою идею на все 100% это далеко не так. Через подсознание уровень понимания идеи не превышает 1-2 %. Вот тут и возникает главная проблема, ведь только понятую на 100% идею можно донести инвесторам и потенциальным потребителям.

Надо отметить, что маркетинг стартапа уникальный, потому что имеет одну очень важную особенность по сравнению с маркетингом других видов. Эту особенность надо обязательно знать и учитывать. Если маркетинг товара или маркетинг услуги – это генерация и трансляция идей для которых нужен данный товар или услуга, то маркетинг стартапа – это именно трансляция идеи самого стартапа, идеи того товара или услуги которая лежит в его основе. Фактически маркетинг стартапа – это разъяснение целевой аудитории сути идеи, которая лежит в основе стартапа. Условно говоря,

маркетинг стартапа – это рассказывать о товаре, например об электромобиле. Его цель – создать рынок, получить людей, в которых эта идея внедрена. В свою очередь маркетинг товара – это рассказывать не об электромобиле, а о том, где его можно применить, доносить до потребителей идеи, которые вызовут спрос на него. Его цель – это развивать рынок. Многие, применив маркетинг стартапа, продолжают потом применять его и дальше. Но это большая ошибка, после того, как стартап запущен, нужно применять маркетинг товара или маркетинг услуги соответственно.

Надо понимать, что маркетинг стартапа – это ювелирная работа. Результат этой работы в 95% случаев зависит не от идеи, лежащей в основе стартапа, а от того, как идет работа с ней. Чем качественнее все делается, тем больше шансов на итоговый успех. Конечно, чтобы взглянуть со стороны, очень важна оценка стартапа. Она позволит понять, как повысить шансы на успех.

Главный фактор успеха стартапа состоит в качественном маркетинге. Качественный маркетинг стартапа с большой долей вероятности позволит реализовать практически любую идею и заработать на ней деньги. Все известные ныне проекты, принесшие в итоге своим учредителям хорошие деньги, когда-то были стартапами. Успешными они стали только благодаря качественному маркетингу. Все бывшие стартаперы, а ныне успешные владельцы своих бизнесов добились успеха во многом благодаря тому, чтобы были прокачаны идеями своих проектов на 100% и больше. Это позволило им объяснить ценность своих идей, как инвесторам, так и потребителям. В итоге у инвесторов и потребителей возникло желание реализовывать эти идеи. Несмотря на то, что успешным стартаперам создают ауру некой уникальности, все они обычные люди. Надо только делать то, что делали они. Успех придет, обязательно придет. Он приходил к тысячам стартаперов и придет к миллионам, потому что жизнь – это движение, а движение есть только тогда, когда есть новые идеи.

Следующий фактор успеха маркетинга стартапа: исчерпывающее руководство.

Маркетинг стартапа – дело уникальное и сложное, зачастую выполняемое в условиях ограниченных ресурсов (деньги, время, навыки). Поэтому каждое действие, вне зависимости от его значимости, должно быть тщательно спланировано и безупречно выполнено. Кроме того, в применении к стартапу, традиционные маркетинговые стратегии работают далеко не всегда. Так что продвижение новорожденного бизнеса – особая задача, успешное решение которой подразумевает правильное использование двух средств: контент-маркетинга и PR.

Социальные медиа очень популярны, когда речь идет о распространении контента и продвижении с привлечением авторитетных пользователей, чьи посты/записи/твиты читают тысячи людей. Распространение контента через социальные сети может привести на ваш сайт сотни посетителей, а эффективная работа с влиятельными

пользователями – привлечь тысячи новых потенциальных клиентов. Переоценить такие возможности трудно. Но, конечно, для того, чтобы получить максимальный эффект, необходимо знать несколько приемов.

Особой стратегии в том, как большинство стартапов подбирает социальные сети для продвижения, не наблюдается. Две самые распространенные ошибки: стремление охватить все доступные соц. медиа и желание работать в определенных сетях лишь по причине присутствия там конкурентов. Раз уж все конкурирующие стартапы активничают в Facebook, Twitter и LinkedIn, нам тоже там самое место, так? Может да, а может и нет.

Facebook, Twitter, LinkedIn, Tumblr, Reddit, Pinterest и с недавних пор Instagram – самые популярные на данный момент социальные сети. Каждая из них отлично подходит для распространения контента и создания сообщества, но все они имеют свои особенности. Например, Facebook может быть местом обитания искушенных потребителей, которые предпочитают визуальный формат постов (изображения и видеоролики). С другой стороны, Twitter населен потенциальными клиентами, которые хорошо реагируют на ссылки (например, ссылки на записи в блогах).

Как правило, многие из новых идей не приносят хорошие результаты, но те, которые «выстрелят», наверняка окупят все старания. Так что никогда не надо скатываться до самодовольства и удовлетворенности. Если вы – стартапер, ваши обязательные качества – проворство, гибкость и способность заглядывать в будущее.

#### **Использованные источники:**

1. Зюзина Н. Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие // Зюзина Н. Н. // Липецк: ЛКИ, 2010.-4,06 п.л.
2. Зюзина Н. Н., Корякина Т. В. Основы маркетинга. Учебное пособие // Зюзина Н. Н., Корякина Т. В. // Елец:Изд-во. ЕГУ имени И. А. Бунина, 2015.-4,5 п.л.

*Зюзина Н.Н., к.э.н.  
доцент*

*Крюкова А.В.  
студент 5 курса*

*Направление Менеджмент (МА)  
Липецкий филиал финуниверситета*

### **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Сегодня многие специалисты осознали принципиально важную роль маркетинга. Причём это актуально для предприятий любой отрасли экономики. Одним из важнейших элементов организации маркетинговой деятельности является построение и внедрение её стратегии.

Значение стратегического поведения, позволяющего фирме выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, резко возросло в последние десятилетия. Все компании в условиях жесткой конкуренции,

быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в компании, но и вырабатывать стратегию долгосрочного выживания, которая позволяла бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас же, хотя и не снимается задача рационального использования потенциала в текущей деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющейся окружающей среде.

Маркетинговая стратегия - это элемент общей стратегии компании (корпоративной стратегии), который описывает, как компания должна использовать свои ограниченные ресурсы для достижения максимального результата в увеличении продаж и доходности от продаж в долгосрочной перспективе. Это стратегия предприятий, ориентированных на рыночные ценности. Маркетинговая стратегия имеет два основных ориентира - рынок и продукт. Для многих предприятий маркетинговая стратегия является важнейшей стратегией, поскольку она обеспечивает обоснованность рыночной направленности предприятия.

Практика бизнеса показала, что не существует стратегии, единой для всех компаний, как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждая фирма уникальна в своем роде, и процесс выработки стратегии для каждой фирмы уникален, так как он зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых ею услуг, состояния экономики, культурной среды и еще многого другого. В то же время есть ряд основополагающих моментов, которые позволяют говорить о некоторых обобщенных принципах осуществления стратегического управления. Конечно, всегда следует помнить, что стратегическое управление - это в первую очередь продукт творчества высшего руководства, но в то же время можно говорить и о некой теории стратегического управления, знание которой позволяет более эффективно осуществлять управление организацией.

Любой фирме необходима открытая система, содействующая поиску и творческому постижению существующего окружения и в то же время снабжающая полнотой, глубиной анализа ситуации в целом. Такая система не обходится без одного из главных элементов современных компаний, а именно маркетинговой политики. Компания, лишенная формальных планов развития, имеет меньше шансов улучшить операционные результаты, поэтому наличие качественной маркетинговой стратегии и плана есть залог успеха фирмы на рынке. В свою очередь, правильная маркетинговая политика должна располагать инструментами для их генерации и исполнения.



Стратегический маркетинг как стадия жизненного цикла товара отражает пространственный аспект проблемы, а как функция - временной аспект. Основными инструментами стратегического маркетинга являются прогнозирование, функционально-стоимостный анализ, стратегическая сегментация рынка, а тактического - тактическая сегментация рынка, реклама, продвижение товара на рынке, стимулирование сбыта. Отсюда и квалификационные требования к маркетологам-стратегам и маркетологам-тактикам будут совершенно разными. Стратегическим маркетингом должны заниматься убеленные сединами профессионалы, а тактическим - молодые коммуникабельные менеджеры-маркетологи.

Выявленные товарные рынки представляют собой экономические возможности, привлекательность которых следует оценивать. Привлекательность товарного рынка количественно измеряется понятием потенциала рынка, а динамически характеризуется длительностью своего существования или жизненным циклом. Для конкретной фирмы привлекательность товарного рынка зависит от ее конкурентоспособности, иными словами, от ее способности удовлетворить потребности покупателей лучше, чем конкуренты. Фирма удерживает конкурентное преимущество либо благодаря особым качествам, отличающим ее, либо в силу более высокой производительности, обеспечивающей ей преимущество по издержкам.

Таким образом, главная задача стратегического маркетинга состоит в том, чтобы нацелить предприятие на привлекательные экономические возможности, т.е. на те, что адаптированы к ее ресурсам и ноу-хау, обеспечивают ее потенциал для роста и рентабельности. Процесс стратегического маркетинга имеет средне- и долгосрочные горизонты, заключается в уточнении миссии организации, определении целей, разработке стратегии развития и обеспечении сбалансированной структуры товарного портфеля.

Можно выделить следующие основные элементы стратегического маркетинга: анализ потребностей рынка; сегментирование рынка; анализ привлекательности рынка; анализ конкурентоспособности; выбор маркетинговой стратегии.

Представленные элементы стратегического маркетинга представляют собой этапы или стадии, последовательная реализация которых позволит достичь целей и задач организации. В отечественной практике управления предприятиями стратегический маркетинг применяется не часто. Однако в промышленности развитых стран он становится скорее правилом, чем исключением.

Основное преимущество стратегического маркетинга состоит в большей степени обоснованности плановых показателей, в большей вероятности реализации планируемых сценариев развития событий. Современный темп изменений в экономике является настолько большим, что стратегический маркетинг представляется единственным способом



формального прогнозирования будущих проблем и возможностей. Он обеспечивает высшему руководству фирмы средства создания плана на длительный срок, дает основу для принятия решений, способствует снижению риска при принятии решений, обеспечивает интеграцию целей и задач всех структурных подразделений и исполнителей фирмы.

Рассматривая стратегический маркетинг как процесс, следует отметить, что это инструмент, с помощью которого обосновываются управленческие решения в области хозяйственной деятельности. Его важнейшая задача - обеспечить нововведения и организационные изменения, необходимые для жизнедеятельности предприятия. Как процесс, стратегический маркетинг включает четыре вида деятельности: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, координация и регулирование, организационные изменения.

Стратегический маркетинг можно также рассматривать как динамическую совокупность шести взаимосвязанных управленческих процессов, логически вытекающих один из другого. По нашему мнению, представленная схема процесса стратегического маркетинга универсальна, так как она представляет синтез наиболее популярных авторских моделей, встречающихся в литературе по маркетингу.

Стратегический маркетинг является одним из компонентов стратегического управления. Стратегическое управление иногда рассматривается как синоним термина «стратегический маркетинг». Однако это не так. Стратегическое управление, помимо стратегического маркетинга, есть механизм реализации решений.

Результаты стратегического маркетинга - нормативы конкурентоспособности товаров и стратегии организации - должны лечь в основу стратегических и тактических планов. Это подчеркивает важность изучения потенциальных потребностей и ценностей, проведения стратегической сегментации рынка и разработки нормативов конкурентоспособности объектов.

#### **Использованные источники:**

1. Зюзина Н.Н. Маркетинг как инструмент управления предприятием. Учебное пособие[Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2010. – 65 с.
- 2.. Юдин О.И. Эффективность отдельных видов продукции[Текст]// О.И. Юдин, Н.Н. Зюзина // Экономика и управление: сб. науч. статей Всеросс. науч.-практ. конф. – Тамбов-Липецк, Изд-во Першина Р.В. – 2012. – 6 с.

*Иванова А. А.*  
*студент IV курса*  
*кафедра социологии и управления персоналом*  
*Финансово-экономический институт*  
*Северо-Восточного федерального университета имени М. К.*  
*Аммосова*  
*Россия, г. Якутск*

## **БРАКИ, КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)**

Брак является предметом исследования различных наук: социологии, права, истории, психологии. В учебной литературе широко используется следующее определение брака. Брак – это санкционированная и регулируемая обществом форма отношений между мужчиной и женщиной. Она формирует социальную и правовую основы брака. Подробно правовые аспекты брака раскрываются в кодексе о браке и семье, в котором закреплены основы семейного законодательства, условия и порядок заключения и прекращения брака, права и обязанности супругов и некоторые другие отношения.[1]

Количество желающих обручиться в России все еще превышает количество решивших разорвать брачные узы, но разница между этими числами стремительно сокращается с каждым годом.

Самое высокое количество браков в Республике Саха (Якутия) наблюдается в 1990 г. Тогда было заключено 11550 браков.

Самое низкое число браков было в 2000 году (5899 браков).

Размах вариации равен 5651.

С 1980 по 1990 гг. общий коэффициент брачности увеличился на 0,4 %. Более заметное снижение коэффициента брачности наблюдается в 1995 году (-2,4%). До 2000 года общий коэффициент брачности продолжал снижаться, но начиная с 2001 года начал расти, хоть и постепенно. Но в 2005 году снова снизился на 1,3 %. Но начиная с 2009 года до 2011 коэффициент брачности увеличился на 1,7 %. Но в 2012 сократился на 1,2 %. В 2014 году коэффициент брачности составляет 8,3%. Средний коэффициент равен 8,2%. В общем коэффициент брачности сократился на 1,7%, что означает, что количество браков в Республике Саха (Якутия) с каждым годом сокращается.

Число браков за период с 2007 года до 2014 увеличивается в среднем на 43 человека за год.

С помощью формулы основной тенденции динамики находим:

$$\hat{y}_{2015} = 8097 + 43 * 5 = 8313 \text{ чел.}$$

$$\hat{y}_{2016} = 8097 + 43 * 6 = 8356 \text{ чел.}$$

$$\hat{y}_{2017} = 8097 + 43 * 7 = 8399 \text{ чел.}$$

Остаточное отклонение:

$$\sqrt{\frac{\sum(y-\hat{y}_t)^2}{n-2}} = \sqrt{\frac{1363604}{6}} = 227\,267$$

Вычисляем предельную ошибку, используя вероятность 95% (1,96):

$$\Delta\hat{y}_{пр} = 1,96 * 227\,267 = 445 \text{ чел.}$$

$$8313 - 445 \leq \hat{y}_{2015} \leq 8313 + 445$$

$$7868 \leq \hat{y}_{2015} \leq 8758$$

$$8356 - 445 \leq \hat{y}_{2016} \leq 8356 + 445$$

$$7911 \leq \hat{y}_{2016} \leq 8801$$

$$8399 - 445 \leq \hat{y}_{2017} \leq 8399 + 445$$

$$7954 \leq \hat{y}_{2017} \leq 8844$$

С вероятностью 0,95 можно утверждать, что число браков в 2015 году будет находиться в пределе от 7868 человек до 8758.

Так же с вероятностью 0,95 можно утверждать, что число браков в 2016 году будет находиться в пределе от 7911 человек до 8801.

С вероятностью 0,95 можно утверждать, что количество браков в 2017 году будет находиться в пределе от 7954 до 8844 человек.

Заключение брака – один из основных параметров брачности, а прекращение брака – разводимости и овдовения. В демографии каждый такой факт рассматривается как демографическое событие и как изменение брачного состояния, а последовательность таких фактов в поколении – как демографический процесс.[2]

По мнению экспертов ООН, неуверенность в будущем является одним из важнейших факторов, искусственно сдерживающих желание иметь семью и детей. Эта проблема является злободневной также и для нашей республики. Так, за 1990-2000 гг. в Якутии постоянно снижалось число браков: с 11 550 до 5899. В 2001 г. наблюдался буквально «всплеск» количества брачных союзов – на 25,3%. В 2002 г. число браков вновь возросло, однако, в целом за 1990-2002 гг. уменьшилось на 35,8%. Количество разводов в республике, начиная с 2000 г., постоянно снижается. Это неплохой показатель, особенно в условиях миграционной нестабильности. Тем не менее, в 2003 г. на 100 браков приходилось 60 разводов.[3]

Данные о коэффициентах брачности населения свидетельствуют о том, что за последние 15 лет число браков увеличилось.

#### **Использованные источники:**

1. Брачность населения [электронный ресурс]. URL: <http://rybakovsky.ru/uchebnik2a16.html> (дата обращения 01.10.2015)
2. Валентей Д.И. Демографический энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1995
3. Пахомов А. А. Демографическая ситуация в Республике Саха (Якутия) URL: <http://st-yak.narod.ru/index6-2-3.html> (дата обращения 01.10.2015)

*Иванова А. А.*  
*студент IV курса*  
*кафедра социологии и управления персоналом*  
*Финансово-экономический институт*  
*Северо-Восточного федерального университета имени М. К.*  
*Аммосова*  
*Россия, г. Якутск*

## **АНАЛИЗ «ПОНИМАЮЩЕЙ» СОЦИОЛОГИИ МАКСА ВЕБЕРА**

Задача «понимающей» социологии Макса Вебера – это извлечение смыслов, вложенных, индивидами в свои действия. Вебер исследует рациональное поведение субъектов социального действия, их именно осознанные мотивы.[2, с.134]

Актуальность исследования «понимающей» социологии в том, что и в настоящее время она оказывает решающее воздействие на все научные социологические теории и на деятельность социологов во всех странах мира.

М. Вебер создал "понимающую социологию", в центре которой изучение социальных действий, как движущих факторов всего человеческого существования в его универсальности. Его отправной постулат состоял в том, что структура социальной реальности создается социальными действиями индивидов.

В работе "Протестантская этика и дух капитализма" Вебер настаивает на необходимости выявить связи между целой серией социальных действий людей, чтобы понять суть тех или иных исторических событий. От социолога требуются усилия, чтобы "заглянуть за" конкретные социальные действия индивидов.

Теория Макса Вебера «о духе капитализма» оказала сильное воздействие на умы социологов и историков с самого её появления. Произведение было опубликовано в Германии и с тех пор является одной из лучших работ по анализу причин возникновения современного капитализма.[1]

Идея, заложенная в фундамент этого исследования, состояла в том, чтобы подтвердить тезис: экономика, социальная система и вообще материальные условия не могут однозначно определять культуру, мировоззрение и даже характер народа. Он стремился доказать, что "сознание" ничуть не меньше может "определять бытие", а, следовательно, не является чем-то вторичным и производным.[4]

Вебер вырисовывает своеобразную этику, в которой высшее благо, прежде всего, в наживе, во все большей при полном отказе от наслаждения, даруемого деньгами, «от всех эвдемонистических или гедонистических моментов». Не приобретательство служит для человека средством удовлетворения его материальных потребностей, а все существование человека направлено на приобретательство, которое становится целью его жизни.

Современный капиталистический хозяйственный строй — это чудо-

вищенный космос, в который каждый отдельный человек ввергнут с момента своего рождения и границы которого остаются, во всяком случае для него как отдельного индивида, раз навсегда данными и неизменными.[4, с. 76]

Каждый индивид должен подчиняться нормам капиталистического хозяйственного поведения.

Капитализм, достигший господства в современной хозяйственной жизни, воспитывает и создает необходимых ему хозяйственных субъектов — предпринимателей и рабочих — посредством экономического «отбор».

Первым противником «духа» капитализма был традиционализм, который являл собой определенный смысл жизни, нормативно обусловленный и выступающий в «этическом» обличье.

Традиционализм — ориентация индивидуального, группового или общественного сознания в прошлое, которое обычно противопоставляется как совокупность ценностей настоящему. Классический традиционализм — апология «прежнего режима», утверждение божественного происхождения власти монархии и оппозиция правам народа и спорам о легитимности правления.[3]

По Веберу, развитие экономической жизни совершалось не отважными и беспринципными спекулянтами или обладателями «больших денег, а людьми, прошедшими суровую жизненную школу, осмотрительными, решительными, упорными по своей природе.

«Идеальному типу» капиталистического предпринимателя чужды показная роскошь и расточительство, а также упоение властью и внешнее выражение того почета, которым он пользуется в обществе. Его образу жизни свойственна известная аскетическая направленность. В характере капиталистического предпринимателя часто обнаруживаются сдержанность и скромность.

Такие мыслители, как Фома Аквинский и Антонин Флорентинский, считали жажду наживы позором. Некоторые моралисты того времени, в первую очередь сторонники номинализма, принимали начатки капиталистического ведения дел как данность и пытались доказать, что они приемлемы и необходимы (особенно в торговле), что проявляющаяся в капиталистической деятельности трудолюбие есть законный, этически безупречный источник прибыли.

В ряде случаев указывалось, что основным принципом современного хозяйства следует считать «экономический рационализм».

Не сам капиталистический уклад хозяйства породил этот дух капитализма, а "дух" способствовал тому, что хозяйствование приобрело характерные для него формы, а сам этот "дух" формировался религиозными идеями и настроениями, возникшими и бурно развивавшимися в XVII веке. В течение 16 столетия, этот дух стал частью европейского образа жизни и придал капитализму импульс, сделавший его доминирующей экономической системой в мире.

Так и в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» Вебер

видел причину возникновения капитализма не только в накоплении капитала, а в рациональном подходе. По сути дела, Вебер настаивал, что капитализм представлял собой победу рациональности над традиционализмом. По Веберу, капитализму присущи дисциплинированная рабочая сила и организованные потоки инвестиций.

Вебер рассматривал личность как основу социологического анализа. Он считал, что такие сложные понятия, как капитализм, религия и государство, могут быть осмыслены только на основе анализа поведения индивидов. Получая достоверные знания о поведении личности в социальном контексте, исследователь может лучше понять социальное поведение различных человеческих общностей.

#### **Использованные источники:**

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // М. Вебер. Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – 347 с.
2. Семигин Г. Ю. Социологическая энциклопедия, М.: Мысль, 2003
3. Степин В. С. Новая философская энциклопедия: в 4 т. — М.: Мысль, 2000—2001
4. Чеснокова В.Ф. Макс Вебер. Протестантская этика

*Исламутдинова Д.Ф.*

*доцент*

*Молчанова А.В.*

*студент 2 курса*

*Югорский государственный университет*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

### **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ХАНТЫ-МАНСИЙСКА И ХМАО**

Ключевые внутренние факторы, которые оказывают влияние на развитие округа, – это его природно-ресурсный потенциал, демографическая ситуация и человеческий потенциал, сложившаяся система расселения, инфраструктурная обеспеченность, структура экономики, этнокультурная ситуация. Регион занимает первое место в России по запасам нефти, входит в пятерку регионов России по запасам природного газа. Наиболее крупные месторождения нефти – Самотлорское, Федоровское, Мамонтовское, Приобское. Наряду с нефтью и газом, территория округа богата лесными, минерально-сырьевыми и другими ресурсами.

Инновационный потенциал региона - это степень возможности (готовности) социально-экономической системы регионального хозяйства к осуществлению инновационной деятельности, определяемая ресурсной компонентой, формируемой научными, интеллектуальными, кадровыми, финансовыми, технико-технологическими ресурсами и обеспечивающей формирование ее инвестиционного потенциала. [2]

Важным элементом развития инновационной деятельности является созданная на территории города Ханты-Мансийска инфраструктура развития, укрепления и поддержки инновационного предпринимательства,

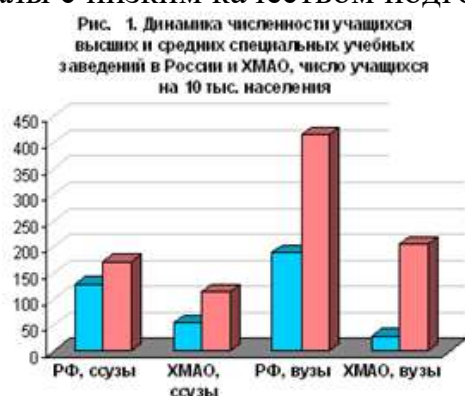


которая представлена следующими организациями:

- Бюджетное учреждение «Региональный центр инвестиций»;
- Фонд поддержки предпринимательства Югры;
- ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор»;
- Торгово-промышленная палата Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;
- Фонд развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;
- Автономное учреждение «Технопарк высоких технологий Ханты-Мансийского автономного округа – Югры»;
- Фонд микрофинансирования Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;
- Фонд «Центр поддержки экспорта Югры».

Организации инновационной инфраструктуры оказывают разнообразные виды поддержки инновационным компаниям.

Реализуя политику роста инновационного потенциала, стали развивать собственную сеть вузов в крупных городах и столице, постепенно вытесняя филиалы с низким качеством подготовки студентов (рис1.)



Научный потенциал инновационной деятельности реализуют Югорский государственный университет и Югорский научно-исследовательский институт информационных технологий.

Генератором инновационной деятельности в городе Ханты-Мансийске являются малые инновационные предприятия, число которых ежегодно увеличивается на несколько десятков. Успешная деятельность инновационных предприятий позволила создать сотни новых рабочих мест, наращивать объемы реализации своей продукции, коммерциализировать научные разработки. Существенным условием капитализации инновационных разработок малых инновационных предприятий и научных организаций является патентная деятельность. В этой связи увеличение числа подаваемых заявок на патенты способствует реализации инновационного потенциала территории.

Одним из важнейших факторов реализации инновационного потенциала территории Ханты-Мансийска является формирование устойчивого спроса на инновационную продукцию. Учитывая отраслевую структуру экономики города, спрос на коммерциализированные

инновационные разработки может возникать, помимо предприятий коммунального комплекса и связи, со стороны обрабатывающих производств, нефтесервисных и транспортно-логистических компаний.

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра по своим потенциальным ресурсам, степени их разведанности, добычным возможностям, развитости производственной инфраструктуры и рентабельности освоения запасов останется в ближайшие 30 лет одной из основных ресурсных баз России, способной обеспечить более половины национальной нефтедобычи.

По главным экономическим параметрам округ существенно превосходит среднероссийские показатели, а также аналогичные показатели соседних регионов Российской Федерации. Превышение значения индекса развития человеческого потенциала округа над среднероссийским и показателями регионов Уральского федерального округа объясняется значительным превосходством автономного округа по среднедушевым показателям ВРП и достигнутой средней продолжительности жизни населения.

Успешность инновационного развития экономики во многом зависит от вовлечения в процесс создания инноваций молодого поколения. В городе в рамках системы дополнительного образования должны внедряться программы, направленные на обеспечение необходимых навыков инновационной деятельности. [1]

Значимым фактором формирования инновационного потенциала города является развитие информационно-коммуникационных технологий и популяризация их среди населения. Этому способствует, в частности, обучение жителей города по программам «Электронный гражданин» и «Электронная коммерция», предусмотренное Стратегией социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года и на период до 2030 года.

Помимо различных институтов, потенциал инновационного развития города наращивают сами жители, выступающие в следующих социальных ролях:

- родители и учителя, заинтересованные в интеллектуальном развитии детей, подбирающие одаренным детям соответствующие программы дополнительного образования;

- журналисты, культивирующие привлекательный образ ученого и изобретателя;

- активисты общественных организаций, волонтеры, готовые работать в команде с изобретателями, обеспечивать их деятельность;

- потребители, готовые покупать инновационную продукцию;

- меценаты, готовые оказывать финансовую поддержку инноваторам, обеспечивать их участие в научных и презентационных мероприятиях.

#### **Использованные источники:**

1. Зенченко С. В., Шемёткина М. А. «Инвестиционный потенциал региона».

Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2007. №6  
2. Москвина О.С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона 2005. №30.

*Кадзаева М.С.*  
*магистрант 2 курса*  
*Владикавказский филиал*  
*ФГОУ БУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*  
*РСО-Алания, г. Владикавказ*

## **ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ**

**Аннотация:** в работе рассматриваются преимущества и недостатки государственной политики в сфере здравоохранения, предложения по улучшению качества и повышения доступности медицинской помощи.

**Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, финансовое обеспечение сферы здравоохранения, эффективное использование средств финансирования, материально-техническая база медицинских учреждений, форсирование рисков.

В целях образования устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, одним из преимуществ государственной политики является сохранение и укрепление здоровья населения на основе формирования здорового образа жизни и повышения доступности и качества медицинской помощи.

Преобразования в области здравоохранения на всем протяжении истории современного Российского государства связаны с решением задачи его ресурсного обеспечения, эта проблема является совокупной и требует ответа на ряд вопросов, к примеру где взять средства (источники финансирования), в каких объемах и как их эффективно использовать.

На данный момент модель финансового обеспечения сферы здравоохранения включает ресурсы:

- бюджетный;
- фондов обязательного медицинского страхования;
- фондов медицинского страхования организаций и предприятий;
- добровольного медицинского страхования;
- благотворительных фондов.

Наметившаяся реформа в области здравоохранения предполагает создание и проведение на региональном и городском уровнях целевых программ обеспечения населения медицинской помощью. На медицинскую помощь бюджетные и внебюджетные средства расходуются согласно с планом, постатейно. Заработная плата работникам медицинских учреждений устанавливается по Единой тарифной сетке по оплате труда работников бюджетной сферы. На заработную плату работникам

медицинских учреждений расходуется более 60% общих затрат на медицинские услуги. Административно-хозяйственные, командировочные, канцелярские расходы, расходы на питание, приобретение медикаментов, перевязочных средств, медицинского оборудования, капитальный и текущий ремонт медицинских учреждений и другие расходы не превышают 40% общих расходов на медицинские услуги. Основными направлениями в области осуществления программ медицинского обеспечения являются:

- обеспечение гарантированных объемов и повышения качества медицинской помощи;
- введение новых форм деятельности медицинских учреждений на базе бюджетно-страхового финансирования и образования рынка медицинских услуг;
- переход на финансирование по подушному нормативу (по принципу "деньги следуют за пациентом") за счет средств территориального бюджета и платежей хозяйствующих субъектов на обязательное медицинское страхование.

В рамках приоритетного национального проекта «Здоровье», проведены мероприятия по улучшению материально-технической базы медицинских учреждений, в первую очередь, учреждений детства и родовспоможения, развитию первичной медико-санитарной помощи, службы родовспоможения, созданы предпосылки к возрождению профилактического направления здравоохранения и медицинской помощи больным с социально - значимыми заболеваниями.

Добиться некоторого улучшения результатов функционирования системы здравоохранения, позволили проведенные мероприятия.

Численность постоянно проживающего населения Республики Северная Осетия-Алания составляет 709,032 тыс. человек, включая детей в возрасте от 0 до 17 лет – 160,187 тыс. человек.

Для налаживания демографической ситуации республики необходимо обеспечить устойчивое повышение рождаемости и снижение смертности населения.

В 2014 г. показатель рождаемости в республике составил 15,0 на 1000 населения (в 2013 г. - 14,7), показатель смертности населения - 10,6 на 1000 населения (в 2013г. - 10,9), естественный прирост составил +4,4 на 1000 населения.

Финансирование настоящей программы Программы происходит за счет средств федерального бюджета, средств республиканского бюджета, территориального государственного внебюджетного фонда и других внебюджетных источников.

Объем финансирования Программы составляет всего 88 444 962,70 тыс. рублей, из них:

- ✓ средства федерального бюджета – 19 264 772 тыс. рублей, включая по годам:

- 2015 год - 3 195 059 тыс. рублей;
- 2016 год - 3 603 585 тыс. рублей;
- 2017 год - 5 247 182 тыс. рублей;
- 2018 год - 5 012 300 тыс. рублей;
- 2019 год - 1 185 724 тыс. рублей;
- 2020 год - 1 020 920 тыс. рублей;
- ✓ средства республиканского бюджета – 24 819 717 тыс. рублей,

включая по годам:

- 2015 год - 3 373 482 тыс. рублей;
- 2016 год - 3 455 655 тыс. рублей;
- 2017 год - 4 200 578 тыс. рублей;
- 2018 год - 4 391 100 тыс. рублей;
- 2019 год - 4 605 927 тыс. рублей;
- 2020 год - 4 792 975 тыс. рублей;
- ✓ средства территориального фонда ОМС – 42 432 620 тыс. рублей,

включая по годам:

- 2015 год - 6 210 800 тыс. рублей;
- 2016 год - 6 522 280 тыс. рублей;
- 2017 год - 6 940 417 тыс. рублей;
- 2018 год - 7 266 994 тыс. рублей;
- 2019 год - 7 586 743 тыс. рублей;
- 2020 год - 7 905 386 тыс. рублей;
- ✓ иные внебюджетные источники – 1 927 852 тыс. рублей,

включая по годам:

- 2015 год - 426 608 тыс. рублей;
- 2016 год - 388 201 тыс. рублей;
- 2017 год - 260 115 тыс. рублей;
- 2018 год - 272 340 тыс. рублей;
- 2019 год - 284 323 тыс. рублей;
- 2020 год - 296 265 тыс. рублей.

В разрезе подпрограмм:

- подпрограмма 1 - 26 717 285 тыс. рублей;
- подпрограмма 2 - 34 883 168 тыс. рублей;
- подпрограмма 3 – 1 050 080 тыс. рублей;
- подпрограмма 4 - 10 582 477 тыс. рублей;
- подпрограмма 5 - 2 444 587 тыс. рублей;
- подпрограмма 6 - 172 282 тыс. рублей;
- подпрограмма 7 - 630 729 тыс. рублей;
- подпрограмма 8 - 6 061 118 тыс. рублей;
- подпрограмма 9 - 346 031 тыс. рублей;
- подпрограмма 10 - 715 739 тыс. рублей;

- подпрограмма 11 - 16 225 392 тыс. рублей.

При осуществлении Программы предпринимаются меры, направленные на уменьшение последствий возможных рисков и увеличение уровня достижения результатов, предусмотренных Программой.

К рискам реализации Программы относятся:

- макроэкономические риски - возможность снижения темпов роста экономики, высокая инфляция;
- финансовые риски.

Недостаток финансирования мероприятий в рамках данной программы может привести к снижению обеспеченности и качества оказываемой медицинской помощи населению, при этом целевые показатели проекта не будут достигнуты, а демографические показатели могут измениться в отрицательную сторону.

Преодоление рисков может быть осуществлено путем сохранения устойчивого финансирования отрасли, а также дополнительными организационными мерами, направленными на преодоление данных рисков;

- организационные риски.

Степень решения поставленных задач и достижение целевых показателей зависит не только от органов исполнительной власти республики, но и муниципальных образований, осуществляющие функции по охране здоровья, в рамках своих полномочий.

Форсирование таких рисков может быть осуществлено путем умножения методической и кадровой работы в муниципальных образованиях, а также привязки оценки деятельности руководителей органов исполнительной власти республики и муниципальных образований к демографическим показателям и состоянию здоровья проживающего населения.

Следует продолжить проведение мероприятий по дальнейшему укреплению материально-технической базы медицинских учреждений, для снабжения устойчивого улучшения показателей здоровья населения.

Наряду с выполнением мероприятий по улучшению качества медицинской помощи, также необходимо осуществлять работу по сохранению здоровья, профилактике хронических неинфекционных заболеваний, формированию в обществе понимания причин развития неинфекционных заболеваний, т.е. возродить систему профилактики заболеваний.

С целью повышения качества первичной медико-санитарной помощи, в соответствии с приказом Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 15 мая 2012 г. № 543н «Об утверждении положения об организации оказания первичной медико - санитарной помощи взрослому населению» в Республике Северная Осетия - Алания намечаются мероприятия по улучшению материально-технической базы



амбулаторий и фельдшерско - акушерских пунктов.

**Использованные источники:**

1. Бокарева Л.Г. Концепция реформирования бюджетного процесса с точки зрения государственного финансового контроля // Финансы. 2014.
2. Федорова Т.А. Медицинское страхование и защита здоровья населения // Финансы, 2013.
3. Шишкин С. В. Реформа финансирования российского здравоохранения, 2013.
4. Колосницына М.Г. и др. Экономика здравоохранения. Под науч. ред. М.Г. Колосницыной, И.М. Шеймана, С.В. Шишкина / Изд. дом ГУ ВШЭ. - Москва, 2013.
5. Модернизация российского здравоохранения: 2013-2020 годы, - М., Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2014.

*Кадникова Т.Г., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра экономики и финансов*

*Алексеева Н.А.*

*студент 6 курса*

***ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»***

***Россия, г. Петрозаводск***

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ЖИЛЬЯ В РЕСПУБЛИКЕ  
КАРЕЛИЯ**

Аннотация: в статье проведен анализ рынка жилья в Республике Карелия в разрезе его динамики и структуры. По результатам исследования были выделены основные проблемы развития республиканского рынка жилья, в том числе отсутствие действующих механизмов системой застройки муниципалитетов; не достаточно развитые индустриальная база, инженерная, транспортная и социальная инфраструктуры; высокие кредитные банковские ставки в рамках ипотечного кредитования.

Ключевые слова: рынок жилья, структура рынка жилья Республики Карелия, динамика развития рынка жилья в Республике Карелия, факторы, влияющие на рынок жилья.

Социально-экономическое развитие субъекта Российской Федерации напрямую зависит от регионального ресурсного потенциала. Обладающая достаточными, в том числе и финансовыми ресурсами территория имеет возможность динамично развиваться. Жилищный сегмент, наряду с промышленной и финансовой системой региона, обеспечивает мезоэкономическое развитие территории. Следовательно, реализация региональной жилищной политики находится в тесной взаимосвязи с эффективной экономической политикой региона.

На сегодняшний день очевидно, что степень обеспеченности населения доступным и качественным жильем не отвечает целям и задачам

современной Концепции социально-экономического развития России. Такой вывод подтверждают результаты анализа, представленные ниже.

На основании данных Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Карелия по состоянию на 1 января 2015 года жилищный фонд республики составляет 16707,4 тыс. кв. метров общей площади жилых помещений (рис. 1.), из них практически 80% находится в городской местности и 20% - в сельской. По данным Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Республике Карелия за январь-июнь 2015 года на территории республики введено в действие 90771 м<sup>2</sup> общей площади жилых домов, в том числе индивидуальными застройщиками за свой счет и с помощью кредитов построено 28771 м<sup>2</sup> общей площади жилых домов.

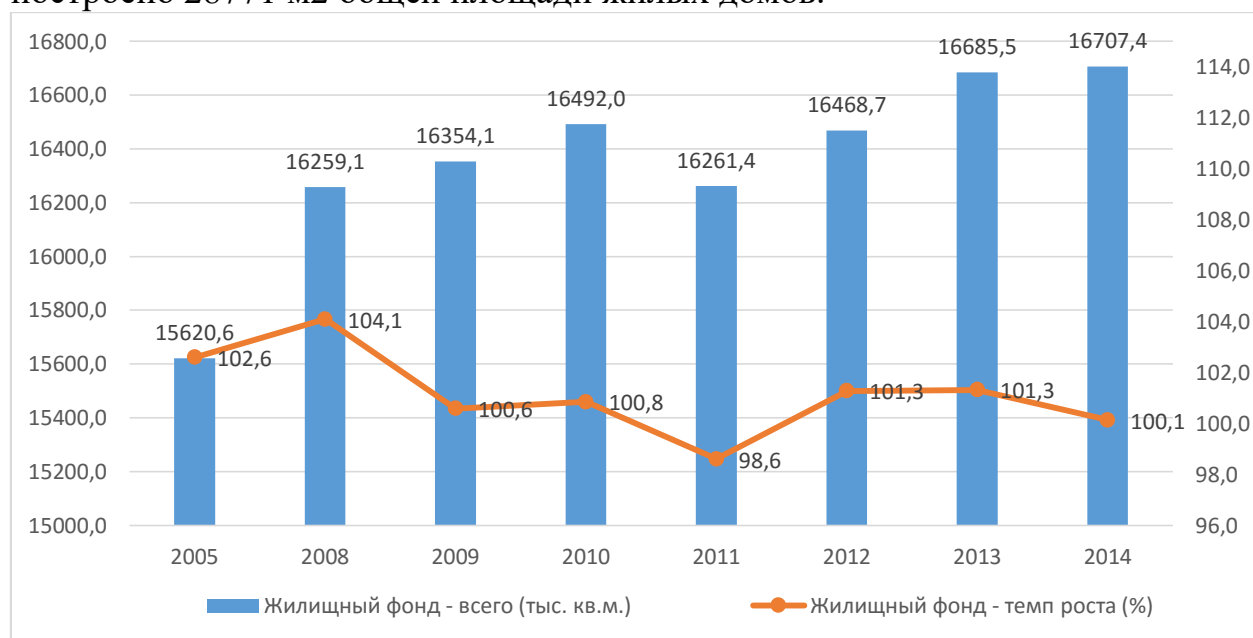


Рис. 1. Динамика жилищного фонда в Республике Карелия (на конец года; площадь жилищ; тысяч квадратных метров)

Согласно данным Карелиястата, итоги ввода жилья за 2014 год продемонстрировали стабильный прирост квадратных метров. Жилой фонд в республике в прошлом году вырос на 181 тыс. кв. метров, что составляет 105,1% к аналогичному периоду 2013 года (рис. 2.). В том числе населением за свой счет и с помощью кредитов построено 636 квартир, что к уровню прошлого года составляет более 17% прироста.

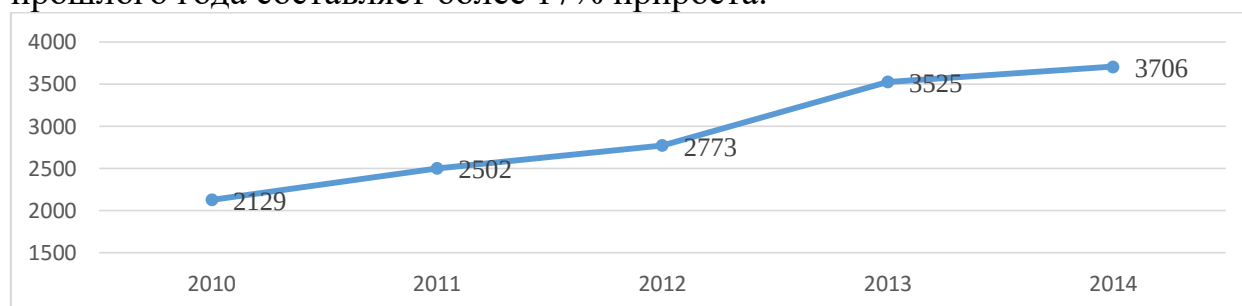


Рис. 2 Динамика построенные квартир в Республики Карелия за период 2010-2014 (ед.)

Структура жилищного фонда Республики Карелия в 2014 году представлена на рисунке 3.

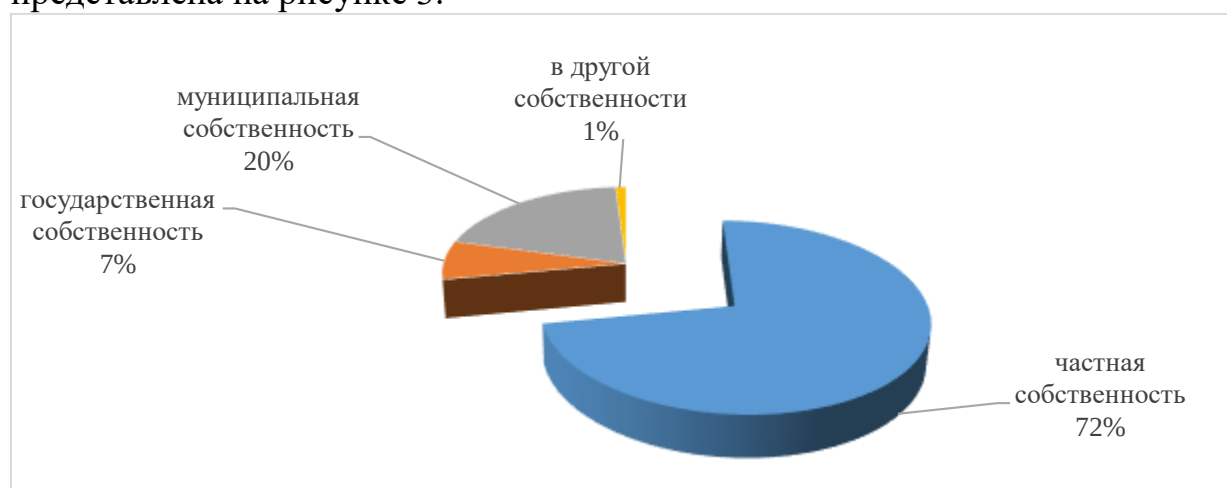


Рис. 3 Структура жилищного фонда в Республике Карелия за 2013 год

Как видно из диаграммы наибольший удельный вес жилищного фонда приходится на частный сектор, в его собственности по данным на 1 января 2015 года находилось 12043,5 кв. м., муниципальной собственности находится 3300 кв. м., а в государственной лишь 7% от общего объема (1194,2 кв. м.).

В целом уровень обеспеченности населения республики жильем достаточно высокий. Средняя обеспеченность жильем в республике на одного проживающего увеличилась с 21,5 кв. метра в 2002 году до 26,42 кв. метра в 2014 году. Однако не все существующее жилье удовлетворяет условиям качественного, комфортного жилья. Только 53,6% жилищного фонда Карелии оборудовано водопроводом, горячим водоснабжением, канализацией, отоплением, ваннами (душем). Следовательно, на одного жителя республики приходится только 14,16 кв. м. благоустроенного жилья. Данные за 2014 г, в разрезе городской и сельской местности представлены в таблице 1.

Таблица 1

Благоустройство жилищного фонда в Республике Карелия в 2014 г.(на конец года в %)

|                         | Удельный вес площади, оборудованной |                                          |                |                               |                            |
|-------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------|----------------|-------------------------------|----------------------------|
|                         | водопровод<br>м                     | водоотведение<br>м<br>(канализацией<br>) | отопление<br>м | горячим<br>водоснабжение<br>м | ваннам<br>и<br>(душем<br>) |
| Весь жилищный фонд      | 75,5                                | 73,8                                     | 73,9           | 53,6                          | 65,9                       |
| Городской жилищный фонд | 87,8                                | 86,8                                     | 84             | 67,1                          | 78,1                       |
| Сельский жилищный фонд  | 30,1                                | 26                                       | 36,7           | 4,2                           | 21,2                       |

Кроме того, 3% жилищного фонда республики составляет ветхий и аварийный жилищный фонд, 8,1% жилищного фонда построено ранее 1946

года, 2,5% жилищного фонда имеет износ более 65%. (данные таблицы 2)

Таблица 2

Ветхий и аварийный жилищный фонд в Карелии (на конец года;  
площадь жилищ)

|                                                                                     | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Весь ветхий и аварийный жилищный фонд, тыс. м <sup>2</sup>                          | 598,8 | 587,0 | 623,3 | 643,0 | 653,5 | 690,2 | 505,8 |
| ветхий                                                                              | 442,0 | 416,0 | 416,6 | 435,3 | 433,4 | 487,6 | 296,0 |
| аварийный                                                                           | 156,8 | 171,0 | 206,7 | 207,7 | 220,1 | 202,6 | 209,8 |
| Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда во всем жилищном фонде, процентов | 3,7   | 3,6   | 3,8   | 4,0   | 4,0   | 4,2   | 3,0   |

Существующий жилищный фонд имеет тенденцию к износу, поэтому очевидно, что существующие темпы жилищного строительства не решают проблему улучшения жилищных условий широких слоев населения.

Таблица 3.

Предоставление жилья гражданам в Республике Карелия за 2000 –  
2012 годы

|                                                                                                 | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Число семей, получивших жилье и улучшивших жилищные условия за год, единиц                      | 1031  | 990   | 1031  | 1963  | 1586  | 1509  | 1189  | 791   |
| в процентах от числа семей, состоявших на учете на получение жилья                              | 3,6   | 3,9   | 4,1   | 7,9   | 6,3   | 6,3   | 5,1   | 3,6   |
| Число семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях на конец года, единиц | 25273 | 24891 | 24886 | 25121 | 23858 | 23137 | 22253 | 22108 |
| в процентах от числа всех семей 1)                                                              | 9,6   | 9,5   | 9,6   | 9,3   | 9,0   | 8,5   | 8,2   | 8,2   |

В Республике Карелия на протяжении последних лет наблюдается устойчивая тенденция роста показателей ввода жилья. Ежегодный прирост составлял не менее 10%, за исключением 2010 года, когда снижение объемов ввода жилья по отношению к 2009 году составило 13,5%.

Несмотря на тенденцию роста объемов вводимого жилья, Республика Карелия отстает по масштабам жилищного строительства от других субъектов Северо-Западного федерального округа (см. рис. 4).

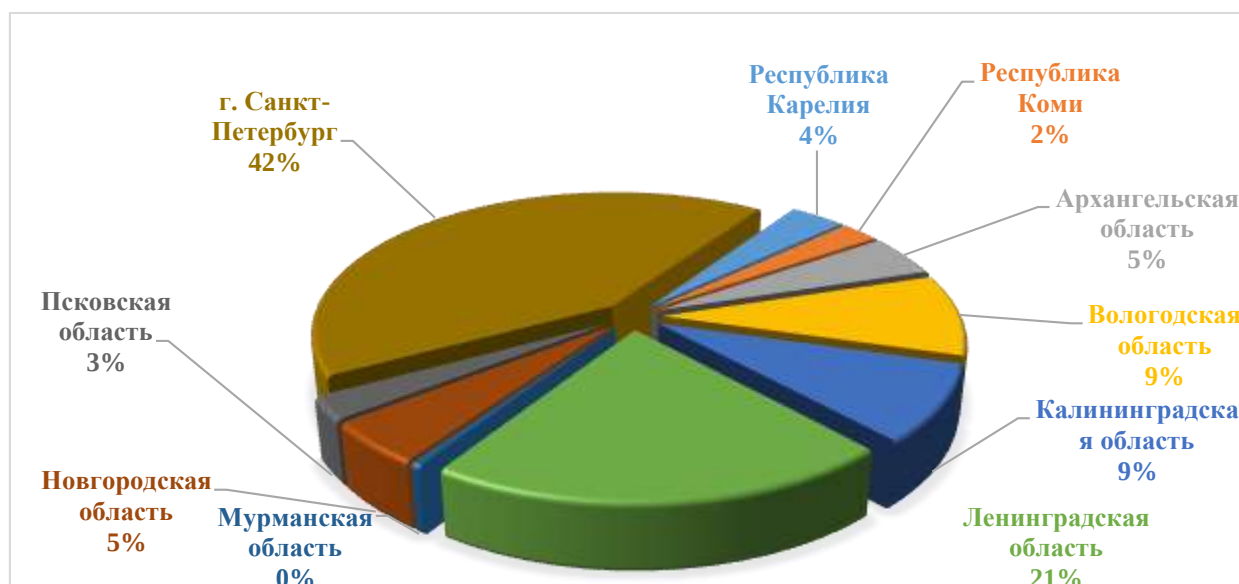


Рис. 4. Доля субъектов РФ в общем объеме построенного жилья по СЗФО в 2013 году

В целом доля Северо-Западного Федерального округа в общероссийском объеме строительства составляет чуть более 10%. Доля Республики Карелия составляет почти 4%, что занимает лишь 7 место из 10 субъектов. Темпы роста жилищного строительства в Карелии сопоставимы показателем по Северо-Западу. Однако объемы ввода жилья пропорционально численности населения ниже регионального показателя, так на 1000 человек населения в 2013 году в Российской Федерации приходилось 6,5 кв.м. построенных квартир, в северо-западном федеральном округе - 7,3 кв.м., а в Республике Карелия, лишь 5,5 кв.м.

Если говорить о 2014 годе, то общая площадь жилых помещений, введенная в действие за 2014 год в среднем на одного жителя Республики Карелия составляет 0,381 кв. метра (за 2013 - 0,345 кв. м., а в 2012 год - 0,307 кв. метра).

В третьем квартале 2015 года на первичном рынке цены превышали показатели вторичного лишь на 0,11% (54 рубля за кв. метр), стоимость за 1 м<sup>2</sup> общей площади на первичном рынке Республики Карелии 49141 рубль, а на вторичном – 49087 рублей. В процентах к IV кварталу 2014 года рост показателя по первичному рынку составил 100,7%, а по вторичному рынку – 101,7%. В течение 2013 г. средние цены 1 кв. м жилья на вторичном рынке незначительно превышали цены жилья на первичном рынке. Так, по итогам 2013 года. данное превышение составило 1,02%. В 2014 году жилье на карельском первичном рынке превышало в цене вторичный рынок лишь на 1,1% или 533 рубля за 1 кв. метр.

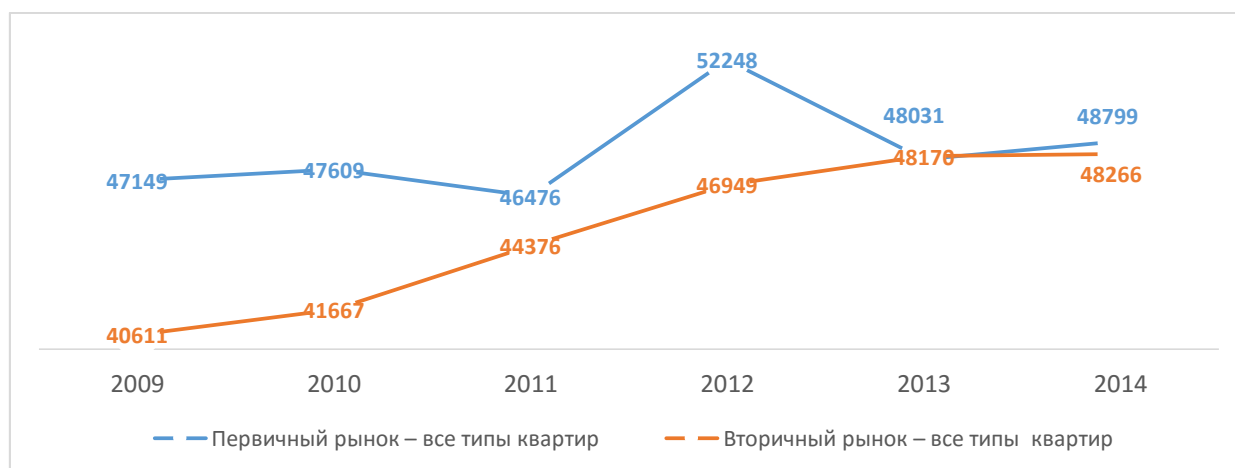


Рис. 5. Средние цены на рынке жилья РК, (на конец периода, руб. за 1 кв. м)

Главная проблема отечественного рынка недвижимости – несоответствие цен на жилье и уровня платежеспособного спроса. Высокие цены на недвижимость складываются под влиянием множества факторов. Так, муниципалитеты практически исчерпали возможности по точечной застройке. Однако подготовленных участков не хватает. По данным экспертов, в Республике Карелия уровень инженерной обеспеченности участков, предлагаемых под застройку местными органами власти, не превышает 10 %. На сегодняшний день для подготовки земли под застройку требуется порядка 2 млрд руб., чего дефицитный республиканский бюджет позволить себе не может. Перекладывание расходов по строительству инженерной и социальной инфраструктур на застройщиков ведет к удорожанию квадратных метров. Другим немаловажным фактором макроэкономического характера является снижающийся курс национальной валюты. Отрицательная динамика данного показателя побуждает население инвестировать свои сбережения в более стабильные активы – недвижимость, что, в конечном счете, способствует росту цен на недвижимость. Таким образом, можно сделать вывод о том, что, с одной стороны, в Карелии существует большой спрос населения на жилье, однако в силу высоких цен на квадратные метры удовлетворить его в ближайшей перспективе не представляется возможным.

Основной стратегической задачей развития Республики Карелия является повышение качества жизни населения, одним из показателей которого является обеспечение населения жильем. Потребность в улучшении жилищных условий жителей Республики Карелия, высокая рыночная стоимость жилья по сравнению со среднедушевыми доходами граждан обуславливают необходимость принятия мер для решения обозначенных проблем.

Решение проблемы с обеспеченностью граждан жильем возможно только при активной поддержке государства, причем, не только в качестве регулятора рынка недвижимости, но непосредственно в качестве инвестора.



К наиболее перспективным формам непосредственного участия государства в инвестиционном процессе следует отнести осуществление федеральных целевых программ и их региональных аналогов, а также создание и обеспечение эффективного функционирования институтов развития с государственным участием, использующих, прежде всего, такие механизмы реализации приоритетных инвестиционных проектов, как предоставление гарантий по частным инвестициям и организация смешанного государственно-коммерческого финансирования приоритетных инвестиционных проектов. Эффективное освоение государственных средств обеспечивает устойчивый рост доходов инвесторов-застройщиков и способствует решению проблемы обеспечения жильем населения регионов страны.

Работа выполнена в рамках реализации комплекса мероприятий Программы стратегического развития ПетрГУ на 2012– 2016 гг.

*Казарин А.В.*  
*магистрант 2-го курса*  
*ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный*  
*политехнический университет»*  
*Россия, г. Иваново*

### **МНОГООБРАЗИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Аннотация: в статье исследуются вопросы приемлемости различных методик оценки кредитоспособности для предприятий отраслевой принадлежности и размера.

Ключевые слова: кредитоспособность, деловой риск, финансовые коэффициенты, денежный поток, финансовое состояние.

На сегодняшний день специалисты коммерческих банков России используют множество методик оценки кредитоспособности клиентов. Методики отличаются друг от друга количеством показателей, которые применяются в качестве составных частей общей оценки заемщика, а также разными подходами к характеристикам и приоритетностью каждого из них. Все эти методики мы можем разделить на три большие группы: на основе финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента[1].

Финансовые коэффициенты представляют собой соотношение различных статей финансовой отчетности (в основном баланса и отчета о прибылях и убытках). Сравнение значений коэффициентов, полученных при анализе финансовой отчетности данного предприятия, с допустимыми значениями помогает сделать вывод о финансовом состоянии предприятия и эффективности его деятельности.

Анализ денежного потока - способ оценки кредитоспособности

клиента коммерческого банка, в основе которого лежит использование фактических показателей, характеризующих оборот средств у клиента в отчетном периоде. Этим метод анализа денежного потока принципиально отличается от метода оценки кредитоспособности клиента на основе системы финансовых коэффициентов, расчет которых строится на сальдовых отчетных показателях. Анализ денежного потока заключается в сопоставлении оттока и притока средств у заемщика за период, соответствующий обычно сроку испрашиваемой ссуды. При выдаче ссуды на год анализ денежного потока делается в годовом разрезе, на срок до 90 дней - в квартальном и т.д.

Деловой риск- это риск, связанный с тем, что кругооборот фондов заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. Факторами делового риска являются различные причины, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях.

Однако различные предприятия нельзя оценивать одинаково. Те или иные методики на практике оказываются приемлемыми далеко не для каждого предприятия. На деле в оценку кредитоспособности юридических лиц вмешиваются разнообразные факторы: географические, отраслевые, размеры предприятия. В данной статье мы выявим для каких заемщиков в большей степени подходят вышеперечисленные методики.

Так использование банком финансовых коэффициентов и метода анализа денежного потока затруднено из-за состояния учета и отчетности у малых предприятий. Также у данных предприятий отсутствует аудиторское подтверждение отчета заемщика из-за недоступности расходов на аудиторскую проверку. Поэтому для оценки кредитоспособности малых по размеру предприятий больше подходят методики на основе оценки делового риска. Банк должен оценить различные факторы, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Проиллюстрируем возможные факторы, тормозящие кругооборот в таблице 1.

Таблица 1. Факторы делового риска

| Стадия кругооборота | Факторы задержки кругооборота                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Снабжение           | <ul style="list-style-type: none"> <li>– характер поставок (прямые или через посредников);</li> <li>– количество поставщиков, длительность производственных связей с ними;</li> <li>– ритмичность поставок;</li> <li>– место нахождения складских помещений.</li> </ul> |
| Производство        | <ul style="list-style-type: none"> <li>– наличие и квалификация рабочей силы;</li> <li>– возраст и мощность оборудования;</li> <li>– загруженность оборудования;</li> <li>– состояние производственных помещений.</li> </ul>                                            |

|            |                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Реализация | <ul style="list-style-type: none"> <li>– число покупателей;</li> <li>– порядок расчетов за производимую продукцию, выполненные работы или оказанные услуги;</li> <li>– платежеспособность покупателей;</li> <li>– емкость рынка.</li> </ul> |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Анализ делового риска наилучшим образом характеризует деятельность малых предприятий, так как предусматривает оценку факторов, влияющих на любое российское предприятие малого бизнеса.

В свою очередь крупные и средние предприятия не имеют данного ограничения и поэтому, с этой стороны в качестве способов оценки кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента.

На практике коммерческие банки при оценке юридических лиц используют группу методов на основе финансовых коэффициентов, поскольку анализ системы финансовых коэффициентов помогает в той или иной мере характеризовать устойчивость финансового состояния заемщика. В банковской практике при оценке кредитоспособности заемщика используются различные финансовые коэффициенты, при этом каждый банк вырабатывает свой набор коэффициентов. Набор коэффициентов может охватывать данные за один год или за несколько лет. Однако на сегодняшний день далеко не все банки в своих методиках учитывают отраслевую специфику предприятия, что является ошибкой. Так как анализ направления развития отрасли позволяет предсказать риски изменения внешних факторов, которые могут существенным образом повлиять на доходность или прибыльность предприятия, на качество его активов и, что немаловажно, на способность выполнить долговые обязательства. Использование финансовых коэффициентов для оценки кредитоспособности промышленных предприятий вполне себя оправдывает. Данное утверждение объясняется тем фактом, что в мировой и российской банковской практике используются различные финансовые коэффициенты для оценки кредитоспособности заемщика. Их выбор определяется особенностями клиентуры банка, возможными причинами финансовых затруднений, кредитной политикой банка[1].

Для наглядности в таблице 2 представим основные методики оценки кредитоспособности заемщиков на основе финансовых коэффициентов.

Таблица 2. Основные методики оценки кредитоспособности заемщиков на основе финансовых коэффициентов

| Методика              | Анализируемые показатели                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Методика Сбербанка РФ | <ul style="list-style-type: none"> <li>- коэффициент абсолютной ликвидности</li> <li>- промежуточный коэффициент покрытия</li> <li>- коэффициент текущей ликвидности</li> <li>- коэффициент соотношения собственных и заемных средств</li> <li>- показатели оборачиваемости и рентабельности</li> </ul> |

|                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Модель Альтмана           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- оборотный капитал к сумме активов предприятия</li> <li>- нераспределенная прибыль к сумме активов предприятия</li> <li>- прибыль до налогообложения к общей стоимости активов</li> <li>- рыночная стоимость собственного капитала / бухгалтерская (балансовая) стоимость всех обязательств</li> <li>объем продаж к общей величине активов предприятия</li> </ul>    |
| Методика правительства РФ | <ul style="list-style-type: none"> <li>- коэффициент текущей ликвидности</li> <li>- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Модель Чессера            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- (Денежные средства + Быстрореализуемые ценные бумаги) / Совокупные активы</li> <li>- Нетто-продажи / (Денежные средства + Быстрореализуемые ценные бумаги)</li> <li>- Брутто-доходы / Совокупные активы</li> <li>- Совокупная задолженность / Совокупные активы</li> <li>- Основной капитал / Чистые активы</li> <li>- Оборотный капитал / Нетто-продажи</li> </ul> |

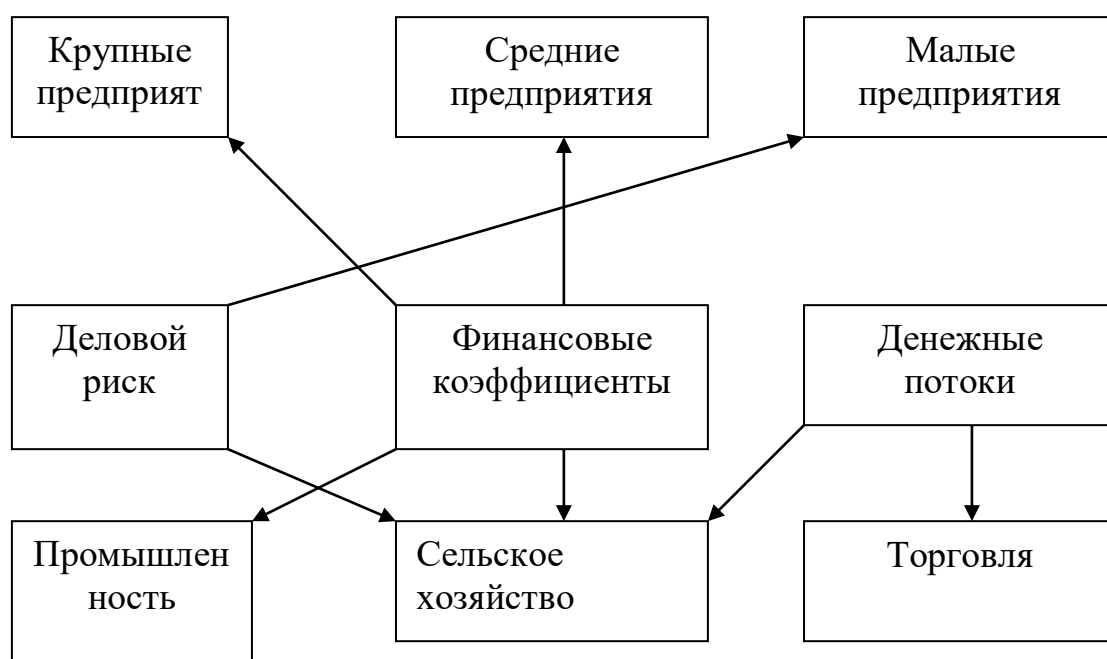
Как мы видим, данные показатели рассматривают результаты деятельности промышленного предприятия со всех возможных сторон, что существенно повышает вероятность прогнозирования банкротства и, соответственно, возможность возвращения кредита[2].

Рассматривая отраслевые особенности оценки необходимо отметить отдельно сферы торговли и сельского хозяйства, поскольку финансовые коэффициенты, на мой взгляд, не полностью отразят существующее положение на предприятиях данных отраслей. Так потребность в банковском кредите у торговых предприятий зависит от порядка формирования оборотных средств, ритмичности поступления и реализации товаров и, в свою очередь, денежных средств. Поэтому при кредитовании торговых предприятий целесообразно использовать методы, основанные на анализе денежного потока, так как потоки денежных средств предприятия по основной деятельности представляют собой поступления и использования денежных средств, обеспечивающие выполнение функций предприятия в соответствии с основным видом деятельности (производство, торговля, услуги, и т.д.). Главное поступление денежных средств на предприятие — это денежная выручка от реализации товарно-материальных ценностей (работ, услуг). Если поступление денежных средств в качестве выручки от реализации не является преобладающим в приходном денежном потоке, то, возможно, следует задуматься о том, какой же вид деятельности предприятия следует считать основным. Главное направление расходования денежных средств любого предприятия — это оплата поставщикам и подрядчикам за приобретенные товарно-материальные ценности. Это обстоятельство характеризует основное отличие торговли как отрасли от других.

Учитывая особенности сельскохозяйственного производства, заключающиеся в его сезонности, временных различиях затрат на

производство и продолжительности сельскохозяйственного производства, существенного влияния на результаты производства почвенно-климатических условий, сезонности использования тракторов, комбайнов и другой сельскохозяйственной техники, то есть рискованность вложения средств, при оценке кредитоспособности рекомендуется использовать методы в комплексе в отношении каждого сельскохозяйственного предприятия[3]. Именно таким образом можно снизить риск при кредитовании предприятий данной отрасли. Таким образом, получилась схема, конкретизирующая какие методики оценки кредитоспособности заемщиков удобнее использовать при анализе предприятий, отличающихся по размеру и отрасли (рисунок 1).

Рисунок 1. Система оценки кредитоспособности юридических лиц



В завершение следует отметить, что наибольшую эффективность оценка кредитоспособности получит при комбинированном использовании методик оценки, поскольку они смогут исправлять недостатки анализа, оценивая разные аспекты деятельности заемщика.

#### Использованные источники:

1. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О.И.Лаврушин, О.Н. Афанасьева. — 7-е изд., перераб. и доп. — М : КНОРУС, 2013. — 360с.
2. Влияние отраслевых особенностей на оценку кредитоспособности предприятий. О.С. Ооржак URL [http://findiagnostics.ru/07\\_articles/oorgak02.html](http://findiagnostics.ru/07_articles/oorgak02.html)
3. Васина Н.В. Моделирование финансового состояния сельскохозяйственных организаций при оценке их кредитоспособности: Монография. Омск: Изд-во НОУ ВПО ОмГА, 2012. С. 49.

## **ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ**

Акционерное общество характеризуется как одна из разновидностей хозяйственных объединений. Иными словами, это коммерческая организация, которая существует в форме юридического лица, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права ее участников по отношению друг к другу и к данной организации соответственно [6].

Прежде чем перейти к непосредственному рассмотрению материала, я бы хотела проследить ключевую цель данной работы, в основе которой лежит определение понятия: «Акционерные общества», определение исторических особенностей их становления и развития, характеристика особенностей создания и функционирования данной формы хозяйствования и выявление дальнейших перспектив ее развития на современном этапе.

Прежде чем перейти к конкретной характеристике данной экономической категории, на мой взгляд, необходимо сформировать точное понимание предпосылок становления акционерных обществ и дальнейшего их развития на основе конкретного анализа процессов, происходивших в Древнем Риме и затем в средневековой Европе, что фактически стало точкой отсчета для их масштабного развития в других странах.

Большинство историков и юристов, занимающихся изучением истории акционерных обществ, обращаются к правовой системе Древнего Рима. Однако объективной потребности в существовании подобного рода конструкций там не существовало, поскольку для осуществления коммерческой деятельности вполне достаточным являлось сосредоточение капитала в руках частных лиц. Стандартной формой ведения деловых предприятий оставалось заключение договоров, основанных на личных взаимоотношениях и взаимовыручке. Так возникали товарищества, в которых отдельные лица объединялись для достижения совместных целей, осуществляли имущественную и личную деятельность. Однако подобные организационные формы не имели явного сходства с современной системой акционерных обществ, но сам факт их существования говорит о тенденции их совершенствования в будущем, ведь уже на конкретном историческом этапе в Древнем Риме все – таки появляются ассоциации с устойчивой организационной структурой, уместной и сегодня. Принципы организации таких объединений следующие:

- общее собрание как высший орган управления;
- существование исполнительных органов;
- преобладающее влияние капитала [6].

В Европейских странах акционерные общества приобрели более



совершенную форму, но тем не менее их развитие происходило на протяжении длительного промежутка времени и связано преимущественно с эпохой Великих Географических открытий, что стало следствием необходимости концентрации огромной массы капитала для торговли с отдельными колониями и странами (с конца 15 века). Основные черты акционерных обществ наиболее четко прослеживались в компаниях, которые впервые появились в Голландии в 16 веке, среди них следует выделить Голландскую Ост – Индийскую компанию [6]. Выделим исторические предпосылки формирования акционерных обществ:

- широкомасштабное развитие крупного производства, что потребовало объединения людей для наиболее продуктивной экономической деятельности;

- развитие капиталистических отношений и возникновение различных форм капитала;

- объединение отдельных капиталов в один общий отвечало экономическим интересам предприятий;

- формирование рынка ценных бумаг.

Акционерное общество следует рассматривать, в первую очередь, как юридическое лицо, для которого характерно наличие таких признаков:

- уставный капитал, который формируется на основе взносов его участников (эти вклады поступают в полное распоряжение акционерного общества);

- имущественная ответственность участников общества ограничена размерами их вкладов; акционерное общество самостоятельно несет ответственность по своим обязательствам;

- уставный капитал делится на определенное количество акций, которые выдаются в обмен на вклады и делятся между его участниками.

Именно взаимосвязь акционерного общества и акции является его отличительной чертой как юридического лица и как специфической формы существования коммерческой организации.

Понятия акционерного общества и акции неразрывно между собой связаны. Однако одно из этих определений первично, другое - вторично. Хозяйственное объединение имеет форму акционерного общества исключительно в том случае, если оно выпускает акции в обмен на вклады его участников. Следовательно, вид организации является понятием вторичным, а акция – первичное понятие.

Согласно действующему законодательству никакие коммерческие организации, кроме акционерных обществ, не имеют права выпускать акции.

Все средства, полученные от выпуска акций, в обязательном порядке учитываются, прежде всего, как объявленный уставный капитал. Таким образом, акционерное общество существует на рынке в удвоенном виде:

- как самостоятельная коммерческая организация (отдельный участник рынка);

- как совокупность выпущенных им акций, принадлежащих ее

акционерам.

Создание акционерного общества - это отношения между участниками рынка, имеющими единую цель - регистрацию акционерного общества в качестве нового юридического лица. Создание акционерного общества осуществляется различными способами: путем учреждения или путем реорганизации.

Учреждение - создание акционерного общества как юридического лица, при этом юридический статус его участников не меняется. Учреждать акционерное общество имеют право любые участники рынка, в том числе и уже существующие акционерные общества. Учредитель участвует в этом процессе только своим капиталом.

Реорганизация - это создание акционерного общества как юридического лица, при котором юридический статус его участников меняется. Отношения, связанные с реорганизацией, относятся к рынку корпоративного контроля.

Отметим основные этапы учреждения акционерного общества.

Первый этап - экономическое обоснование акционерного общества, которое предполагает наличие первоначального проекта. Учредители должны явно представлять себе направление будущей деятельности акционерного общества, предполагаемую доходность, перспективность развития и т.д. Экономическая сторона дела на этом этапе связана с разработкой бизнес - плана, который должен быть, в первую очередь, реалистичным и привлекательным для инвесторов, иметь соответствующие гарантии получения прибыли для первых акционеров. На данном этапе и формируется круг потенциальных учредителей.

Второй этап предполагает процесс организации акционерного общества. Для этого этапа необходимо заключение следующих организационных мероприятий:

- заключение учредительского договора, в котором учредители принимают на себя определенные обязательства по созданию акционерного общества. Однако, следует заметить, что данный договор не является учредительным документом акционерного общества, а представляет собой лишь разновидность договора простого товарищества между учредителями. Ответственность учредителей солидарна. Все их обязательства по своему значению сопоставимы с частными сделками, заключаемыми от своего имени.

- проведение собрания учредителей, которое рассматривается в качестве юридического оформления воли учредителей. На собрании путем голосования по принципу единогласия принимаются решения об учреждении общества, утверждении устава, оценки вносимого участниками имущества в оплату акций.

- формирование уставного капитала. Уставный капитал определяет минимальным размером имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. По закону уставный капитал должен составлять для открытого

общества не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда. Не менее 50% акций общества, распределенных при его учреждении, должно быть оплачено в течение трех месяцев с момента его регистрации, оставшаяся часть - в течение года после ее проведения.

Третий этап – государственная регистрация вновь образованного акционерного общества.

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. Здесь все решения принимаются по принципу: одна акция – один голос. Для наблюдения и контроля за деятельностью менеджеров собрание избирает наблюдательный совет (совет директоров). При этом исполнительный орган общества может быть как коллегиальным, так и единоличным (директор, генеральный директор), который осуществляет руководство деятельностью общества и подотчетен общему собранию акционеров. Для осуществления контроля за финансово – хозяйственной деятельностью общее собрание избирает ревизионную комиссию.

Рассмотрим структуру управления акционерного общества используя для наглядности рисунок 1.

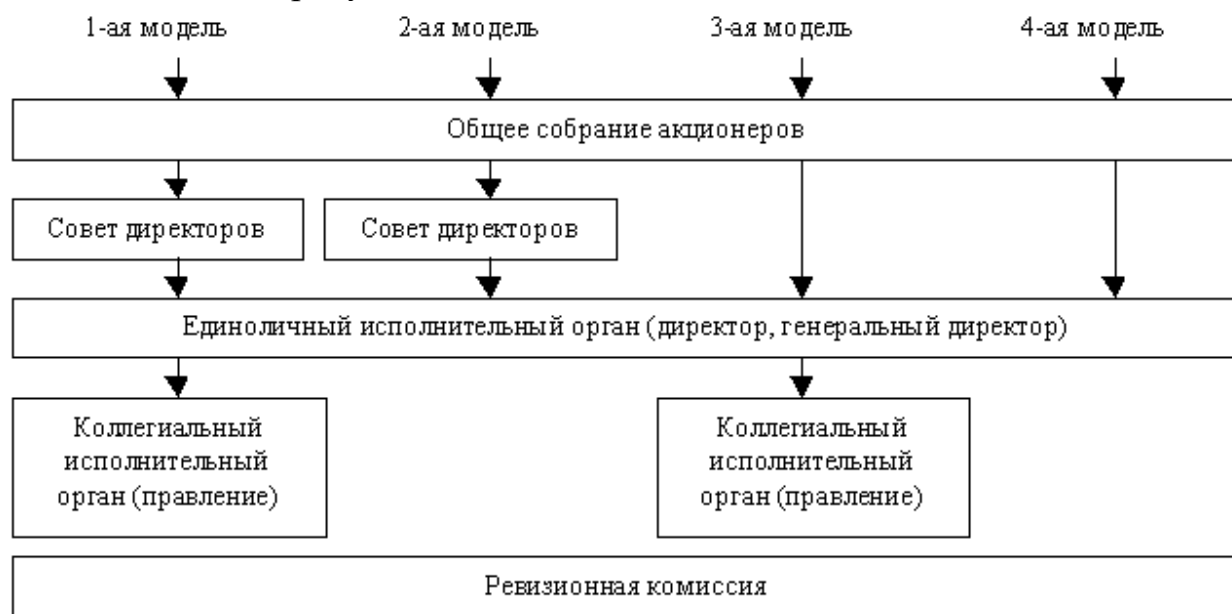


Рисунок 1 – Структура управления акционерного общества

Как видно из рисунка, в третьей и четвертой моделях отсутствует Наблюдательный совет. Единоличный исполнительный орган здесь напрямую подчинен общему собранию акционеров, осуществляющему функции совета директоров. Таким образом, первая и вторая представленные модели могут применяться в открытых АО, в свою очередь, третья и четвертая модели характерны для закрытых обществ.

Использование первой модели усиливает позиции председателя совета директоров за счет ослабления влияния единоличного исполнительного органа в лице директора. Это связано с тем, что директор не может быть председателем Наблюдательного совета, а члены коллегиального

исполнительного органа не должны составлять в Наблюдательном совете большинства.

Во второй модели коллегиальный исполнительный орган и вовсе отсутствует. На этой основе эта модель не ограничивает присутствие «команды менеджеров» в совете директоров, что позволяет в нем укрепить силу и влияние исполнительной власти.

Таким образом, на основе всего сказанного можно сделать вывод, что выбор модели управления является весьма важным этапом формирования акционерных обществ, ведь зачастую учредители, не вникая в особенности отдельных моделей, теряют возможность влиять на принимаемые организацией решения, даже обладая крупным пакетом акций.

В заключение рассмотрим основные тенденции развития акционерных обществ в России в настоящее время. В условиях современной, явно нестабильной ситуации во взаимоотношениях между отдельными странами создается угроза нарушения нормального функционирования экономической политики Российской Федерации. Стоит предположить, что в перспективе акционерные общества и дальше будут оставаться наиболее приемлемой формой организации капитала и по совместительству наиболее привлекательной формой собственности. Такую тенденциозную форму развития можно объяснить, опираясь на следующие характерные особенности развития нашей страны:

Во-первых, историческая самобытность, которая предполагает наличие коллективного способа организации труда, который сохраняется в сознании и психологии людей по сей день;

Во-вторых, крупные компании легче создавать, группе лиц, так как они обладают большим капиталом и влиянием в обществе.

И завершающим доказательством актуальности развития акционерных обществ в России я считаю упомянутую выше экономическую нестабильность в стране. На этой основе мощной группе участников акционерных обществ легче устоять на своих позициях в случае непредвиденной экономической ситуации, чего нельзя сказать об индивидуальных предпринимателях, и прочих действующих организационно-правовых формах.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. К вопросу о государственном регулировании конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2010. – №02(056). – С. 22 – 32. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/02/pdf/03.pdf>
2. Андреев С.Ю. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук / С.Ю. Андреев. – Краснодар, 2008. – 26 с.
3. К вопросу о повышении социально-экономических функций унитарных

предприятий Краснодарского края / М.П. Дулин, С.Ю. Андреев, С.А. Мамий и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №08(092). – С. 1178 – 1198.

4. Ткаленко А.А. Государственное субсидирование малого бизнеса в условиях экономического кризиса 2014 – 2015 годов в России / А.А. Ткаленко, С.Ю. Андреев // Глобализация науки: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (3 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 220 с. – С. 66-71

5. Хлопина О.В. Некоторые меры поддержки развития отрасли животноводства / О. В. Хлопина // Международная научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году.- 2015.- С. 296-300.

6. Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. - Изд. 16-е., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 602 с.

**Калыгин Б.К.**

*магистрант, студент 1го курса*

*Самарский Государственный Экономический Университет*

*Россия, г. Самара*

## **ДОГОВОР АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Аннотация: В рамках данной статьи, мы рассмотрим происходящую в Российской Федерации земельную реформу и реформу гражданского законодательства, касающуюся как института аренды для сельскохозяйственных работ, так и обобщим институт правового регулирования аграрного производства.

Так же выделим этапы земельной реформы, начавшиеся еще в 90-е годы и затянувшуюся по наши дни.

Annotation: In this article, we will consider occurring in the Russian Federation, land reform and reform of the civil law concerning the rent as an institution of for agricultural works and shall generalize institute legal regulation of agricultural production.

Also allocate the stages of the land reform, which started back in the 90-s and prolonged to the present day.

В начале 90-х годов реформа земельного законодательства была очень тесно переплетена с аграрными преобразованиями. Именно решение продовольственной проблемы страны было главной задачей земельной

реформы.[51]

Реформа земельного законодательства осуществлялась в несколько этапов, затрагивая различные сектора аграрного землепользования. В связи с этим целесообразно осуществить определенную периодизацию в развитии федерального законодательства, регулирующего оборот земель сельскохозяйственного назначения, а также выделить в нем различные по своему правовому режиму сегменты и только после этого перейти к освещению новаций земельного законодательства.

На первом этапе реформы земельного законодательства (1990 - 1991 гг.) даже с учетом новации и спорности некоторых ее положений задачи и способы осуществления преобразований практически не вызвали отторжения. А ведь именно в тот период у колхозов и совхозов была изъята примерно десятая часть используемых ими земель, которая затем была предоставлена гражданам.

Разногласия, различные коллизии и сомнения в достаточности юридической силы принимаемых решений начались в конце 1991 г., когда был издан Указ Президента РФ[52], согласно которому начались сплошная реорганизация сельскохозяйственных предприятий и наделение практически всего сельского населения земельными долями (в счет земель колхозов и совхозов). Данный Указ стал началом качественно нового этапа в развитии аграрной и земельной реформ (и соответствующего законодательства).

Во-первых, это выражалось в переходе от декларативного допущения частной земельной собственности к ее реальному появлению. При этом сектор товарного аграрного производства в части землепользования оказался разделен на три существенно отличающихся сектора:

1) земли реорганизованных колхозов и совхозов, переданные в общую долевую собственность их работников (и некоторых других групп сельского населения), - это примерно пятая часть общей площади категории земель сельскохозяйственного назначения и более 60% сельскохозяйственных угодий в ее составе. В данном секторе, где предполагалась максимальная мобильность земли (как результат раздела на доли), на долгий период возникли трудности с ее перераспределением;

2) несельскохозяйственные угодья указанных предприятий - тогда они не были приватизированы (а в большинстве случаев они и в настоящее время остаются в государственной собственности);

3) земли не реорганизованных хозяйств или таких, где приватизация земли не проводилась или проводилась по особым условиям[53], - в дальнейшем именно эти земли значительно раньше других, используемых в

---

<sup>51</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

<sup>52</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

<sup>53</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.



товарном производстве, оказались вовлеченными в сделки гражданско-правового характера[54].

Во-вторых, на определенный период указы Президента РФ стали определять вектор дальнейшего развития земельной реформы, по существу именно они тогда оказались основными источниками земельного права (нарушив тем самым принцип соподчиненности правовых актов по их юридической силе). Последующие два года посредством подзаконных актов (как указов Президента, так и постановлений Правительства[55]) шло расширение прав собственников земельных участков и земельных долей.

Новым этапом в законодательном регулировании сельскохозяйственного землепользования стало принятие в 1993 г. Конституции РФ, которая не просто отменила ранее действовавший мораторий на продажу земли, установленный прежним Основным Законом, - ее нормы стали основой правового регулирования гражданского оборота земельных участков (осуществляемого в настоящее время в соответствии с гражданским и земельным законодательством).

При этом Конституция установила, что условия и порядок пользования землей определяются на основе федерального закона. Однако на протяжении 1990-х гг. принять такой закон (тем более законы) не удавалось, что создавало определенную напряженность: в земельной сфере возникали проблемы, связанные с оборотом земельных долей, формированием федеральной, региональной и муниципальной земельной собственности, развитием земельно-ипотечного кредитования и др. Однако попытки их решения путем издания подзаконных актов не соответствовали конституционной норме - на федеральном уровне в земельной сфере наблюдалась очевидная пробельность. Ее последствия лежат в основе, не решенной до сих пор проблемы неостребованных земельных долей.

Определенность в аграрном землепользовании наступила только после принятия Земельного кодекса РФ, а затем и Федерального закона от 24 июля 2002 г. N 101-ФЗ "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" (далее - Закон об обороте сельхозземель) - это стало новым этапом в развитии законодательства об обороте указанных земель.

Указанный Закон определил принципы оборота этих земель, особенности совершения с ними отдельных сделок, правовой статус земельных долей, порядок владения, пользования и распоряжения земельными участками, находившимися в общей долевой собственности, и другие ключевые положения в данной области правоотношений.

При его разработке был учтен зарубежный опыт регулирования рынка

---

<sup>54</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

<sup>55</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

сельскохозяйственных земель[56]. Основными механизмами регулирования оборота указанных земель стали:

1) преимущественное право покупки продаваемых земельных участков и земельных долей государством (указанное право может делегироваться органам местного самоуправления, если так решат региональные законодатели)

2) ограничение концентрации у одного лица скупленной или приобретенной им по иным основаниям земли.

За десятилетие, прошедшее после вступления в силу Закона об обороте сельхозземель, он претерпел весьма существенные изменения в части оборота земельных долей. Применительно к ним данный Закон (в изначальной редакции 2002 г.) обеспечивал баланс трех почти несовместимых задач:

производственно-экономической - позволил сельскохозяйственным организациям продолжить хозяйственное использование угодий, причем на более надежном праве, исключив при этом сокращение обрабатываемой площади по организационно-правовым причинам;

социальной - защита интересов более 10 млн. собственников земельных долей на получение дохода в денежной или натуральной форме либо иных благ от переданной им в общую долевую собственность земли;

правовой - приведение статуса земельных долей в соответствие с правилами гражданского законодательства о распоряжении общим имуществом.

Следует учесть, что на протяжении 1990-х гг. идеология в вопросе о земельных долях заключалась в максимально возможном упрощении совершения с ними любых сделок, которые должны были привести к их концентрации у реорганизованных и вновь образованных хозяйств либо же у отдельных граждан. Те, в свою очередь, выделили бы такие доли в участок и затем либо сами создали бы такие хозяйства, либо передали такой участок в аренду. Но ожидаемая концентрация земельных долей в руках наиболее крепких сельхозтоваропроизводителей не состоялась. Почти половину сделок с долями тогда составляла их аренда, при этом арендаторами выступали, как правило, те же хозяйства, из земель которых такие доли образованы[57].

В целях соблюдения баланса вышеназванных задач в Законе об обороте сельхозземель в сравнении с прежним периодом права собственников по распоряжению земельной долей оказались несколько сужены, но собственник земельной доли по-прежнему мог ее продать, подарить, обменять или распорядиться ею иным образом (с соблюдением, однако, правил о преимущественном праве покупки остальными

<sup>56</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

<sup>57</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

сособственниками продаваемой доли).

Кроме того, он мог передать долю в доверительное управление (по своей роли оно должно было заменить аренду). При этом регулирование со стороны государства оборота, как земельных долей, так и земельных участков было унифицировано - органы публичной власти имели преимущественное право их покупки (в отношении земельных долей соответствующее право реализовывалось во вторую очередь - после остальных сособственников). Следует отметить, что в зависимости от степени земледефицитности или сложившейся за время реформ напряженности в земельном вопросе полномочия между региональными и местными органами оказались по-разному урегулированы в региональных законах (приоритетность и последовательность реализации указанных полномочий, их увязка с размером продаваемого участка).

В различных публикациях выделено от трех до шести групп регионов в зависимости от того, оставлено ли преимущественное право на региональном уровне, а муниципальным образованиям предложено реализовать его только при отказе субъекта РФ от покупки, либо оно предоставлено муниципальным образованиям, либо предусмотрены иные варианты[58].

Существенный пересмотр базовых положений Закона об обороте сельхозземель был осуществлен в 2005 г. [59]. Тогда в целях создания условий для ведения более стабильного производства круг возможных покупателей земельной доли (без ее выделения в земельный участок) был ограничен - только другие сособственники и сельскохозяйственная организация (либо член крестьянского (фермерского) хозяйства (КФХ)), использующая находящийся в долевой собственности земельный участок. При этом трансформацию претерпел и механизм преимущественного права покупки земельной доли - указанное право перешло от органов публичной власти к вышеуказанным сельскохозяйственным организациям или членам КФХ. Тогда же был уточнен ряд других важных положений Закона об обороте сельхозземель[60].

Следующие принципиальные изменения указанного Закона произошли в конце 2010 г.[61]. В первую очередь они связаны с невостребованными земельными долями, т.е. такими, которыми за 20 лет, прошедших со времени их образования, сособственники так и не распорядились (по различным оценкам, их суммарная площадь составляет около 25 млн. га[62].

<sup>58</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

<sup>59</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

<sup>60</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

<sup>61</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

<sup>62</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.

Причем вышеуказанные поправки 2005 г. только усугубили проблему земельных долей - ведь трудно ожидать активизации действий собственников долей в условиях невозможности передать свою долю третьему лицу и практически полной зависимости от хозяйства, использующего землю, соответствующую долям. Изменения 2010 г. позволяют в судебном порядке признать невостребованные доли муниципальной собственностью.

Переходим к настоящему времени, федеральным законом от 23.06.2014 N 171-ФЗ, вступившим в силу с 01.03.2015 были внесены значительные изменения в Земельный кодекс и Федеральный закон от 24.07.2002 N 101-ФЗ "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения".

Далее в рамках данной статьи мы выясним, каким образом изменения затронули юридических лиц, решивших получить в собственность или аренду земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, для ведения сельскохозяйственного производства, ведь насколько мы знаем из вышеизложенного, колоссальные земельные ресурсы вплоть до настоящего момента остаются невостребованными.

Начнем мы эту часть с того, какие земельные участки могут быть предоставлены юридическим лицам в собственность или аренду с целью ведения сельскохозяйственного производства.

Для ведения сельскохозяйственного производства могут использоваться земли сельскохозяйственного назначения и земельные участки в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах.

В новом законодательстве, как и прежде в большинстве случаев продажа земельных участков, находящихся в публичной собственности, будет осуществляться на торгах.

Так же за арендаторами земельных участков из публичных земель сельскохозяйственного назначения сохранилась право их выкупа без проведения торгов, однако, только в отношении земельных участков, предназначенных для ведения сельскохозяйственного производства.

Причем не важно, к землям какого назначения (категории) относится земельный участок. Это может быть земельный участок и из земель сельскохозяйственного назначения, и из земель сельскохозяйственного использования, входящих в состав земель населенных пунктов. Главное, чтобы он был предоставлен для ведения сельскохозяйственного производства и надлежащим образом использовался, то есть по целевому назначению.

Выкупить данный земельный участок без проведения торгов можно по истечении трех лет с момента заключения договора аренды или передачи прав и обязанностей по такому договору арендатору. (В утратившем силу законодательстве трехлетний срок отсчитывается только от даты заключения

договора аренды.) Следует обратить внимание на то, что в Земельном кодексе появился еще один уточняющий момент: заявление о заключении договора купли-продажи арендуемого земельного участка без проведения торгов должно быть подано не позднее истечения срока действия договора аренды.

Отсутствие доказательств факта использования земельного участка в период действия договора аренды по целевому назначению свидетельствует об отсутствии одного из оснований для выкупа земель сельскохозяйственного назначения в частную собственность без проведения торгов[63].

Цена земельного участка, продаваемого без торгов, не должна будет превышать его кадастровой стоимости.

Порядок установления цены в отношении соответствующих земельных участков должны определить Правительство РФ, органы государственной власти субъекта РФ и органы местного самоуправления.

С 01.03.2015 договоры аренды заключаются на торгах, проводимых в форме аукционов. Закрытый перечень случаев предоставления земельных участков в аренду без проведения торгов приведен в еще одной новой ст. 39.6 ЗК РФ. В него среди прочего попали арендаторы земельного участка, предназначенного для ведения сельскохозяйственного производства. С ними новый договор аренды заключается без проведения торгов при условии, что земельный участок использовался надлежащим образом, а заявление о заключении нового договора представлено до истечения срока действия ранее заключенного договора аренды.

В то же время следует учитывать: если органом государственной власти или органом местного самоуправления сообщение о наличии предлагаемых для передачи в аренду и находящихся в публичной собственности земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения будет опубликовано до 01.03.2015, такие земельные участки будут предоставляться в аренду в действующем сейчас порядке.

Переходный период ограничен во времени (до 01.01.2018).

Сельскохозяйственные организации могут без проведения торгов претендовать на используемый ими земельный участок, находящийся в муниципальной собственности и выделенный в счет земельных долей, находящихся в муниципальной собственности.

Единственное, что для этого нужно - вовремя подать заявление о заключении договора купли-продажи или договора аренды в орган местного самоуправления. На это отводятся шесть месяцев с момента государственной регистрации права муниципальной собственности на земельный участок.

Следует обратить внимание на то, что право на приобретение (аренду) земельного участка без проведения торгов возникает только при условии его

---

<sup>63</sup> Марков П.А., Баркова Л.А. Обязанность доказывания в деле о банкротстве // Право и экономика. 2014. № 9. С. 30 — 34.



использования сельскохозяйственной организацией до момента государственной регистрации права муниципальной собственности на него.

В случае покупки земельного участка его цена не должна превышать 15% кадастровой стоимости такого участка. При аренде годовая плата составляет 0,3% кадастровой стоимости.

На этом мы закончим обзор новелл земельного законодательства, и перейдем к общим выводам по результатам исследования.

В развитии регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения можно выделить следующие этапы:

1990 - 1991 гг. - задачи аграрно-земельного реформирования были определены в законах, а подзаконные акты лишь детализировали их, однако в отношении земель, используемых в товарном секторе АПК, принимаемые решения носили "половинчатый" характер (что объясняется новизной и радикальностью проводимых преобразований);

1992 - 1993 гг. - образование земельных долей и вовлечение в процесс реформирования практически всего сельского населения. В качестве директивных и нормативных актов в земельно-имущественной сфере АПК тогда доминировали указы Президента;

1994 - 2001 гг. - этап неурегулированности аграрно-земельных вопросов в федеральном и региональном законодательстве. В этот период соответствующее правовое поле характеризовалось отсутствием системности, недостаточностью юридической силы многих актов, регулирующих принципиальные положения, нестабильным объемом полномочий по распоряжению землей и неоднородностью в региональном плане;

С 2002 - 2005 гг. - существенный прогресс земельного законодательства, разрешение большей части проблем, накопившихся за предыдущий период; некоторое ограничение излишней "вольницы", свойственной 1990-м гг. (в первую очередь в вопросе распоряжения земельными долями);

С 2005 - 2011 гг. - законодательное закрепление превалирования интересов сельскохозяйственных организаций над правами собственников земельных долей и ограничение возможностей совершения сделок с долями, зависимости собственников долей от сельскохозяйственных организаций;

С 2011- 01.03.2015 г. - шаг к ликвидации невостребованных земельных долей и упорядочению процедуры прекращения прав на ненадлежащие используемые земельные участки.

С 01.03.2015 изменился порядок предоставления в собственность и аренду земельных участков, находящихся в публичной собственности.

Ключевые возможности, предусмотренные для организаций, претендующих на получение земельных участков для ведения сельскохозяйственного производства, остаются без изменений. Арендаторы земельных участков, предназначенных для ведения сельскохозяйственного производства, вправе выкупить данный земельный участок без проведения



торгов по истечении определенного срока при условии его использования по целевому назначению.

### **Использованные источники**

1. Федеральный закон от 18 июля 2005 г. N 87-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" и Федеральный закон "О землеустройстве".
2. Федеральный закон от 29 декабря 2010 г. N 435-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования оборота земель сельскохозяйственного назначения".
3. Постановления Правительства РФ от 29 декабря 1991 г. N 86 "О порядке реорганизации колхозов и совхозов", утв. Госкомимуществом России и Минсельхозом России 23 января 1992 г.
4. Постановления Правительства РФ от 29 декабря 1991 г. N 86 "О порядке реорганизации колхозов и совхозов".
5. Постановления Правительства РФ от 4 сентября 1992 г. N 708 "О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса".
6. Указ Президента РФ от 2 марта 1992 г. N 213 "О порядке установления нормы бесплатной передачи земельных участков в собственность граждан".
7. Указ Президента РФ от 27 декабря 1991 г. N 323 "О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР".
8. Указ Президента РФ от 27 октября 1993 г. N 1767 "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России".
9. Постановление ФАС ВВО от 16.07.2014 по делам N A11-3121/2013, N A11-3120/2013.
10. Постановление ФАС ДВО от 25.04.2014 N Ф03-1150/2014.
11. Постановление ФАС МО от 27.11.2013 N Ф05-14593/2013.
12. Постановление ФАС ПО от 03.07.2014 по делу N A12-31260/2013.
13. Боголюбов С.А. Экологическое право: Учебник для вузов. М., 1998. С. 250.
14. Волков С.Н. Землеустроительное обеспечение оборота и использования земель сельскохозяйственного назначения // Агропродовольственная политика России. 2012. N 1. С. 60 - 64; Хлыстун В.Н. Земельные отношения в российском агросекторе // Отечественные записки. 2012. N 6. С. 78 - 84.
15. Липски С.А. Актуальные проблемы государственного регулирования рыночного оборота земель сельскохозяйственного назначения // Землеустройство, кадастр и мониторинг земель. 2006. N 8. С. 56 - 63.
16. Липски С.А. Государственное регулирование оборота земель сельскохозяйственного назначения в условиях развития рыночных отношений (теория, методы, практика: российская модель конца XX - начала XXI века): Монография. М., 2005. С. 90 – 91.
17. Липски С.А. Земельные доли: современные проблемы и перспективы // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2005. N 4. С. 86 - 90.

18. Липски С.А. О развитии федерального законодательства, регулирующего оборот земель сельскохозяйственного назначения // Аграрное и земельное право. 2013. N 2. С. 81 - 86.
19. Липски С.А. Правовой механизм государственного регулирования рыночного оборота земель сельскохозяйственного назначения в современной России: особенности формирования, тенденции и перспективы // Право и экономика. 2011. N 12. С. 18 - 24.
20. Научно-практический комментарий Федерального закона "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" / Под ред. А.А. Ялбулганова. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
21. Румянцев В.П. Особенности договора купли-продажи земельных участков сельскохозяйственного назначения // Журнал российского права. 2013. N 8. С. 25 – 33.
22. Устюкова В.В. Федеральное и региональное законодательство об обороте земель сельскохозяйственного назначения: проблемы соотношения // Аграрное и земельное право. 2005. N 4. С. 76.

*Калыгин Б.К.  
магистрант, студент 1го курса  
Самарский Государственный Экономический Университет  
Россия, г. Самара*

#### **ИСТОЧНИКИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ ИЗ ДОГОВОРА АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЕ**

Аннотация: Институт аренды в земельных правоотношениях - один из старейших и, казалось бы, должен быть разработан в достаточной мере. Однако и сегодня существуют проблемы, которые не урегулированы на законодательном уровне, этим объясняется серьезное изменение земельного законодательства с 1 марта 2015 года.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, договор аренды

#### **THE SOURCES OF LEGAL REGULATION OF RELATIONS ARISING FROM A CONTRACT OF LEASE OF A LAND PLOT IN THE BUSINESS SPHERE**

Annotation: The Institute of rent land legal relations - one of the oldest and it would appear, is to be developed sufficiently. Yet even today, problems exist that are not regulated at the legislative level, this is explained by a major change of land legislation to March 1, 2015.

**Keywords:** entrepreneurship, the lease.

Положениями статьи 606 Гражданского кодекса (далее - ГК) дано определение договора аренды как имущественного найма, в котором арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или

во временное пользование. До вступления в силу Федерального Закона № 444365-6 "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" определений правом владения и пользования не дает, в связи с чем, правоприменительная практика "рецептировала" их содержание из доктрины гражданского права.

Право пользования арендованным имуществом - это право арендатора извлекать из него полезные свойства в своих интересах [64]. Право владения арендованным имуществом - это возможность арендатора фактически обладать имуществом [65].

Земельные участки, наравне с иными объектами недвижимости, могут быть переданы в аренду. Часть 2 статьи 607 ГК оговаривает, что законом могут быть установлены особенности сдачи в аренду земельных участков и других обособленных природных объектов. Особенности сдачи земельных участков в аренду в основном приведены в положениях ст. 22 Земельного кодекса (далее - ЗК), предусматривающей среди прочего и возможность залога права аренды земельного участка, в отличие от права аренды на иной объект [66].

Проектом Федерального закона № 444365-6 "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" (далее - законопроект № 444365-6), вступивший в силу с 1 марта 2015 года, предусмотрел ряд существенных новаций правового регулирования договора аренды [67].

Рассмотрение изменений по существу возможно через рассмотрение элементов договора аренды.

Договор аренды должен содержать сведения индивидуализации объекта аренды, в противном случае он считается незаключенным. В юридической литературе высказывается мнение, что предметом договора аренды является имущество, определенное индивидуальными признаками [68].

Земельный участок, согласно положениям законопроекта № 444365-6, как объект права собственности определен как недвижимая вещь, которая представляет собой часть земной поверхности и имеет характеристики,

---

<sup>64</sup> Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 24.12.2008 N A58-3682/06-Ф02-6515/08 // СПС "КонсультантПлюс".

<sup>65</sup> Постановление ФАС Северо-Западного округа от 21.07.2006 по делу N A26-7328/2005-213 // СПС "КонсультантПлюс".

<sup>66</sup> Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 28.01.2005 N 90 "Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с договором об ипотеке" (пункт 5) // Вестник ВАС РФ. 2005. N 4.

<sup>67</sup> Постановление Совета Федерации от 18 июня 2014 года N 241-СФ "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс] // Официальный сайт Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. URL: [council.gov.ru/activity/legislation/decisions/44139](http://council.gov.ru/activity/legislation/decisions/44139) (дата обращения: 17.09.2015).

<sup>68</sup> Комментарий к статье 607 ГК РФ Постатейного комментария к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (в 3-х т.) / Н.А. Баринов, К.П. Беляев, Е.В. Вавилин [и др.]; под ред. П.В. Крашенинникова. Т. 1. М.: Статут, 2011.

позволяющие определить ее в качестве индивидуально-определенной вещи.

То есть индивидуализация земельного участка посредством постановки его на кадастровый учет и формирования тем самым его границ в соответствии с п. 7 ст. 38 Федерального закона от 24.07.2007 № 221-ФЗ "О государственном кадастре недвижимости" стала неединственным и обязательным средством индивидуализации земельного участка в качестве объекта прав.

В указанной части законопроект № 444365-6 дополняет Федеральный Закон № 221 пунктом 6.1, перечисляющим документы об индивидуализации земельного участка: утвержденные схемы расположения земельного участка или земельных участков на кадастровом плане территории и проект межевания территории (а для лесных участков проектная документация о местоположении, границах, площади и об иных количественных и качественных характеристиках).

Законопроект № 444365-6 указывает аналогичные документальные средства индивидуализации земельного участка. При этом исключительно для индивидуализации земельных участков из публичных земель законопроект допускает схему расположения земельного участка на кадастровом плане территории даже и при отсутствии утвержденного проекта межевания территории. Авторами законопроекта наличие одного документа, достаточного для индивидуализации земельного участка из публичных земель, представлено как одна из основных задач модернизации земельного права.

С позиции доктринального толкования гражданское право и земельное право являются различными отраслями права, причем гражданское находится в исключительной компетенции Российской Федерации, а земельное законодательство отнесено к совместному предмету ведения Российской Федерации и ее субъектов [69].

Законопроект № 444365-6, хотя прямо и не применяет деления земель на регламентные и не регламентные, в новеллизации регулирования договора аренды следует данному вектору, разделяя возможность заключения договора аренды земельного участка из публичных земель на конкурсную и на договор, заключаемый без проведения конкурса.

Общее правило заключения договора аренды из публичных земель, закрепленное статьей 39.6 Земельного кодекса в редакции законопроекта, - его заключение на торгах, проводимых в форме аукциона, как правило, в отношении земель, на которые распространяется действие регламента, так как первое место предоставляемых земель на конкурсной основе отведено землям под строительство. В этом случае размер арендной платы в форме ежегодной арендной платы или размер первого арендного платежа определяется по результатам аукциона.

---

<sup>69</sup> Ибрагимов К.Х. Некоторые аспекты классификации функций позитивного земельного права // Юрист. 2014. № 2. С. 4 - 10.

Земельное законодательство до 1 марта 2015 года размер арендной платы за аренду публичных земель в части 4 статьи 22 Земельного кодекса относило к компетенции Правительства, наделяя его правом установления общих начал определения арендной платы. Законопроект № 444365-6 предоставляет право Правительству в ч. 1 ст. 39.7 изменений в ЗК РФ принятия основных принципов определения арендной платы.

Таким образом, устоявшееся в правоприменительной практике представление о размере арендной платы при аренде публичных земель как о нормативно устанавливаемом компоненте договора подлежит существенной корректировке [70]. Законодателем в ч. 3 ст. 39.7 изменений в ЗК РФ сохранено за собственником соответствующих земель право установления арендной платы за нее, но в то же время дифференциация правил определения размера арендной платы дополнена более детальными исключениями определения размера арендной платы в размере, не превышающем размер земельного налога.

Перечень исключений из общего правила конкурсного порядка заключения договора аренды, приведенный в ч. 2 ст. 39.6 изменений в ЗК РФ достаточно обширен.

Условно можно выделить в этом перечне следующие группы: земельные участки, предоставляемые в аренду без конкурса в связи с государственной необходимостью на основании нормативного волеизъявления Президента Российской Федерации, Правительства, высшего должностного лица субъекта Российской Федерации; земельные участки, образованные из земель, предоставленных для: комплексного освоения территории, ведения садоводства, огородничества, дачного хозяйства; земельные участки гражданам для индивидуального жилищного строительства, подсобного хозяйства, сенокошения, ведения фермерского хозяйства и т.п.

Особый интерес представляет новеллизация другого существенного условия договора аренды: срок его заключения.

Внимания заслуживает вопрос сроков аренды земельного участка для целей строительства и несоблюдения сроков строительства при истечении сроков аренды.

До вступления в силу законопроекта № 444365-6 данный вопрос решается различными правовыми средствами, среди них самым эффективным является институализация объекта незавершенного строительства в качестве объекта гражданских прав через его постановку на

---

<sup>70</sup> Правовыми позициями, изложенными в Постановлениях Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 15.03.2012 N 15117/11 и от 25.02.2014 N 15534/13 по делу N A07-20211/2012 сформулировано утверждение, что стороны руководствуются установленным размером арендной платы за земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, и не вправе применять другой размер арендной платы. Новый размер арендной платы подлежит применению с даты вступления в силу соответствующего нормативного акта [Электронный ресурс] // Официальный сайт Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. URL: [arbitr.ru/vas/presidium/nadzor.html](http://arbitr.ru/vas/presidium/nadzor.html) (дата обращения: 17.09.2015).



кадастровый учет и последующую государственную регистрацию прав на индивидуализированный таким образом объект.

Законопроект №444365-6, в отличие от двадцатилетнего срока строительства индивидуального жилья гражданами, в отношении юридических лиц-застройщиков несколько более требователен. Общий срок, установленный для строительства, реконструкции зданий, сооружений, - от 3 до 10 лет.

Он содержит три исключения. Кроме физических лиц - застройщиков индивидуального жилья, это: до 49 лет - для размещения линейных объектов и на срок, не превышающий оставшийся срок действия договора аренды земельного участка, досрочно прекращенного в связи с изъятием такого земельного участка для публичных нужд, но не более трех лет.

Если застройщик в указанный срок аренды публичных земель завершил строительство объекта и ввел его в эксплуатацию, то он имеет право на приобретение права собственности у публично-правового образования и на земельный участок, либо может перезаключить договор аренды.

Право выкупа статья 36 ЗК РФ именovala исключительным правом на приватизацию земельного участка. В редакции ЗК РФ до вступивших в силу изменений, приобретение прав на земельные участки публичной собственности, на которых расположены здания, строения, сооружения, сохранено за собственниками зданий во внеконкурсном порядке и закреплено в п. 6 ч. 2 ст. 39.3 изменений ЗК.

Однако не введение в эксплуатацию возводимого объекта недвижимости и истечение срока аренды земельного участка из публичных земель, заключенного по результатам конкурса, влечет теперь изъятие у собственников недостроенных объектов.

В ГК РФ с 1 марта 2015 года появилась статья 239.1, устанавливающая, что в случае прекращения действия договора аренды земельного участка, находящегося в публичной собственности, объекты незавершенного строительства, находящиеся на указанном участке, могут быть изъяты у собственника по решению суда путем продажи с публичных торгов.

При этом нельзя забывать также и о том, что договор строительного подряда сам по себе является непростым обязательством [71]. Требованием, подлежащим предъявлению в суд исполнительным органом государственной власти или органом местного самоуправления, уполномоченным на распоряжение земельным участком, является требование о продаже объекта незавершенного строительства с публичных торгов по начальной цене продажи объекта незавершенного строительства, определяемой на основании оценки его рыночной стоимости.

---

<sup>71</sup> Киракосян С.А., Бежан А.В. Заключение договора строительного подряда на выгодных условиях // Юрист. 2014. № 1. С. 28 - 32.



При этом указанной нормой материального закона закреплено и смещение бремени доказывания своей добросовестности, уже возложенного на застройщика: требование о продаже объекта незавершенного строительства не подлежит удовлетворению, если собственник такого объекта докажет, что нарушение срока строительства объекта связано с действиями (бездействием) органов государственной власти, органов местного самоуправления либо лиц, осуществляющих эксплуатацию сетей инженерно-технического обеспечения, к которым должен быть подключен (присоединен) объект. Приведенная правовая конструкция является в равной степени существенной новеллой правоотношений аренды для целей строительства и коррупциогенным фактором [72].

Истец (уполномоченный орган по распоряжению землей) перед обращением в суд с иском о продаже объекта незавершенного строительства должен составить его рыночную оценку, так как обязан ее указать в качестве искового требования. Содержание нормы из допустимых доказательств априорно исключает экспертное заключение, оставив допустимым лишь заключение оценщика.

То есть ответчику по стоимости объекта остается возразить также только заключением оценщика. Деятельность оценщика, в отличие от экспертной, не имеет уголовной превенции, ее государственное регулирование осуществляется лицензированием, а риск гражданско-правовой ответственности оценщика подлежит страхованию.

Совокупность этих отличительных черт на самом деле означает доступность заключения оценщика, не обязательно соответствующего объективным факторам, в сопоставлении с экспертным заключением.

Риски же недостоверности заключения покрываются страховым возмещением страховщика оценщика, в отличие от уголовной ответственности эксперта.

Выдача разрешения на ввод объекта в эксплуатацию статьей 55 Градостроительного кодекса отнесена к компетенции федерального органа исполнительной власти, органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации либо органа местного самоуправления (за специальными исключениями), то есть - к истцу по рассматриваемым требованиям.

Как уже указано, предметом спора наряду с иными обстоятельствами выступают действия (бездействие) органов государственной власти, органов местного самоуправления, повлекшие нарушение сроков строительства.

Таким образом, создаваемая рассматриваемыми нормами категория споров предоставляет соответствующему органу государственной власти, местного самоуправления право на иск, на исключительные доказательства его основания (заключение оценщика и мотивация законности и обоснованности отказа в приеме в эксплуатацию) и на отсутствие бремени

---

<sup>72</sup> Гордиенко Д.А. Антикоррупционная экспертиза как способ противодействия коррупции: история проведения антикоррупционной экспертизы на современном этапе развития Российского законодательства // Российская юстиция. 2013. N 12. С. 41 - 46.

доказывания законности своих действий (бездействия).

Это же лицо формирует комиссию по приему объектов капитального строительства в эксплуатацию. Очевидно, что нормы, создающие институт принудительной реализации незавершенного строительства на публичных землях, нуждаются в приведении в соответствие с принципами разделения властей и равенства всех перед судом.

Отдельно хотелось бы отметить новеллу ЗК РФ относительно собственников зданий и сооружений, расположенных на земельных участках, относящихся к государственной или муниципальной собственности. В соответствии с п. 8 ст. 39.20 ЗК РФ уполномоченный орган теперь вправе обратиться в суд с иском о понуждении лиц заключить договор аренды земельного участка, на котором расположены такие здание, сооружение. В случае если здание или строение принадлежит нескольким лицам, размер долей в праве общей собственности или размер обязательства по договору аренды должны быть соразмерны долям в праве на здание, сооружение или помещения в них, принадлежащим правообладателям здания, сооружения или помещений в них.

Отступление от этого правила, возможно, с согласия всех правообладателей здания, сооружения или помещений в них либо по решению суда.

Особый интерес вызывает подглава 5.2 ЗК РФ, которая устанавливает право уполномоченных органов проводить обмен земельных участков, находящихся в частной собственности, на государственную и муниципальную землю в целях государственных и муниципальных нужд и для размещения объекта социальной инфраструктуры.

В целом при заключении договора мены стоимость обмениваемых земельных участков должна быть равной, либо государственный или муниципальный орган обязан доплатить недостающую разницу частному лицу.

Но особые опасения вызывает условие п. 2 ст. 39.22 ЗК РФ, в соответствии с которым, в случае если земельный участок и расположенные на нем объекты социальной, инженерной и транспортной инфраструктур находятся в частной собственности одного лица, договор мены может предусматривать безвозмездную передачу в государственную или муниципальную собственность указанных объектов, что нарушает условие о равном положении сторон в договоре и априори делает невыгодным его для частного собственника.

Резюмируя изложенное, сформулируем следующие выводы:

- договор аренды земельного участка по существу охватывает два вида отношений: земельное правоотношение в виде вещного права на землю, предоставляемого государством из публичных земель, и гражданско-правовое обязательство между частным собственником и равноправным ему контрагентом-арендатором;
- существенное изменение аренды публичных земель вносит в договор

аренды публичных земель элементы его нормативной регламентации непосредственно нормами закона. Это касается всех существенных условий договора - определение объекта с не обязательностью его кадастрового учета, а только по схеме расположения на кадастровом плане территории; способ заключения на торгах или, в качестве исключения, без них и связанные с этим права и обязанности сторон; срок договора, определяемый в зависимости от разрешенного вида использования, корреспондирующий с градостроительным регламентом; размер арендной платы, устанавливаемый как нормативным регулированием, так и с возможностью учета воли арендатора;

- перечисленные новеллы приближают договор аренды публичных земель к вытесняемому из земельного права институту иных вещных прав на землю, все более, исключая обязательственные элементы из этого правоотношения, открывая тем самым возможности для синонимичных способов защиты арендных прав способам защиты права собственности;

- в сущностном изменении договора аренды публичных земель видятся определенные недостатки, обоснованность которых подтвердит либо опровергнет правоприменительная практика.

Необходимо отметить положительную сторону обновления Земельного кодекса РФ. Процедура приобретения прав на землю теперь раскрыта более подробно, частично упрощена, на законодательном уровне закреплена ряд прав и гарантий частных лиц. С другой стороны, остались спорные моменты, которые явно будут вызывать много проблем на практике. Помимо этого, по нашему мнению, интересы частных лиц были явно ущемлены рядом положений.

#### **Использованные источники:**

1. Баринов Н.А., Беляев К.П., Вавилин Е.В., Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (в 3-х т.) [и др.]; под ред. П.В. Крашенинникова. Т. 1. М.: Статут, 2011.
2. Ибрагимов К.Х. Некоторые аспекты классификации функций позитивного земельного права // Юрист. 2014. N 2. С. 4 - 10.
3. Постановления Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 15.03.2012 N 15117/11 и от 25.02.2014 N 15534/13 по делу N А07-20211/2012 [Электронный ресурс] // Официальный сайт Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. URL: [arbitr.ru/vas/presidium/nadzor.html](http://arbitr.ru/vas/presidium/nadzor.html) (дата обращения: 17.09.2015).
4. Киракосян С.А., Бежан А.В. Заключение договора строительного подряда на выгодных условиях // Юрист. 2014. N 1. С. 28 - 32.
5. Гордиенко Д.А. Антикоррупционная экспертиза как способ противодействия коррупции: история проведения антикоррупционной экспертизы на современном этапе развития Российского законодательства // Российская юстиция. 2013. N 12. С. 41 - 46.
6. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 09.09.1996 N Ф04/804-221/А70-96-482/1// СПС "КонсультантПлюс".

7. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 28.01.2005 N 90 "Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с договором об ипотеке" (пункт 5) // Вестник ВАС РФ. 2005. N 4.
8. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 21.07.2006 по делу N A26-7328/2005-213 // СПС "КонсультантПлюс".
9. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 22.02.2008 N A33-10733/07-Ф02-438/08 [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс".
10. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 29.09.2008 N A33-4835/08-Ф02-4760/08// СПС "КонсультантПлюс".
11. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 24.12.2008 N A58-3682/06-Ф02-6515/08 // СПС "КонсультантПлюс".
12. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 21.05.2010 по делу N A56-15471/2009 [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс".
13. Постановление Совета Федерации от 18 июня 2014 года N 241-СФ "О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс] // Официальный сайт Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. URL: [council.gov.ru/activity/legislation/decisions/44139](http://council.gov.ru/activity/legislation/decisions/44139) (дата обращения: 17.09.2015).
14. Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 28.12.2009 N 08АП-8667/2009 // СПС "КонсультантПлюс".

*Калыгин Б.К.  
магистрант, студент 1го курса  
Самарский Государственный Экономический Университет  
Россия, г. Самара*

## **ЧАСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ**

Аннотация: Реализуемая российским законодателем стратегия поэтапного совершенствования гражданского закона дает правоприменителю осмыслять происходящие в объективном праве изменения по частям, но с пониманием, с предвосхищением наиболее общих итогов. Сегодня можно говорить о значительных по своей сути новациях в объективном праве, в том числе касающихся системы объектов гражданских прав.

Анализ правоприменительной практики позволяет утверждать, что способность части недвижимой вещи быть объектом имущественных правоотношений, как правило, ниже такой способности, существующей для вещи целиком. Число договорных конструкций, применимых к отношениям по поводу части земельного участка, на сегодняшний день минимально.

Annotation: Russian legislator implemented a phased strategy for improving the civil law gives law enforcers to comprehend occurring in the objective law of

change in parts, but with the understanding with the anticipation of the most common outcome. Today we can talk about significant innovations in essence an objective law, including those relating to the objects of civil rights.

Analysis of law enforcement suggests that the ability of the immovable property to be the object of legal relations, tend to be lower this ability exists for the whole thing. The number of contractual structures, applicable to the relations on the part of the land today is minimal.

Законодатель, в ходе проведения реформы гражданского законодательства, предпринял попытку привести в состояние упорядоченности легальную систему объектов гражданских прав, приведя её в соответствие с доктриной. Данная инициатива по мнению автора статьи заслуживает всяческой поддержки, хотя, по-видимому, не может считаться идеальной, хотя бы потому, что в решении столь общих проблем, субъективная оценка зависит от точки зрения. Вместе с тем отраженный в ст. 128 ГК РФ подход законодателя оставляет нерешенным вопрос: может ли быть часть вещи объектом гражданских прав и, соответственно, объектом гражданско-правовой защиты?

Перед написанием данной статьи, мы изучили труды многих ученых-правоведов, которые уделяли пристальное внимание изучению правовой категории объектов. В первую очередь это такие ученые как: М.М. Агарков, С.Н. Братусь, И.Л. Брауде, В.А. Дозорцев, А.П. Дудин, О.С. Иоффе, Я.М. Магазинер, А.М. Пергамент, В.Н. Протасов, Е.А. Суханов, Р.О. Халфина, Л.С. Явич, К.К. Яичков и др.

В последние десятилетия этой проблеме посвятили специальные исследования В.И. Сенчищев, Ю.Е. Туктаров, А.С. Яковлев.

Система объектов гражданских прав всесторонне исследована в работах ученых-цивилистов<sup>[73]</sup>, так же появляются новые исследования<sup>[74]</sup>.

При этом практически все подчеркивают несовершенство норм об объектах гражданских прав, что неоднократно становилось предметом обсуждений, особенно в период разработки Концепции развития гражданского законодательства.

Теперь, когда норма ст. 128 ГК изменена, есть работы, авторы которых утверждают, что юридически новая формулировка ГК является более четкой<sup>[75]</sup>. Однако так считают немногие, поскольку изменение нормы ст. 128 ГК не привело к решению поставленных задач, в частности, "к уточнению норм, допускающих неоднозначное толкование"<sup>[76]</sup>. И в первую

<sup>73</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>74</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>75</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>76</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.



очередь не устранена неоднозначность толкования таких основополагающих категорий, как имущество, иное имущество и имущественные права, которые названы в ст. 128 ГК в качестве объектов.

Формулировка нормы ст. 128 ГК "к объектам гражданских прав относятся вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество" позволяет сделать вывод, что в первую очередь к объектам гражданских прав относится имущество. Имущество, включающее в свой состав вещи, наличные деньги и документарные ценные бумаги, является телесным и может быть объектом вещных прав, иное имущество - бестелесное - в обороте участвует в качестве объектов обязательственных прав. Но и вещные, и обязательственные права по сути своей права имущественные. Поэтому совершенно нелогична позиция, согласно которой "имущественные права занимают промежуточное место между вещными и обязательственными правами"[77].

Часть вещи была и будет объектом гражданских прав, какие бы сложности юридического порядка это ни рождало. Объективное право производно от экономики, а собственность имеет свойство к концентрации в одних руках, поскольку мелкий собственник далеко не всегда способен обеспечить максимально эффективное пользование и распоряжение вещью.

Вопрос о том, что рассматривать в качестве целого, а что - в качестве части (равно как и проблема соотношения частей и целого), является, как это ни парадоксально, и философским, и практическим. Двигатель, продаваемый в магазине отдельно, - вещь, но двигатель, установленный в машину, - часть вещи. Свобода договора позволяет определять как объект гражданских прав любую вещь, имеет она или нет "реальную" ценность, способна ли она выполнять какую-либо функцию, поскольку вопрос о ценности вещи в конечном итоге остается решаемым субъективно.

В некоторых случаях законодатель вынужден формализовать "состав" вещи, ее границы. Именно такая ситуация имеет место в случае с земельным участком. Согласно ст. 11.1 Земельного кодекса Российской Федерации земельным участком является часть земной поверхности, границы которой определены в соответствии с федеральными законами. Как это следует из содержания ч. 7 ст. 38 Федерального закона от 24 июля 2007 г. N 221-ФЗ "О государственном кадастре недвижимости"[78] местоположение границ земельного участка устанавливается посредством определения координат характерных точек таких границ, то есть точек изменения описания границ земельного участка и деления их на части.

Земельный участок это не обязательно огражденная, а равно иным образом обособленная или обозначенная часть поверхности земли. При выходе на местность у человека, не обладающего специальными познаниями

<sup>77</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>78</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.



в области геодезии, может не возникнуть никакого представления о границах земельного участка, если межевые знаки уничтожены, а может возникнуть и ложное представление о таковых, когда по ошибке или сознательно смежный собственник устанавливает сначала забор, а потом и здание на чужой территории[79] либо ограждает не только предоставленный ему земельный участок, но и часть земной поверхности, не прошедшей кадастровый учет, становясь еще и фактическим землепользователем[80].

Возможность части земельного участка быть объектом гражданских прав зафиксирована в ряде законодательных актов, на основе анализа которых И.А. Колесниковой сделан вывод: "Часть земельного участка может быть объектом обязательственных, но не вещных прав. Формирование части земельного участка в кадастре должно быть обусловлено желанием собственника участка обременить означенную часть правом аренды, сервитутом или залогом"[81].

Федеральным законом от 23.06.2014 N 171-ФЗ введен пункт 3 Статьи 6 ЗК РФ, согласно новому законодательству: «Земельный участок как объект права собственности и иных предусмотренных ... прав на землю является недвижимой вещью, которая представляет собой часть земной поверхности и имеет характеристики, позволяющие определить ее в качестве индивидуально определенной вещи...». Данная формулировка, несомненно, внесла ясность, поскольку в предыдущей редакции Земельного кодекса законодатель прямо не называл части земельного участка объектами гражданских прав.

Из норм законодательства следует, что рассмотрение части земельного участка в качестве объекта гражданских прав прямо связано с конструкциями аренды, сервитута и залога, хотя на практике широкое распространение получили лишь договоры аренды частей земельных участков.

Часть земельного участка не может быть объектом наиболее полного вещного права - права собственности. Лицо, владеющее земельным участком на праве собственности, не является собственником его части, иначе пришлось бы предположить, что собственник обладает данным титулом в отношении и вещи, и ее части, т.е. наделен одним титулом дважды. Судебная практика подтверждает, что нельзя быть собственником лишь части сформированного и прошедшего кадастровый учет земельного участка[82]. Другое лицо также не может быть собственником части земельного участка, поскольку это не согласуется с законом.

---

<sup>79</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>80</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>81</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>82</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

"Формирование части земельного участка в кадастре, - пишет И.А. Колесникова, - должно быть обусловлено желанием собственника участка обременить означенную часть правом аренды, сервитутом или залогом"[83].

Из норм действующего законодательства следует, что рассмотрение части земельного участка в качестве объекта гражданских прав прямо связано с конструкциями аренды, сервитута и залога.

Нельзя не отметить закономерности, со всей отчетливостью проступающей сквозь массив законодательных актов, содержащих нормы гражданского права: нормы о возможности частей земельных участков быть объектами конкретных субъективных имущественных прав отражены в различных федеральных законах, но только не в ГК РФ. Последнее означает, что рассмотрение части вещи (земельного участка) как объекта гражданских прав плохо согласуется с концепцией, на которой основан подход разработчиков кодифицированного закона.

Пункт 2 ст. 26 Федерального закона от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним"[84] устанавливает: "Если в аренду сдается земельный участок или часть его, к договору аренды, представляемому на государственную регистрацию прав, прилагается кадастровый паспорт земельного участка с указанием части его, сдаваемой в аренду". Приведенная норма дает основания утверждать, что часть земельного участка может быть передана в аренду и что соответствующий договор требует регистрации (если он заключен на срок не менее года).

Близкую по содержанию норму находим относительно права ограниченного пользования чужим земельным участком в п. 2 ст. 27 того же Закона: "Если сервитут относится к части земельного участка или иного объекта недвижимости, к документам, в которых указываются содержание и сфера действия сервитута, прилагается кадастровый паспорт такого объекта недвижимости, на котором отмечена сфера действия сервитута, или кадастровая выписка о таком объекте недвижимости, содержащая внесенные в государственный кадастр недвижимости сведения о части такого объекта недвижимости, на которую распространяется сфера действия сервитута".

Несмотря на то что сфера постоянного действия сервитута может быть связана лишь с небольшой по площади частью земельного участка, само право ограниченного пользования чужим земельным участком зачастую нереализуемо без хотя бы кратковременного доступа ко всему земельному участку или его значительной части.

На наш взгляд, с индивидуализацией части земельного участка вопросов не возникает, поскольку законом предусмотрена возможность ее государственного кадастрового учета. Проблема кроется в ином. Обычным

<sup>83</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>84</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

итогом наложения взыскания на имущество, составляющее объект залога, является полное или частичное прекращение обязательства перед кредитором, с одной стороны, и переход права собственности на имущество от залогодателя к третьему лицу.

Однако, как уже говорилось, совершение сделок, которые влекли бы переход права собственности на часть земельного участка, законом не предусмотрено, т.е. часть земельного участка не является полноценным объектом гражданского оборота. С экономической позиции залог части земельного участка был бы возможен, если бы существовала процедура принудительного раздела участка на самостоятельные земельные участки, на которые в конечном итоге и налагалось бы взыскание. Но что тогда было бы объектом залога части земельного участка в юридическом смысле - право требовать обособления одного участка из состава другого и ожидать преимущественного исполнения за счет выделенного?

С учетом содержания объективного права и практики его применения достаточно сложно определиться с условиями, при которых возникает возможность рассматривать часть земельного участка в качестве объекта гражданских прав.

О возможности учета части земельного участка говорится в ряде норм Федерального закона от 24 июля 2007 г. N 221-ФЗ "О государственном кадастре недвижимости"[85]: при описании состава необходимых для кадастрового учета документов (ст. 22), установлении особенностей учета отдельных видов объектов недвижимости и учета частей объектов недвижимости (ч. 10 ст. 25), в нормах о передаче результатов кадастровых работ и межевом плане (ст. 37 и 38). Отметим и терминологическую разницу: в Законе говорится о "постановке на учет земельного участка" и об "учете части земельного участка", чем, по всей видимости, подчеркивается не тождественность и даже неравнозначность соответствующих процедур.

Судебная практика признает объектами гражданских прав не только части земельных участков, прошедшие кадастровый учет. Обращая внимание на содержание приведенной ранее нормы п. 2 ст. 26 Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", ФАС Поволжского округа в другом деле подчеркнул, что присвоение кадастрового номера части земельного участка не обязательно для того, чтобы иметь возможность на законных основаниях передать ее в аренду[86].

Как видится, то, каким способом будет осуществлена индивидуализация передаваемой части земельного участка в договоре аренды, заключенном на срок менее года, или бессрочном договоре, юридически безразлично, лишь бы с учетом его содержания (текстового или

<sup>85</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

<sup>86</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

графического) можно было точно установить (индивидуализировать) не только площадь, но и координаты части земельного участка на местности. Постановка части земельного участка на кадастровый учет, чтобы считать его объектом гражданского права (субъективного права аренды), по нашему мнению, не требуется. Часть земельного участка становится объектом права аренды с момента, когда можно констатировать заключенность соответствующего договора.

Подчеркнем, что судебная практика по данному вопросу не устоялась. Есть диаметрально противоположные примеры, относящиеся к современному периоду (который можно условно отсчитывать с момента появления государственного кадастра недвижимости), когда части земельных участков рассматриваются юрисдикционными органами как объекты гражданских прав при условии их постановки на учет в кадастре недвижимости[87].

Налицо необходимость упорядочить правоприменительную практику. Сделано это может быть либо на основании акта официального толкования права (что в принципе допустимо), либо путем уточнения содержания законодательства (что объективно предпочтительнее).

Подводя итоги данной статьи, можно сформулировать свои выводы и предложения следующим образом:

Во-первых, анализ норм законодательства позволяет утверждать, что часть земельного участка может являться объектом права аренды, но не может являться объектом права залога (ипотеки) и права ограниченного пользования чужим земельным участком (сервитута).

Во-вторых, возможность передачи части земельного участка в аренду напрямую не связывается законодателем с его постановкой на кадастровый учет.

В-третьих, требуется унификация правоприменительной практики, выработка согласованных норм законодательства по вопросу об условиях передачи части земельного участка в аренду.

#### **Использованные источники:**

1. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г. // СПС "КонсультантПлюс".
2. Решение Арбитражного суда Омской области от 21 июня 2013 г. по делу N А46-28240/2012. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
3. Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 16 сентября 2013 г. по делу N А46-28240/2012. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
4. Постановление ФАС Поволжского округа от 27 апреля 2009 г. по делу N

---

<sup>87</sup> Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. В.В. Ярков. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 880 с.

- А72-4569/2008 [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
5. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 15 февраля 2013 г. N Ф03-91/2013 по делу N А73-8780/2012 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
6. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 28 июля 2010 г. N Ф03-5160/2010 по делу N А73-16705/2009 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
7. Определение об отказе в передаче дела в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 19 ноября 2010 г. N ВАС-15109/10 по делу N А68-11892/09. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
8. Андреев В.К. Вещь как объект гражданских прав // Гражданское право. 2014. N 1.
9. Андреев В.К. Существо нематериальных благ и их защита // Журнал российского права. 2014. N 3.
10. Байбак В.В. Обязательственное требование как объект гражданского оборота. М.: Статут, 2005.
11. Болдырев В.А., Сысоев В.А. Часть земельного участка как объект гражданских прав // Юрист. 2015. N 2.
12. Гришаев С.П. Работы и услуги как объекты гражданских прав: изменения в законодательстве // СПС "КонсультантПлюс".
13. Казанцев В.И. Правовые алогизмы при классификации объектов в гражданском праве // Цивилист. 2006. N 4.
14. Колесникова И.А. Часть земельного участка как объект правоотношений // Право и экономика. 2013. N 5. С. 62.
15. Колесникова И.А. Часть земельного участка как объект правоотношений // Право и экономика. 2013. N 5. С. 62.
16. Кондратьева Е.А. Объекты интеллектуальных прав: особенности правовой охраны. М.: Статут, 2015.
17. Рыбаков В.В. Обязательственное имущественное право как объект гражданского оборота // Гражданское право. 2008. N 2.
18. Рыбина А.В. Активы хозяйствующих субъектов как объект гражданских прав и гражданского оборота: постановка юридической проблемы, или Понятийно-терминологический "коллапс" предприятия // Гражданское право. 2012. N 6.
19. Тужилова-Орданская Е.М., Евтушенко И.Н. К вопросу о наследовании предприятия как объекта гражданских прав // Наследственное право. 2012. N 2.
20. Умеренко Ю.А. Фактический землепользователь как нелегальный участник земельных отношений // Современное право. 2013. N 4. С. 72 - 78.
21. Чеговадзе Л.А. Гражданско-правовая категория объекта // Законодательство. 2003. N 1.
22. Чеговадзе Л.А. К дискуссии о природе имущественного права // Законодательство. 2003. N 11, и др.



*Калыгин Б.К.  
магистрант, студент 1го курса  
Самарский Государственный Экономический Университет  
Россия, г. Самара*

## **ДОГОВОР АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Аннотация: В рамках данной статьи, мы рассмотрим происходящую в Российской Федерации земельную реформу и реформу гражданского законодательства, касающуюся как института аренды для сельскохозяйственных работ, так и обобщим институт правового регулирования аграрного производства.

Так же выделим этапы земельной реформы, начавшиеся еще в 90-е годы и затянувшуюся по наши дни.

Annotation: In this article, we will consider occurring in the Russian Federation, land reform and reform of the civil law concerning the rent as an institution of for agricultural works and shall generalize institute legal regulation of agricultural production.

Also allocate the stages of the land reform, which started back in the 90-s and prolonged to the present day.

В начале 90-х годов реформа земельного законодательства была очень тесно переплетена с аграрными преобразованиями. Именно решение продовольственной проблемы страны было главной задачей земельной реформы [88].

Реформа земельного законодательства осуществлялась в несколько этапов, затрагивая различные сектора аграрного землепользования. В связи с этим целесообразно осуществить определенную периодизацию в развитии федерального законодательства, регулирующего оборот земель сельскохозяйственного назначения, а также выделить в нем различные по своему правовому режиму сегменты и только после этого перейти к освещению новаций земельного законодательства.

На первом этапе реформы земельного законодательства (1990 - 1991 гг.) даже с учетом новации и спорности некоторых ее положений задачи и способы осуществления преобразований практически не вызвали отторжения. А ведь именно в тот период у колхозов и совхозов была изъята примерно десятая часть используемых ими земель, которая затем была предоставлена гражданам.

Разногласия, различные коллизии и сомнения в достаточности юридической силы принимаемых решений начались в конце 1991 г., когда

---

<sup>88</sup> Федеральный закон от 18 июля 2005 г. N 87-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" и Федеральный закон "О землеустройстве".



был издан Указ Президента РФ [89], согласно которому начались сплошная реорганизация сельскохозяйственных предприятий и наделение практически всего сельского населения земельными долями (в счет земель колхозов и совхозов). Данный Указ стал началом качественно нового этапа в развитии аграрной и земельной реформ (и соответствующего законодательства).

Во-первых, это выразалось в переходе от декларативного допущения частной земельной собственности к ее реальному появлению. При этом сектор товарного аграрного производства в части землепользования оказался разделен на три существенно отличающихся сектора:

1) земли реорганизованных колхозов и совхозов, переданные в общую долевую собственность их работников (и некоторых других групп сельского населения), - это примерно пятая часть общей площади категории земель сельскохозяйственного назначения и более 60% сельскохозяйственных угодий в ее составе. В данном секторе, где предполагалась максимальная мобильность земли (как результат раздела на доли), на долгий период возникли трудности с ее перераспределением;

2) несельскохозяйственные угодья указанных предприятий - тогда они не были приватизированы (а в большинстве случаев они и в настоящее время остаются в государственной собственности);

3) земли не реорганизованных хозяйств или таких, где приватизация земли не проводилась или проводилась по особым условиям [90], - в дальнейшем именно эти земли значительно раньше других, используемых в товарном производстве, оказались вовлеченными в сделки гражданско-правового характера [91].

Во-вторых, на определенный период указы Президента РФ стали определять вектор дальнейшего развития земельной реформы, по существу именно они тогда оказались основными источниками земельного права (нарушив тем самым принцип соподчиненности правовых актов по их юридической силе). Последующие два года посредством подзаконных актов (как указов Президента, так и постановлений Правительства [92]) шло расширение прав собственников земельных участков и земельных долей.

Новым этапом в законодательном регулировании сельскохозяйственного землепользования стало принятие в 1993 г. Конституции РФ, которая не просто отменила ранее действовавший мораторий на продажу земли, установленный прежним Основным Законом, - ее нормы стали основой правового регулирования гражданского оборота

---

<sup>89</sup> Федеральный закон от 29 декабря 2010 г. N 435-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования оборота земель сельскохозяйственного назначения".

<sup>90</sup> Постановления Правительства РФ от 29 декабря 1991 г. N 86 "О порядке реорганизации колхозов и совхозов", утв. Госкомимуществом России и Минсельхозом России 23 января 1992 г.

<sup>91</sup> Постановления Правительства РФ от 29 декабря 1991 г. N 86 "О порядке реорганизации колхозов и совхозов".

<sup>92</sup> Постановления Правительства РФ от 4 сентября 1992 г. N 708 "О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса".

земельных участков (осуществляемого в настоящее время в соответствии с гражданским и земельным законодательством).

При этом Конституция установила, что условия и порядок пользования землей определяются на основе федерального закона. Однако на протяжении 1990-х гг. принять такой закон (тем более законы) не удавалось, что создавало определенную напряженность: в земельной сфере возникали проблемы, связанные с оборотом земельных долей, формированием федеральной, региональной и муниципальной земельной собственности, развитием земельно-ипотечного кредитования и др. Однако попытки их решения путем издания подзаконных актов не соответствовали конституционной норме - на федеральном уровне в земельной сфере наблюдалась очевидная пробельность. Ее последствия лежат в основе, не решенной до сих пор проблемы неостребованных земельных долей.

Определенность в аграрном землепользовании наступила только после принятия Земельного кодекса РФ, а затем и Федерального закона от 24 июля 2002 г. N 101-ФЗ "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" (далее - Закон об обороте сельхозземель) - это стало новым этапом в развитии законодательства об обороте указанных земель.

Указанный Закон определил принципы оборота этих земель, особенности совершения с ними отдельных сделок, правовой статус земельных долей, порядок владения, пользования и распоряжения земельными участками, находившимися в общей долевой собственности, и другие ключевые положения в данной области правоотношений.

При его разработке был учтен зарубежный опыт регулирования рынка сельскохозяйственных земель [93]. Основными механизмами регулирования оборота указанных земель стали:

1) преимущественное право покупки продаваемых земельных участков и земельных долей государством (указанное право может делегироваться органам местного самоуправления, если так решат региональные законодатели)

2) ограничение концентрации у одного лица скупленной или приобретенной им по иным основаниям земли.

За десятилетие, прошедшее после вступления в силу Закона об обороте сельхозземель, он претерпел весьма существенные изменения в части оборота земельных долей. Применительно к ним данный Закон (в изначальной редакции 2002 г.) обеспечивал баланс трех почти несовместимых задач:

производственно-экономической - позволил сельскохозяйственным организациям продолжить хозяйственное использование угодий, причем на более надежном праве, исключив при этом сокращение обрабатываемой площади по организационно-правовым причинам; социальной - защита

---

<sup>93</sup> Указ Президента РФ от 2 марта 1992 г. N 213 "О порядке установления нормы бесплатной передачи земельных участков в собственность граждан".

интересов более 10 млн. собственников земельных долей на получение дохода в денежной или натуральной форме либо иных благ от переданной им в общую долевую собственность земли;

правовой - приведение статуса земельных долей в соответствие с правилами гражданского законодательства о распоряжении общим имуществом.

Следует учесть, что на протяжении 1990-х гг. идеология в вопросе о земельных долях заключалась в максимально возможном упрощении совершения с ними любых сделок, которые должны были привести к их концентрации у реорганизованных и вновь образованных хозяйств либо же у отдельных граждан. Те, в свою очередь, выделили бы такие доли в участок и затем либо сами создали бы такие хозяйства, либо передали такой участок в аренду. Но ожидаемая концентрация земельных долей в руках наиболее крепких сельхозтоваропроизводителей не состоялась. Почти половину сделок с долями тогда составляла их аренда, при этом арендаторами выступали, как правило, те же хозяйства, из земель которых такие доли образованы [94].

В целях соблюдения баланса вышеназванных задач в Законе об обороте сельхозземель в сравнении с прежним периодом права собственников по распоряжению земельной долей оказались несколько сужены, но собственник земельной доли по-прежнему мог ее продать, подарить, обменять или распорядиться ею иным образом (с соблюдением, однако, правил о преимущественном праве покупки остальными сособственниками продаваемой доли).

Кроме того, он мог передать долю в доверительное управление (по своей роли оно должно было заменить аренду). При этом регулирование со стороны государства оборота, как земельных долей, так и земельных участков было унифицировано - органы публичной власти имели преимущественное право их покупки (в отношении земельных долей соответствующее право реализовывалось во вторую очередь - после остальных сособственников). Следует отметить, что в зависимости от степени земледефицитности или сложившейся за время реформ напряженности в земельном вопросе полномочия между региональными и местными органами оказались по-разному урегулированы в региональных законах (приоритетность и последовательность реализации указанных полномочий, их увязка с размером продаваемого участка).

В различных публикациях выделено от трех до шести групп регионов в зависимости от того, оставлено ли преимущественное право на региональном уровне, а муниципальным образованиям предложено реализовать его только при отказе субъекта РФ от покупки, либо оно предоставлено муниципальным образованиям, либо предусмотрены иные

---

<sup>94</sup> Указ Президента РФ от 27 декабря 1991 г. N 323 "О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР".

варианты [95].

Существенный пересмотр базовых положений Закона об обороте сельхозземель был осуществлен в 2005 г. [96]. Тогда в целях создания условий для ведения более стабильного производства круг возможных покупателей земельной доли (без ее выделения в земельный участок) был ограничен - только другие сособственники и сельскохозяйственная организация (либо член крестьянского (фермерского) хозяйства (КФХ)), использующая находящийся в долевой собственности земельный участок. При этом трансформацию претерпел и механизм преимущественного права покупки земельной доли - указанное право перешло от органов публичной власти к вышеуказанным сельскохозяйственным организациям или членам КФХ. Тогда же был уточнен ряд других важных положений Закона об обороте сельхозземель [97].

Следующие принципиальные изменения указанного Закона произошли в конце 2010 г. [98]. В первую очередь они связаны с не востребованными земельными долями, т.е. такими, которыми за 20 лет, прошедших со времени их образования, собственники так и не распорядились (по различным оценкам, их суммарная площадь составляет около 25 млн. га [99].

Причем вышеуказанные поправки 2005 г. только усугубили проблему земельных долей - ведь трудно ожидать активизации действий собственников долей в условиях невозможности передать свою долю третьему лицу и практически полной зависимости от хозяйства, использующего землю, соответствующую долям. Изменения 2010 г. позволяют в судебном порядке признать не востребованные доли муниципальной собственностью.

Переходим к настоящему времени, федеральным законом от 23.06.2014 N 171-ФЗ, вступившим в силу с 01.03.2015 были внесены значительные изменения в Земельный кодекс и Федеральный закон от 24.07.2002 N 101-ФЗ "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения".

Далее в рамках данной статьи мы выясним, каким образом изменения затронули юридических лиц, решивших получить в собственность или аренду земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, для ведения сельскохозяйственного производства, ведь насколько мы знаем из вышеизложенного, колоссальные земельные ресурсы вплоть до настоящего момента остаются не востребованными.

Начнем мы эту часть с того, какие земельные участки могут быть

---

<sup>95</sup> Указ Президента РФ от 27 октября 1993 г. N 1767 "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России".

<sup>96</sup> Постановление ФАС ВВО от 16.07.2014 по делам N A11-3121/2013, N A11-3120/2013.

<sup>97</sup> Постановление ФАС ДВО от 25.04.2014 N Ф03-1150/2014.

<sup>98</sup> Постановление ФАС МО от 27.11.2013 N Ф05-14593/2013.

<sup>99</sup> Постановление ФАС ПО от 03.07.2014 по делу N A12-31260/2013.

предоставлены юридическим лицам в собственность или аренду с целью ведения сельскохозяйственного производства.

Для ведения сельскохозяйственного производства могут использоваться земли сельскохозяйственного назначения и земельные участки в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах.

В новом законодательстве, как и прежде в большинстве случаев продажа земельных участков, находящихся в публичной собственности, будет осуществляться на торгах.

Так же за арендаторами земельных участков из публичных земель сельскохозяйственного назначения сохранилась право их выкупа без проведения торгов, однако, только в отношении земельных участков, предназначенных для ведения сельскохозяйственного производства.

Причем не важно, к землям какого назначения (категории) относится земельный участок. Это может быть земельный участок и из земель сельскохозяйственного назначения, и из земель сельскохозяйственного использования, входящих в состав земель населенных пунктов. Главное, чтобы он был предоставлен для ведения сельскохозяйственного производства и надлежащим образом использовался, то есть по целевому назначению.

Выкупить данный земельный участок без проведения торгов можно по истечении трех лет с момента заключения договора аренды или передачи прав и обязанностей по такому договору арендатору. (В утратившем силу законодательстве трехлетний срок отсчитывается только от даты заключения договора аренды.) Следует обратить внимание на то, что в Земельном кодексе появился еще один уточняющий момент: заявление о заключении договора купли-продажи арендуемого земельного участка без проведения торгов должно быть подано не позднее истечения срока действия договора аренды.

Отсутствие доказательств факта использования земельного участка в период действия договора аренды по целевому назначению свидетельствует об отсутствии одного из оснований для выкупа земель сельскохозяйственного назначения в частную собственность без проведения торгов [100].

Цена земельного участка, продаваемого без торгов, не должна будет превышать его кадастровой стоимости.

Порядок установления цены в отношении соответствующих земельных участков должны определить Правительство РФ, органы государственной власти субъекта РФ и органы местного самоуправления.

С 01.03.2015 договоры аренды заключаются на торгах, проводимых в форме аукционов. Закрытый перечень случаев предоставления земельных

---

<sup>100</sup> Боголюбов С.А. Экологическое право: Учебник для вузов. М., 1998. С. 250.



участков в аренду без проведения торгов приведен в еще одной новой ст. 39.6 ЗК РФ. В него среди прочего попали арендаторы земельного участка, предназначенного для ведения сельскохозяйственного производства. С ними новый договор аренды заключается без проведения торгов при условии, что земельный участок использовался надлежащим образом, а заявление о заключении нового договора представлено до истечения срока действия ранее заключенного договора аренды.

В то же время следует учитывать: если органом государственной власти или органом местного самоуправления сообщение о наличии предлагаемых для передачи в аренду и находящихся в публичной собственности земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения будет опубликовано до 01.03.2015, такие земельные участки будут предоставляться в аренду в действующем сейчас порядке.

Переходный период ограничен во времени (до 01.01.2018).

Сельскохозяйственные организации могут без проведения торгов претендовать на используемый ими земельный участок, находящийся в муниципальной собственности и выделенный в счет земельных долей, находящихся в муниципальной собственности.

Единственное, что для этого нужно - вовремя подать заявление о заключении договора купли-продажи или договора аренды в орган местного самоуправления. На это отводятся шесть месяцев с момента государственной регистрации права муниципальной собственности на земельный участок.

Следует обратить внимание на то, что право на приобретение (аренду) земельного участка без проведения торгов возникает только при условии его использования сельскохозяйственной организацией до момента государственной регистрации права муниципальной собственности на него.

В случае покупки земельного участка его цена не должна превышать 15% кадастровой стоимости такого участка. При аренде годовая плата составляет 0,3% кадастровой стоимости.

На этом мы закончим обзор новелл земельного законодательства, и перейдем к общим выводам по результатам исследования.

В развитии регулирования оборота земель сельскохозяйственного назначения можно выделить следующие этапы:

1990 - 1991 гг. - задачи аграрно-земельного реформирования были определены в законах, а подзаконные акты лишь детализировали их, однако в отношении земель, используемых в товарном секторе АПК, принимаемые решения носили "половинчатый" характер (что объясняется новизной и радикальностью проводимых преобразований);

1992 - 1993 гг. - образование земельных долей и вовлечение в процесс реформирования практически всего сельского населения. В качестве директивных и нормативных актов в земельно-имущественной сфере АПК тогда доминировали указы Президента;

1994 - 2001 гг. - этап неурегулированности аграрно-земельных вопросов в федеральном и региональном законодательстве. В этот период



соответствующее правовое поле характеризовалось отсутствием системности, недостаточностью юридической силы многих актов, регулирующих принципиальные положения, нестабильным объемом полномочий по распоряжению землей и неоднородностью в региональном плане;

С 2002 - 2005 гг. - существенный прогресс земельного законодательства, разрешение большей части проблем, накопившихся за предыдущий период; некоторое ограничение излишней "вольницы", свойственной 1990-м гг. (в первую очередь в вопросе распоряжения земельными долями);

С 2005 - 2011 гг. - законодательное закрепление превалирования интересов сельскохозяйственных организаций над правами собственников земельных долей и ограничение возможностей совершения сделок с долями, зависимости собственников долей от сельскохозяйственных организаций;

С 2011- 01.03.2015 г. - шаг к ликвидации невостребованных земельных долей и упорядочению процедуры прекращения прав на ненадлежащие используемые земельные участки.

С 01.03.2015 изменился порядок предоставления в собственность и аренду земельных участков, находящихся в публичной собственности.

Ключевые возможности, предусмотренные для организаций, претендующих на получение земельных участков для ведения сельскохозяйственного производства, остаются без изменений. Арендаторы земельных участков, предназначенных для ведения сельскохозяйственного производства, вправе выкупить данный земельный участок без проведения торгов по истечении определенного срока при условии его использования по целевому назначению.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 18 июля 2005 г. N 87-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об обороте земель сельскохозяйственного назначения" и Федеральный закон "О землеустройстве".
2. Федеральный закон от 29 декабря 2010 г. N 435-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования оборота земель сельскохозяйственного назначения".
3. Постановления Правительства РФ от 29 декабря 1991 г. N 86 "О порядке реорганизации колхозов и совхозов", утв. Госкомимуществом России и Минсельхозом России 23 января 1992 г.
4. Постановления Правительства РФ от 29 декабря 1991 г. N 86 "О порядке реорганизации колхозов и совхозов".
5. Постановления Правительства РФ от 4 сентября 1992 г. N 708 "О порядке приватизации и реорганизации предприятий и организаций агропромышленного комплекса".
6. Указ Президента РФ от 2 марта 1992 г. N 213 "О порядке установления нормы бесплатной передачи земельных участков в собственность граждан".

7. Указ Президента РФ от 27 декабря 1991 г. N 323 "О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР".
8. Указ Президента РФ от 27 октября 1993 г. N 1767 "О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России".
9. Постановление ФАС ВВО от 16.07.2014 по делам N A11-3121/2013, N A11-3120/2013.
10. Постановление ФАС ДВО от 25.04.2014 N Ф03-1150/2014.
11. Постановление ФАС МО от 27.11.2013 N Ф05-14593/2013.
12. Постановление ФАС ПО от 03.07.2014 по делу N A12-31260/2013.
13. Боголюбов С.А. Экологическое право: Учебник для вузов. М., 1998. С. 250.

*Калыгин Б.К.*  
*магистрант, студент I го курса*  
*Самарский Государственный Экономический Университет*  
*Россия, г. Самара*

### **ЧАСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ**

Аннотация: Реализуемая российским законодателем стратегия поэтапного совершенствования гражданского закона дает правоприменителю осмыслять происходящие в объективном праве изменения по частям, но с пониманием, с предвосхищением наиболее общих итогов. Сегодня можно говорить о значительных по своей сути новациях в объективном праве, в том числе касающихся системы объектов гражданских прав.

Анализ правоприменительной практики позволяет утверждать, что способность части недвижимой вещи быть объектом имущественных правоотношений, как правило, ниже такой способности, существующей для вещи целиком. Число договорных конструкций, применимых к отношениям по поводу части земельного участка, на сегодняшний день минимально.

Annotation: Russian legislator implemented a phased strategy for improving the civil law gives law enforcers to comprehend occurring in the objective law of change in parts, but with the understanding with the anticipation of the most common outcome. Today we can talk about significant innovations in essence an objective law, including those relating to the objects of civil rights.

Analysis of law enforcement suggests that the ability of the immovable property to be the object of legal relations, tend to be lower this ability exists for the whole thing. The number of contractual structures, applicable to the relations on the part of the land today is minimal.

Законодатель, в ходе проведения реформы гражданского законодательства, предпринял попытку привести в состояние упорядоченности легальную систему объектов гражданских прав, приведя её

в соответствие с доктриной. Данная инициатива по мнению автора статьи заслуживает всяческой поддержки, хотя, по-видимому, не может считаться идеальной, хотя бы потому, что в решении столь общих проблем, субъективная оценка зависит от точки зрения. Вместе с тем отраженный в ст. 128 ГК РФ подход законодателя оставляет нерешенным вопрос: может ли быть часть вещи объектом гражданских прав и, соответственно, объектом гражданско-правовой защиты?

Перед написанием данной статьи, мы изучили труды многих ученых-правоведов, которые уделяли пристальное внимание изучению правовой категории объектов. В первую очередь это такие ученые как: М.М. Агарков, С.Н. Братусь, И.Л. Брауде, В.А. Дозорцев, А.П. Дудин, О.С. Иоффе, Я.М. Магазинер, А.М. Пергамент, В.Н. Протасов, Е.А. Суханов, Р.О. Халфина, Л.С. Явич, К.К. Яичков и др.

В последние десятилетия этой проблеме посвятили специальные исследования В.И. Сенчищев, Ю.Е. Туктаров, А.С. Яковлев.

Система объектов гражданских прав всесторонне исследована в работах ученых-цивилистов [101], так же появляются новые исследования [102].

При этом практически все подчеркивают несовершенство норм об объектах гражданских прав, что неоднократно становилось предметом обсуждений, особенно в период разработки Концепции развития гражданского законодательства.

Теперь, когда норма ст. 128 ГК изменена, есть работы, авторы которых утверждают, что юридически новая формулировка ГК является более четкой [103]. Однако так считают немногие, поскольку изменение нормы ст. 128 ГК не привело к решению поставленных задач, в частности, "к уточнению норм, допускающих неоднозначное толкование" [104]. И в первую очередь не устранена неоднозначность толкования таких основополагающих категорий, как имущество, иное имущество и имущественные права, которые названы в ст. 128 ГК в качестве объектов.

Формулировка нормы ст. 128 ГК "к объектам гражданских прав относятся вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество" позволяет сделать вывод, что в первую очередь к объектам гражданских прав относится имущество. Имущество, включающее в свой состав вещи, наличные деньги и документарные ценные бумаги, является телесным и может быть объектом вещных прав, иное имущество -

---

<sup>101</sup> Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г. // СПС "КонсультантПлюс".

<sup>102</sup> Решение Арбитражного суда Омской области от 21 июня 2013 г. по делу N А46-28240/2012. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".

<sup>103</sup> Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 16 сентября 2013 г. по делу N А46-28240/2012. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".

<sup>104</sup> Постановление ФАС Поволжского округа от 27 апреля 2009 г. по делу N А72-4569/2008 [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".

бестелесное - в обороте участвует в качестве объектов обязательственных прав. Но и вещные, и обязательственные права по сути своей права имущественные. Поэтому совершенно нелогична позиция, согласно которой "имущественные права занимают промежуточное место между вещными и обязательственными правами" [105].

Часть вещи была и будет объектом гражданских прав, какие бы сложности юридического порядка это ни рождало. Объективное право производно от экономики, а собственность имеет свойство к концентрации в одних руках, поскольку мелкий собственник далеко не всегда способен обеспечить максимально эффективное пользование и распоряжение вещью.

Вопрос о том, что рассматривать в качестве целого, а что - в качестве части (равно как и проблема соотношения частей и целого), является, как это ни парадоксально, и философским, и практическим. Двигатель, продаваемый в магазине отдельно, - вещь, но двигатель, установленный в машину, - часть вещи. Свобода договора позволяет определять как объект гражданских прав любую вещь, имеет она или нет "реальную" ценность, способна ли она выполнять какую-либо функцию, поскольку вопрос о ценности вещи в конечном итоге остается решаемым субъективно.

В некоторых случаях законодатель вынужден формализовать "состав" вещи, ее границы. Именно такая ситуация имеет место в случае с земельным участком. Согласно ст. 11.1 Земельного кодекса Российской Федерации земельным участком является часть земной поверхности, границы которой определены в соответствии с федеральными законами. Как это следует из содержания ч. 7 ст. 38 Федерального закона от 24 июля 2007 г. N 221-ФЗ "О государственном кадастре недвижимости"[106] местоположение границ земельного участка устанавливается посредством определения координат характерных точек таких границ, то есть точек изменения описания границ земельного участка и деления их на части.

Земельный участок это не обязательно огражденная, а равно иным образом обособленная или обозначенная часть поверхности земли. При выходе на местность у человека, не обладающего специальными познаниями в области геодезии, может не возникнуть никакого представления о границах земельного участка, если межевые знаки уничтожены, а может возникнуть и ложное представление о таковых, когда по ошибке или сознательно смежный собственник устанавливает сначала забор, а потом и здание на чужой территории [107] либо ограждает не только предоставленный ему земельный участок, но и часть земной поверхности, не прошедшей

<sup>105</sup> Постановление ФАС Дальневосточного округа от 15 февраля 2013 г. N Ф03-91/2013 по делу N А73-8780/2012 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".

<sup>106</sup> Постановление ФАС Дальневосточного округа от 28 июля 2010 г. N Ф03-5160/2010 по делу N А73-16705/2009 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".

<sup>107</sup> Определение об отказе в передаче дела в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 19 ноября 2010 г. N ВАС-15109/10 по делу N А68-11892/09. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".

кадастровый учет, становясь еще и фактическим землепользователем [108].

Возможность части земельного участка быть объектом гражданских прав зафиксирована в ряде законодательных актов, на основе анализа которых И.А. Колесниковой сделан вывод: "Часть земельного участка может быть объектом обязательственных, но не вещных прав. Формирование части земельного участка в кадастре должно быть обусловлено желанием собственника участка обременить означенную часть правом аренды, сервитутом или залогом" [109].

Федеральным законом от 23.06.2014 N 171-ФЗ введен пункт 3 Статьи 6 ЗК РФ, согласно новому законодательству: «Земельный участок как объект права собственности и иных предусмотренных ... прав на землю является недвижимой вещью, которая представляет собой часть земной поверхности и имеет характеристики, позволяющие определить ее в качестве индивидуально определенной вещи...». Данная формулировка, несомненно, внесла ясность, поскольку в предыдущей редакции Земельного кодекса законодатель прямо не называл части земельного участка объектами гражданских прав.

Из норм законодательства следует, что рассмотрение части земельного участка в качестве объекта гражданских прав прямо связано с конструкциями аренды, сервитута и залога, хотя на практике широкое распространение получили лишь договоры аренды частей земельных участков.

Часть земельного участка не может быть объектом наиболее полного вещного права - права собственности. Лицо, владеющее земельным участком на праве собственности, не является собственником его части, иначе пришлось бы предположить, что собственник обладает данным титулом в отношении и вещи, и ее части, т.е. наделен одним титулом дважды. Судебная практика подтверждает, что нельзя быть собственником лишь части сформированного и прошедшего кадастровый учет земельного участка [110]. Другое лицо также не может быть собственником части земельного участка, поскольку это не согласуется с законом.

"Формирование части земельного участка в кадастре, - пишет И.А. Колесникова, - должно быть обусловлено желанием собственника участка обременить означенную часть правом аренды, сервитутом или залогом" [111].

Из норм действующего законодательства следует, что рассмотрение части земельного участка в качестве объекта гражданских прав прямо связано с конструкциями аренды, сервитута и залога.

Нельзя не отметить закономерности, со всей отчетливостью проступающей сквозь массив законодательных актов, содержащих нормы

<sup>108</sup> Андреев В.К. Вещь как объект гражданских прав // Гражданское право. 2014. N 1.

<sup>109</sup> Андреев В.К. Существо нематериальных благ и их защита // Журнал российского права. 2014. N 3.

<sup>110</sup> Байбак В.В. Обязательственное требование как объект гражданского оборота. М.: Статут, 2005.

<sup>111</sup> Болдырев В.А., Сысоев В.А. Часть земельного участка как объект гражданских прав // Юрист. 2015. N 2.



гражданского права: нормы о возможности частей земельных участков быть объектами конкретных субъективных имущественных прав отражены в различных федеральных законах, но только не в ГК РФ. Последнее означает, что рассмотрение части вещи (земельного участка) как объекта гражданских прав плохо согласуется с концепцией, на которой основан подход разработчиков кодифицированного закона.

Пункт 2 ст. 26 Федерального закона от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" [112] устанавливает: "Если в аренду сдается земельный участок или часть его, к договору аренды, представляемому на государственную регистрацию прав, прилагается кадастровый паспорт земельного участка с указанием части его, сдаваемой в аренду". Приведенная норма дает основания утверждать, что часть земельного участка может быть передана в аренду и что соответствующий договор требует регистрации (если он заключен на срок не менее года).

Близкую по содержанию норму находим относительно права ограниченного пользования чужим земельным участком в п. 2 ст. 27 того же Закона: "Если сервитут относится к части земельного участка или иного объекта недвижимости, к документам, в которых указываются содержание и сфера действия сервитута, прилагается кадастровый паспорт такого объекта недвижимости, на котором отмечена сфера действия сервитута, или кадастровая выписка о таком объекте недвижимости, содержащая внесенные в государственный кадастр недвижимости сведения о части такого объекта недвижимости, на которую распространяется сфера действия сервитута".

Несмотря на то что сфера постоянного действия сервитута может быть связана лишь с небольшой по площади частью земельного участка, само право ограниченного пользования чужим земельным участком зачастую нереализуемо без хотя бы кратковременного доступа ко всему земельному участку или его значительной части.

На наш взгляд, с индивидуализацией части земельного участка вопросов не возникает, поскольку законом предусмотрена возможность ее государственного кадастрового учета. Проблема кроется в ином. Обычным итогом наложения взыскания на имущество, составляющее объект залога, является полное или частичное прекращение обязательства перед кредитором, с одной стороны, и переход права собственности на имущество от залогодателя к третьему лицу.

Однако, как уже говорилось, совершение сделок, которые влекли бы переход права собственности на часть земельного участка, законом не предусмотрено, т.е. часть земельного участка не является полноценным объектом гражданского оборота. С экономической позиции залог части земельного участка был бы возможен, если бы существовала процедура

---

<sup>112</sup> Гришаев С.П. Работы и услуги как объекты гражданских прав: изменения в законодательстве // СПС "КонсультантПлюс".



принудительного раздела участка на самостоятельные земельные участки, на которые в конечном итоге и налагалось бы взыскание. Но что тогда было бы объектом залога части земельного участка в юридическом смысле - право требовать обособления одного участка из состава другого и ожидать преимущественного исполнения за счет выделенного?

С учетом содержания объективного права и практики его применения достаточно сложно определиться с условиями, при которых возникает возможность рассматривать часть земельного участка в качестве объекта гражданских прав.

О возможности учета части земельного участка говорится в ряде норм Федерального закона от 24 июля 2007 г. N 221-ФЗ "О государственном кадастре недвижимости" [113]: при описании состава необходимых для кадастрового учета документов (ст. 22), установлении особенностей учета отдельных видов объектов недвижимости и учета частей объектов недвижимости (ч. 10 ст. 25), в нормах о передаче результатов кадастровых работ и межевом плане (ст. 37 и 38). Отметим и терминологическую разницу: в Законе говорится о "постановке на учет земельного участка" и об "учете части земельного участка", чем, по всей видимости, подчеркивается не тождественность и даже неравнозначность соответствующих процедур.

Судебная практика признает объектами гражданских прав не только части земельных участков, прошедшие кадастровый учет. Обращая внимание на содержание приведенной ранее нормы п. 2 ст. 26 Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", ФАС Поволжского округа в другом деле подчеркнул, что присвоение кадастрового номера части земельного участка не обязательно для того, чтобы иметь возможность на законных основаниях передать ее в аренду [114].

Как видится, то, каким способом будет осуществлена индивидуализация передаваемой части земельного участка в договоре аренды, заключенном на срок менее года, или бессрочном договоре, юридически безразлично, лишь бы с учетом его содержания (текстового или графического) можно было точно установить (индивидуализировать) не только площадь, но и координаты части земельного участка на местности. Постановка части земельного участка на кадастровый учет, чтобы считать его объектом гражданского права (субъективного права аренды), по нашему мнению, не требуется. Часть земельного участка становится объектом права аренды с момента, когда можно констатировать заключенность соответствующего договора.

Подчеркнем, что судебная практика по данному вопросу не устоялась. Есть диаметрально противоположные примеры, относящиеся к

<sup>113</sup> Казанцев В.И. Правовые алогизмы при классификации объектов в гражданском праве // Цивилист. 2006. N 4.

<sup>114</sup> Колесникова И.А. Часть земельного участка как объект правоотношений // Право и экономика. 2013. N 5. С. 62.

современному периоду (который можно условно отсчитывать с момента появления государственного кадастра недвижимости), когда части земельных участков рассматриваются юрисдикционными органами как объекты гражданских прав при условии их постановки на учет в кадастре недвижимости [115].

Налицо необходимость упорядочить правоприменительную практику. Сделано это может быть либо на основании акта официального толкования права (что в принципе допустимо), либо путем уточнения содержания законодательства (что объективно предпочтительнее).

Подводя итоги данной статьи, можно сформулировать свои выводы и предложения следующим образом:

Во-первых, анализ норм законодательства позволяет утверждать, что часть земельного участка может являться объектом права аренды, но не может являться объектом права залога (ипотеки) и права ограниченного пользования чужим земельным участком (сервитута).

Во-вторых, возможность передачи части земельного участка в аренду напрямую не связывается законодателем с его постановкой на кадастровый учет.

В-третьих, требуется унификация правоприменительной практики, выработка согласованных норм законодательства по вопросу об условиях передачи части земельного участка в аренду.

#### **Использованные источники:**

1. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (одобрена решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г. // СПС "КонсультантПлюс".
2. Решение Арбитражного суда Омской области от 21 июня 2013 г. по делу N А46-28240/2012. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
3. Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 16 сентября 2013 г. по делу N А46-28240/2012. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
4. Постановление ФАС Поволжского округа от 27 апреля 2009 г. по делу N А72-4569/2008 [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
5. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 15 февраля 2013 г. N Ф03-91/2013 по делу N А73-8780/2012 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
6. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 28 июля 2010 г. N Ф03-5160/2010 по делу N А73-16705/2009 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".
7. Определение об отказе в передаче дела в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 19 ноября 2010 г. N ВАС-

---

<sup>115</sup> Колесникова И.А. Часть земельного участка как объект правоотношений // Право и экономика. 2013. N 5. С. 62.

15109/10 по делу N А68-11892/09. [Электр. ресурс]. Доступ из СПС "КонсультантПлюс".

8. Андреев В.К. Вещь как объект гражданских прав // Гражданское право. 2014. N 1.

9. Андреев В.К. Существо нематериальных благ и их защита // Журнал российского права. 2014. N 3.

10. Байбак В.В. Обязательственное требование как объект гражданского оборота. М.: Статут, 2005.

11. Болдырев В.А., Сысоев В.А. Часть земельного участка как объект гражданских прав // Юрист. 2015. N 2.

12. Гришаев С.П. Работы и услуги как объекты гражданских прав: изменения в законодательстве // СПС "КонсультантПлюс".

13. Казанцев В.И. Правовые алогизмы при классификации объектов в гражданском праве // Цивилист. 2006. N 4.

14. Колесникова И.А. Часть земельного участка как объект правоотношений // Право и экономика. 2013. N 5. С. 62.

15. Колесникова И.А. Часть земельного участка как объект правоотношений // Право и экономика. 2013. N 5. С. 62.

*Капарова Ж.О.*

*магистрант*

*ФГБ ОУ ТюмГУ ИДО*

*Институт государства и права*

*Россия, г. Тюмень*

## **ОКАЗАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Аннотация:** образовательные услуги как никакой другой вид деятельности находится под пристальным общественным вниманием и внерыночным давлением. Это положение наиболее отчетливо проявляется в рамках политических компаний, в которых вопрос общественного образования обычно рассматривается как элемент обеспечения национальной безопасности, перспективы выживания и развития нации.

**Ключевые слова:** образовательная услуга, образование

Современная система образования в России переживает существенные изменения. Отказ от государственной монополии в области образования, создание коммерческого обучения, изменение уклада общественной жизни привели к появлению рынка образовательных услуг, который наряду с информационным рынком и рынком труда оказывает активное воздействие на сферу образования. Информатизация экономики и общества в целом, изменение условий функционирования государственных и частных предприятий и организаций вызвали повышение спроса на различные виды образовательных услуг. Одним из основополагающих вопросов при изучении сферы образовательных услуг является определение базового понятия «образовательная услуга», а также рассмотрение ее специфики.

В современной юридической литературе, посвященной сфере образования, превалирует подход, согласно которому образовательные услуги являются основным продуктом деятельности системы образования. Но многие исследователи не дают однозначного определения этому понятию: являются ли образовательными услугами, например, отдельные лекции и практические занятия, программы учебных курсов, полный курс подготовки (переподготовки) специалистов и т.д. Очевидно, что четкое определение сущности образовательных услуг важно для выявления всех форм, в которых они могут выступать, для соотношения образовательных услуг и прочих образовательных продуктов; для понимания места конкретной образовательной услуги в общей деятельности образовательного учреждения.

Для уяснения сущности оказания образовательных услуг в Российской Федерации необходимо дать понятие термину «услуга» и «образование», выделить их основные характеристики.

Так, Ф. Котлер предлагает следующее определение: «Услуга - любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо». Вообще, с позиций маркетинга под услугами понимают огромное разнообразие видов деятельности и коммерческих занятий.

В Законе Российской Федерации «Об образовании» дается следующее определение образования - «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов)».

В то же время образование как отрасль представляет собой «совокупность учреждений, организаций и предприятий, осуществляющих преимущественно образовательную деятельность, направленную на удовлетворение многообразных потребностей населения в образовательных услугах, на воспроизводство и развитие кадрового потенциала общества».

Основным видом деятельности учреждений образования является создание и оказание образовательных услуг.

Под образовательными услугами понимается система знаний, информации, умений и навыков, которые используются в целях удовлетворения многих потребностей человека, общества и государства.

Но существует и иное мнение, так, к примеру, это понятие следующим образом формулирует А.А. Ченцов: «Образовательные услуги создаются в процессе научно-педагогического труда, являющегося в свою очередь разновидностью научного труда. Результатом научного труда является научный продукт. Результат научно-педагогического труда может быть назван образовательным продуктом»

Автору ближе мнение О.В. Сагиновой, которая считает, что продуктом любого образовательного учреждения является образовательная программа, которая разрабатывается им для того, чтобы удовлетворить потребность в

образовании, профессиональной подготовке, обучении или переподготовке, т.е. достижении определенного социального эффекта (изменение образовательного или профессионального уровня). Отсюда можно сделать вывод о том, что образовательная программа – это комплекс образовательных услуг, нацеленный на изменение образовательного уровня или профессиональной подготовки потребителя и обеспеченный соответствующими ресурсами образовательной организации. Следовательно Вуз – это так называемый «производитель» не выпускников, а образовательных программ, в том виде, в котором они освоены его выпускниками. Некоторые авторы придерживаются противоположного мнения. Они рассматривают вузы как производителей товара «молодые специалисты».

Низкая степень осязаемости образовательных услуг проявляется в невозможности оценки их качества и объема до полного приобретения. В образовании к параметрам услуг, которые можно наглядно представить, можно отнести образовательные стандарты учебные планы и программы, информацию о методах, формах и условиях обучения, сертификаты, лицензии, дипломы и т.п.

Свойство неотделимости от источника в отношении образовательной услуги означает, что в результате купли-продажи такой услуги продавец теряет право собственности на свой специфический товар, но покупатель такого права не приобретает: «сам этот товар «исчезает», поскольку потребляется в тот же момент, что и производится и передается». В то же время, любая замена преподавателя может изменить процесс и результат оказания образовательной услуги, а, следовательно, и спрос. Кроме того, особенность именно образовательных услуг проявляется в том, что начало их потребления происходит одновременно с началом их оказания.

Непостоянство качества в отношении образовательных услуг помимо неотделимости от исполнителя и невозможности установления жестких стандартов на процесс и результат оказания услуги имеет еще одну причину – «изменчивость «исходного материала»».

Свойство несохраняемости образовательных услуг проявляет себя двояко. С одной стороны, «невозможно заготовить услуги в полном объеме заранее и складировать их как материальный товар в ожидании повышения спроса», т.е. образовательные услуги, как и всякие другие нематериальные блага, не могут накапливаться ни у продавца (преподавателя), ни у потребителя (обучающегося), не могут им и перепродаваться. Вместе с тем, эта черта образовательных услуг выглядит «смягченной», поскольку некоторая учебная информация может быть частично подготовлена и зафиксирована на материальных носителях (например, книгах, кассетах). Другой стороной несохраняемости образовательных услуг является естественное для человека забывание полученной информации, а также устаревание знаний, к которому приводят научно-технический и социальный прогрессы.



Следует выделить отличительные черты образовательных услуг, присущие только им.

Так, специфика образовательных услуг заключается в том, что, по мнению многих исследователей, они относятся к категории «общественных благ (товаров)».

Своеобразной чертой услуг образования является невозможность их непосредственного денежного измерения. Ценовой механизм часто не в состоянии отразить всех затрат на производство образовательных услуг. Если в материальной сфере их сравнительно легко измерить количественно (в штуках или килограммах, например) на единицу продукции, то применительно к образовательным услугам это трудно осуществимо. Полезный результат такой услуги может проявиться лишь спустя продолжительное время, и его практически можно измерить лишь с помощью косвенных показателей.

Еще один отличительный признак образовательных услуг - многозначность целей, поставленных перед производителями этих услуг. Как правило, деятельность образовательного учреждения не направлена явно на достижение прибыли. Но, с другой стороны, многие их интересы связаны с ростом благосостояния, который предполагает «получение прибыли, необходимой для обеспечения расширенного воспроизводства». Поэтому, прибыль не является изначально запретным ориентиром для учреждения образования, но, конечно, и не сводится только к нему.

Особенность образовательных услуг проявляется и в том, что они оказываются, как правило, в комплексе с созданием духовных ценностей, преобразованием и развитием личности обучающегося. Эти услуги обеспечивают реализацию познавательных интересов обучающихся, удовлетворяют потребности личности в духовном и интеллектуальном развитии, вносят вклад в создание условий для их самоопределения и самореализации, участвуют в формировании, сохранении и развитии разнообразных способностей человека к труду, в специализации, профессионализации и росте его квалификации. Таким образом, можно сказать, что образовательные услуги непосредственно участвуют в формировании человеческого капитала.

Следующая отличительная черта - сотворчество преподавателя и слушателя. В сфере образования, где преобразуется личность клиента, он, не являясь профессионалом, претендует на самую активную роль в процессе производства и оказания образовательных услуг. Важно также и то, что оказание услуг образования, предполагающее ярко выраженную открытость этой сферы для информационного, кадрового и другого обмена, задает приоритет сотрудничества и ограничивает эффективность конкуренции производителей образовательных услуг.

Образовательные услуги как никакой другой вид деятельности находится под пристальным общественным вниманием и вне рыночным давлением. Это положение наиболее отчетливо проявляется в рамках



политических компаний, в которых вопрос общественного образования обычно рассматривается как элемент обеспечения национальной безопасности, перспективы выживания и развития нации.

Еще также необходимо перечислить ряд специфических особенностей образовательных услуг, отличающих их от других видов услуг: сезонность, высокая стоимость (образовательные услуги обладают высокой потребительной стоимостью, т.к. наращивают потенциал личности, специалиста, а на развитых рынках это выражается в признании высокой стоимости, правомерности высоких цен на них), относительная длительность оказания (в нашей стране получение первого высшего профессионального образования по различным специальностям может занимать от 4 до 6 лет), отсроченность выявления результативности, зависимость результатов от условий будущей работы и жизни обучившегося, необходимость дальнейшего сопровождения услуг, зависимость приемлемости услуг от места их оказания и места проживания потенциальных обучающихся, невозможность перепродажи, необходимость лицензирования (п. 6 ст. 33 Закона РФ «Об образовании» гласит: «Право на ведение образовательной деятельности возникает у образовательного учреждения с момента выдачи ему лицензии (разрешения)»), конкурсный характер (этот признак в основном проявляется в большинстве государственных высших учебных заведений), относительно молодой возраст потребителей образовательных услуг и другие.

Высшее профессиональное образование направлено на фундаментальную подготовку обучающихся по какому-либо направлению. Но сегодня уже нельзя удовлетворить новые требования экономики, общественные запросы к уровню и содержанию образования только путем трансформации основных звеньев образовательной системы, изменением учебных программ и технологий, так как многие из образовательных потребностей вообще лежат за пределами академических программ. Поэтому изменилась и сфера услуг, предлагаемых системой образования. На первый план выходят уже не стандартные учебные программы, а активно формируются новые, дополнительные, отвечающие более узким запросам со стороны потребителей. Специальные короткие дополнительные программы будем называть малыми образовательными формами. Соответственно появляется принципиально новый рынок - рынок малых образовательных форм.

Образовательные услуги относительно классификационных признаков принято подразделять по следующим видам.

Относительно решаемых задач выделяют общеобразовательные программы (направлены на решение задач формирования общей культуры личности, адаптации личности к жизни в обществе, на создание основы для осознанного выбора и освоения профессиональных образовательных программ и реализуются в дошкольных образовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального общего, основного общего,

среднего (полного) общего образования.).

Профессиональные программы (направлены на решение задач последовательного повышения профессионального и общеобразовательного уровней, подготовку специалистов соответствующей квалификации и реализуются в образовательных учреждениях профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию).

Согласно длительности предоставления выделяются долгосрочные (обучение в общеобразовательной школе, вузе и т.п.), среднесрочные (повышение квалификации, переподготовка кадров и т.п.), краткосрочные (например, отдельные курсы, лекции, тренинги, инструктажи).

По методам обучения образовательные услуги делятся на традиционные, программы проблемного обучения, программы, основанные на анализе деловых ситуаций и т.п.

Критерий возмездности определяет образовательные услуги на платные, условно бесплатные. В зависимости от формы предоставления выделяются очная, заочная, очно-заочная (вечерняя) форма.

Подводя итог изложенному в статье можно сделать следующие выводы.

Образовательным услугам, оказываемым в Российской Федерации присущи следующие отличительные особенности.

Потребительная стоимость образовательных услуг очень высока, что влечет за собой достаточно высокую стоимость этой услуги, на рынке это проявляется в высоких ценах.

Процесс образования растянут во времени, в результате мы имеем большую длительность оказания подобного рода услуг (так, например, получение в России первого высшего профессионального образования занимает срок от 4 до 6 лет).

Если говорить о периодичности предоставления образовательных услуг, то важно отметить четко выраженную сезонность.

Потребителями образовательных услуг являются в большей своей части достаточно молодые люди. Процесс предоставления образовательной услуги предполагает результат, который может быть получен только по истечении срока обучения, поэтому уместно говорить об отсроченности выявления результата.

В силу характерных особенностей образовательную услугу невозможно перепродать.

Образовательная услуга подлежит обязательному лицензированию, существует конкурсный характер предоставления образовательных услуг.

Образовательные услуги реализуются на рынке образовательных услуг.

На нем взаимодействуют спрос на образовательные услуги со стороны различных хозяйствующих субъектов и их предложения образовательными учреждениями. Кроме этих участников рыночных отношений существуют так называемые посредники, которые способствуют

процессу купли-продажи образовательных услуг, это, например, службы занятости, биржи труда, органы, осуществляющие регистрацию, лицензирование и аккредитацию образовательных учреждений и т.п.

Говоря об образовательных услугах нельзя забывать тот факт, что именно государство оказывает значительное влияние через свои органы управления на весь процесс их оказания.

Государство осуществляет свои специфические функции в сфере образования, в которые заключаются в следующем:

- формировании и поддержании благоприятного общественного мнения, способствовании распространению позитивного имиджа образовательных учреждений;
- гарантированности гуманистичности образования, его общедоступности;
- осуществление финансирования образования, предоставляя гарантии для возможных долгосрочных инвестиций различных субъектов в эту сферу;
- проведение лицензирования и аттестации образовательных учреждений и программ для контроля ассортимента и качества предоставляемых услуг;
- оказание информационной поддержки деятельности образовательных учреждений и др.

Рассматривая и анализируя специфические особенности образовательных услуг, важно помнить, что на современном этапе развития уместно использование маркетингового подхода, который способствует достижению многообразных целей образования, повышению эффективности распределения и использования средств, более тщательному сегментированию рынка образовательных услуг, детальному изучению потребностей в последних.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации"
2. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 48-59
3. Ченцов А. О бизнесе образовательных услуг. // Высшее образование в России. – 1999. - № 2 – С. 120-123.

*Кардаш А.С.*

*студент*

*Баженов Р. И.*

*зав.кафедрой информатики и вычислительной техники*

*Приамурский государственный университет им. Шолом-Алейхема*

*Россия, г. Биробиджан*

## **ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНОЙ СРЕДЫ SPSS ДЛЯ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА**

### **Аннотация**

В статье показано использование методов анализа данных программной среды SPSS. В исследовании были применены различные методы: критерий Колмогорова-Смирнова для проверки на нормальность распределения, непараметрический критерий Манна-Уитни для нахождения статистической различимости.

Ключевые слова: SPSS, критерий Колмогорова-Смирнова, критерий Манна-Уитни, педагогический эксперимент

Педагогический эксперимент предполагает обработку и анализ полученных данных. Упрощают задачу анализа различные пакеты статистической обработки данных, такие как SPSS, STATISTICA, STATA, DATASCOPE и др.

Объектом исследования является обработка данных педагогического исследования до и после применения различных методик для сравнения уровня развития младших школьников общеобразовательных и специализированных учреждений.

В данной статье рассматривается обработка результатов методик с помощью универсального пакета SPSS, который не ориентирован на какую-либо конкретную предметную область и может применяться для анализа данных из различных областей деятельности. Многопрофильность SPSS позволяет проводить подробный анализ различных типов данных с использованием обширного диапазона статистических методов.

Подробно анализ данных с помощью пакета SPSS рассмотрен в учебном пособии А.О. Крыштановского [1]. Н.И.Леонов в соавторстве с М.М.Главатских использовали SPSS для обработки данных в психологических исследованиях [2]. В методическом пособии для медицинских вузов Н.В. Макаровой подробно рассмотрены примеры использования различных программ для обработки статистических данных (в том числе и SPSS), а также понятия, формулы и методы статистического анализа [3]. А.Д.Наследов провел сравнительный анализ функционирования пакетов SPSS и AMOS [4]. А.А.Попов [5, 6] применял SPSS для анализа экономики региона. Особенности моделирования латентных изменений с помощью SPSS исследовал Р.И.Остапенко [7, 8]. А.А.Серов провел скоринг экспериментальных данных с применением прогнозных моделей в среде пакета SPSS [9]. Р.И.Баженов и др. показали опыт применения различных

программных систем для анализа данных [10-19].

В ходе исследования были рассмотрены результаты различных исследований и методик. Данные были предоставлены Н.В.Шкляр [20-23]. Перед тем, как использовать развивающие методики в процессе обучения, было проведено анкетирование педагогов для исследования осознания ими важности проблемы эмоционального развития учащихся. Для этого были выбраны преподаватели массовой и специальной (коррекционной) школ (табл. 1).

Таблица 1 - Результаты сравнительного исследования

| Количество |         | Школа                         | Уровни  |      |         |      |        |      |
|------------|---------|-------------------------------|---------|------|---------|------|--------|------|
| Педагогов  | Ответов |                               | Высокий |      | Средний |      | Низкий |      |
|            |         |                               | Ответы  | %    | Ответы  | %    | Ответы | %    |
| 220        | 180     | Специальная (коррекционная я) | 66      | 36,7 | 76      | 42,2 | 38     | 21,1 |
| 220        | 180     | Общеобразовательная           | 74      | 41   | 85      | 47   | 21     | 12   |

Полученные данные были проверены на нормальность с помощью критерия Колмогорова-Смирнова. Далее сравниваем показатель асимптотической значимости: если полученное число более 0,05, то распределение является нормальным и применяется для исследования различий критерий Т-Стьюдента. В противном случае ненормальное распределение исследуется методом Манна-Уитни.

На рис. 1 видно, что асимптотическая значимость менее 0,05 – 0,000. Следовательно, используем аналитический метод Манна-Уитни.

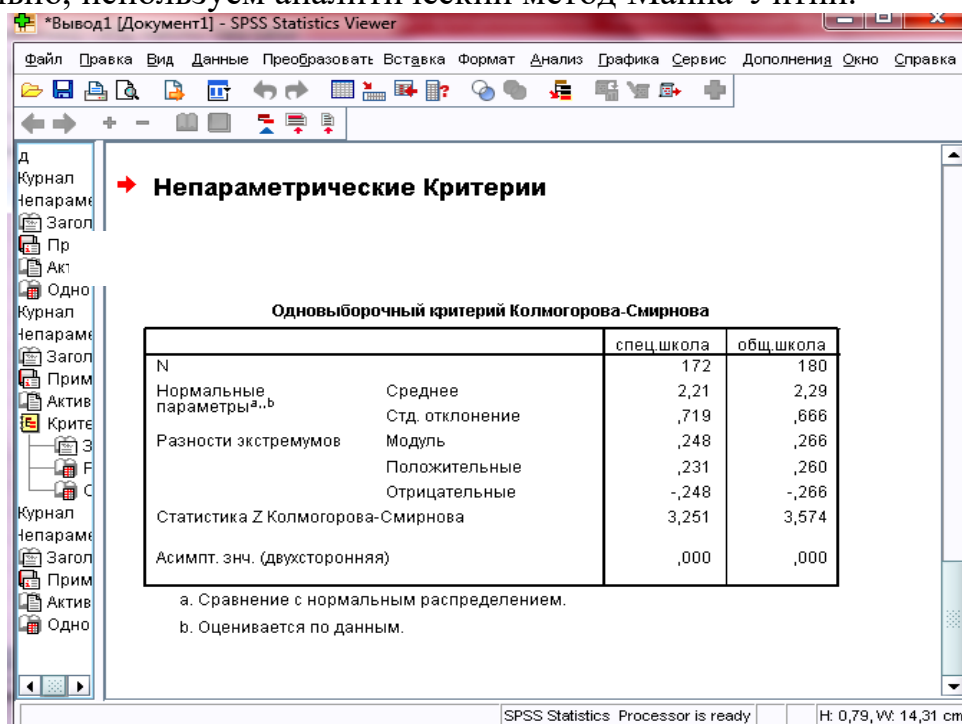


Рис. 1

В свою очередь, асимптотическая значимость в результате использования критерия Манна-Уитни также сравнивается с числом 0,05, как видно из рис. 2, асимптотическая значимость равна 0,91, то есть превышает сравнительный критерий. Из этого следует, что данные табл.1 статистически неразличимы.

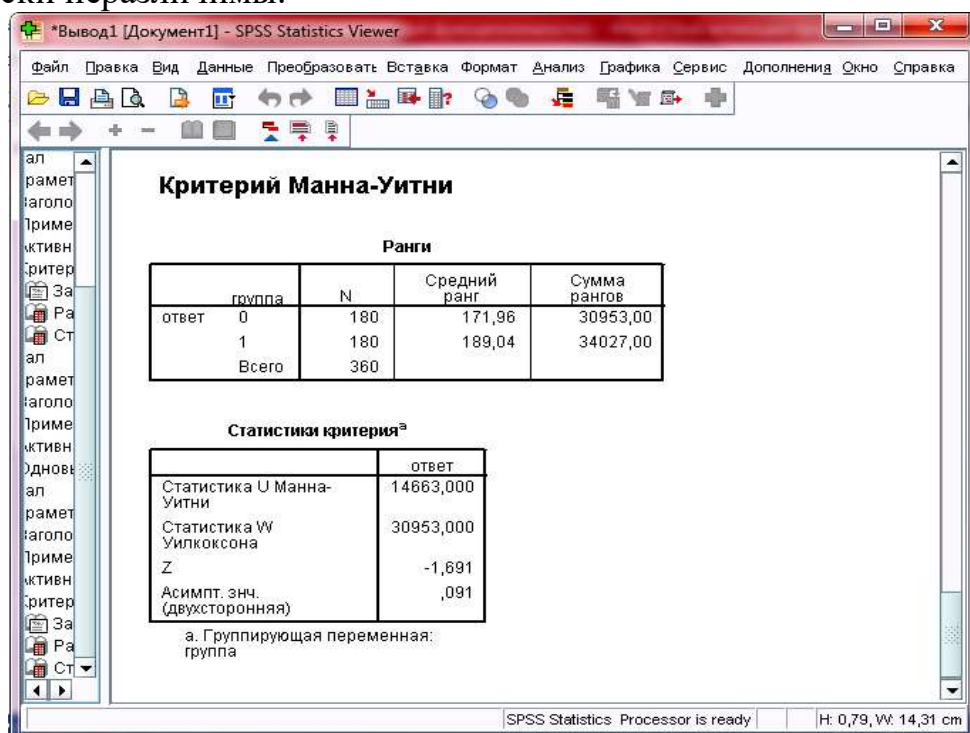


Рис. 2

На основе данных табл. 1 была исследована динамика отношения педагогов коррекционной школы к эмоциональному развитию умственно отсталых школьников (табл. 2). В ходе эксперимента были обследованы две группы испытуемых: констатирующая и контрольная.

Таблица 2 - Динамика отношения педагогов

| Этап эксперимента | Количество |         | Уровни отношения |      |         |      |        |      |
|-------------------|------------|---------|------------------|------|---------|------|--------|------|
|                   |            |         | Высокий          |      | Средний |      | Низкий |      |
|                   | Педагогов  | Ответов | Ответы           | %    | Ответы  | %    | Ответы | %    |
| Констатирующий    | 20         | 180     | 66               | 36,7 | 76      | 42,2 | 38     | 21,1 |
| Контрольный       | 20         | 180     | 81               | 45   | 84      | 46,7 | 15     | 8,3  |

Далее алгоритм исследования повторяется: данные исследуются на нормальность с помощью методики Колмогорова-Смирнова, показатель асимптотической значимости сравнивается с 0,05. Можем наблюдать на рис. 3, что нужный нам показатель меньше необходимого, следовательно, для дальнейшего анализа данных применяется метод Манна-Уитни.



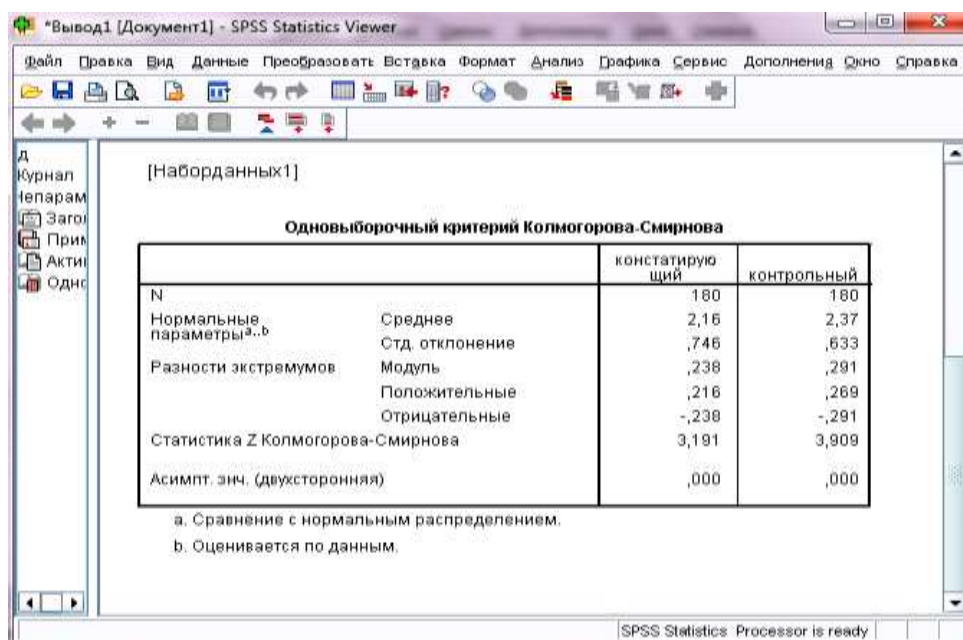


Рис. 3

Как видно из рис. 4, асимптотическая значимость критерия Манна-Уитни превышает число 0,05, следовательно, данные таблицы 2 статистически различимы. Можно говорить о том, что наблюдается динамика в отношении педагогов коррекционной школы к эмоциональному развитию умственно отсталых школьников, и она произошла благодаря разработанной методике.

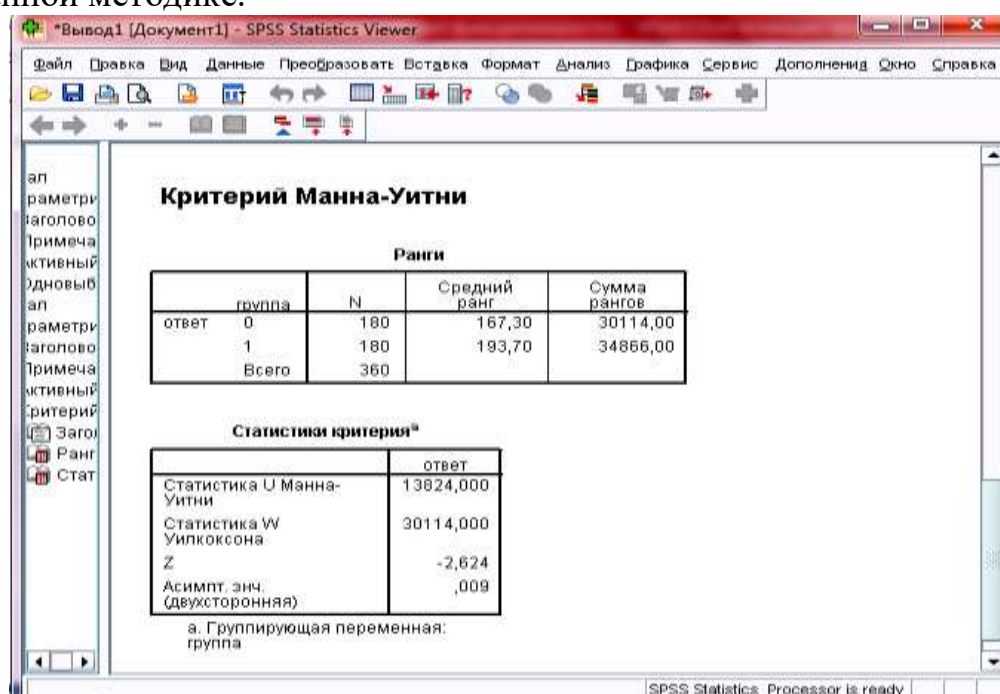


Рис. 4

В табл. 3 представлены результаты сравнительного исследования уровня развития отношения умственно отсталых младших школьников и нормального развивающихся сверстников к окружающей действительности.

Таблица 3 - Результаты сравнительного исследования

| Испытуемые |       | Категория          | Уровни эмоциональной активности |    |         |    |        |    |
|------------|-------|--------------------|---------------------------------|----|---------|----|--------|----|
| Количество | Класс |                    | Высокий                         |    | Средний |    | Низкий |    |
|            |       |                    | Уч-ся                           | %  | Уч-ся   | %  | Уч-ся  | %  |
| 50         | 1-2   | Умственно отсталые | 1                               | 2  | 21      | 42 | 28     | 56 |
| 50         | 3-4   |                    | 3                               | 6  | 27      | 54 | 20     | 40 |
| 100        | 1-4   |                    | 4                               | 4  | 48      | 48 | 48     | 48 |
| 50         | 1-2   | Норма              | 8                               | 16 | 29      | 58 | 13     | 26 |
| 50         | 3-4   |                    | 12                              | 24 | 30      | 60 | 8      | 16 |
| 100        | 1-4   |                    | 20                              | 20 | 59      | 59 | 21     | 21 |

В данном случае мы использовали общие данные, то есть учеников 1-4 классов общеобразовательной и коррекционной школы. На рис. 5 показано, что, так как асимптотическая значимость менее показателя, равного 0,05, мы использовали критерий Манна-Уитни.

**Непараметрические Критерии**

[Набор данных: X3]

**Одновыборочный критерий Колмогорова-Смирнова**

|                                     | умств. отсталые | норма |
|-------------------------------------|-----------------|-------|
| N                                   | 100             | 100   |
| Нормальные параметры <sup>a,b</sup> |                 |       |
| Среднее                             | 1,56            | 1,99  |
| Стд. отклонение                     | ,574            | ,643  |
| Разности экстремумов                |                 |       |
| Модуль                              | ,315            | ,296  |
| Положительные                       | ,315            | ,294  |
| Отрицательные                       | -,298           | -,296 |
| Статистика Z Колмогорова-Смирнова   | 3,153           | 2,962 |
| Асимпт. знч. (двухсторонняя)        | ,000            | ,000  |

a. Сравнение с нормальным распределением.  
b. Оценивается по данным.

SPSS Statistics Processor is ready H: 0,79, W: 14,31 cm

Рис. 5

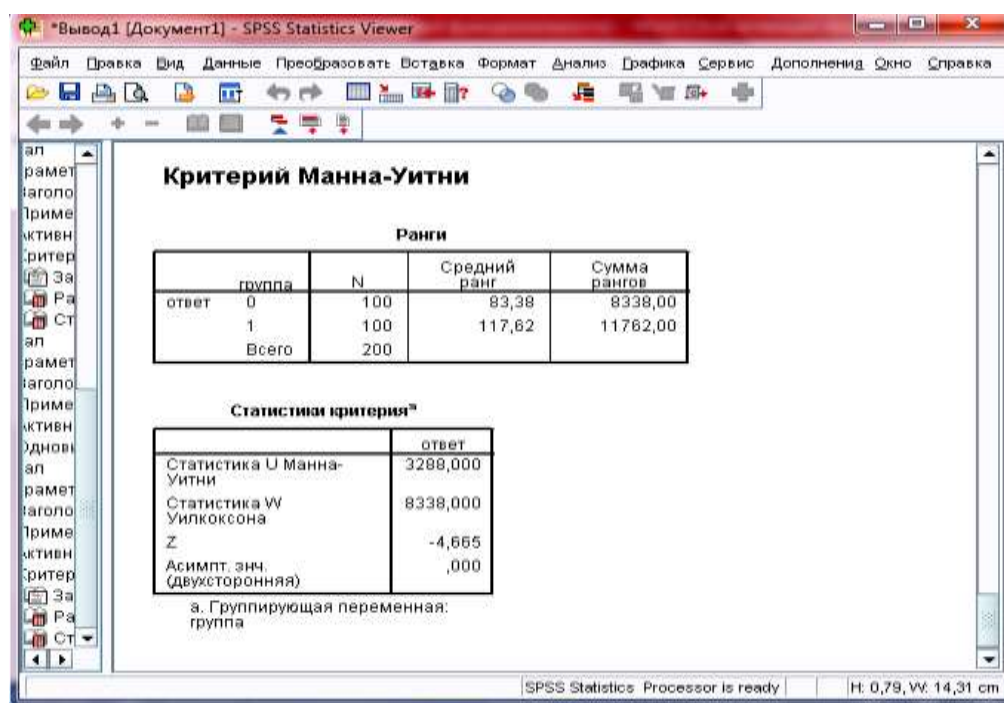


Рис. 6

В результате анализа данных с использованием критерия Манна-Уитни видно, что отношение учеников коррекционной школы к окружающей действительности значительно отличается от отношения учеников массовой школы (рис. 6).

На основе данных из табл. 3, после проведения методики, получили табл. 4, отображающую динамику эмоционального отношения умственно отсталых младших школьников к окружающей действительности по результатам формирования.

Таблица 4 – Динамика эмоционального отношения

| Количество испытуемых                  | Уровни успешности выполнения заданий |    |         |    |        |    |
|----------------------------------------|--------------------------------------|----|---------|----|--------|----|
|                                        | Высокий                              |    | Средний |    | Низкий |    |
|                                        | Уч-ся                                | %  | Уч-ся   | %  | Уч-ся  | %  |
| Экспериментальная группа (25 учащихся) | 3                                    | 12 | 16      | 64 | 6      | 24 |
| Контрольная группа (25 учащихся)       | 2                                    | 8  | 12      | 48 | 11     | 44 |

Проверка на нормальность показала, что показатель асимптотической значимости менее 0,05 (рис. 7).

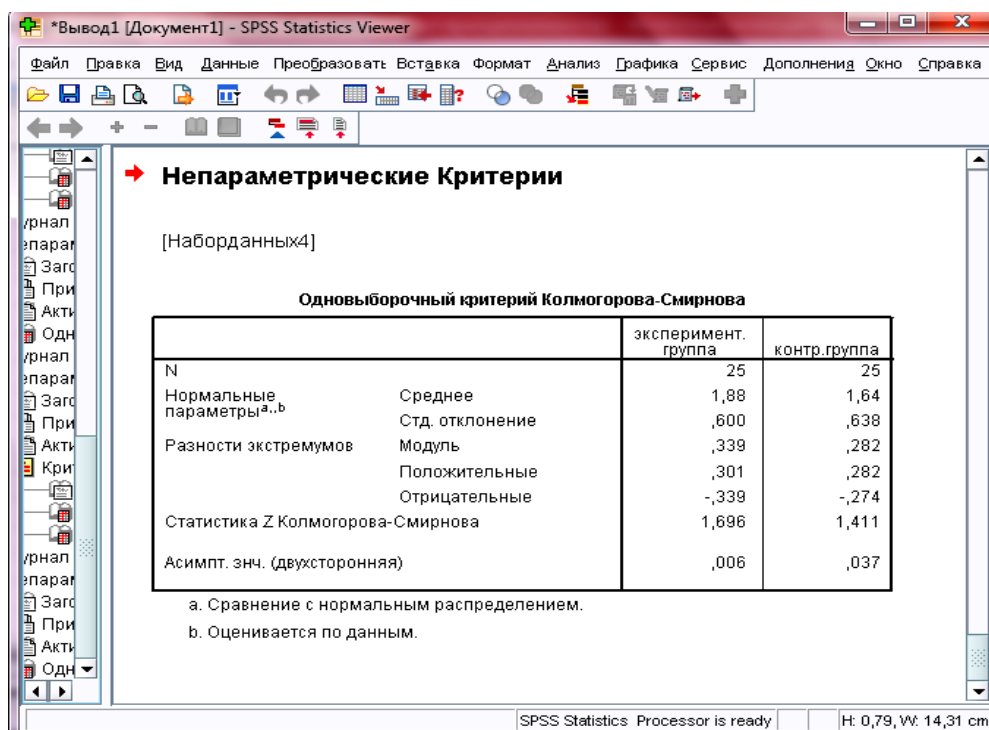


Рис. 7

На рис. 8 представлены результаты проверки двух независимых выборок критерием Манна-Уитни. Показатель асимптотической значимости более необходимого значения, что говорит о неэффективности выбранной педагогами-исследователями методики.

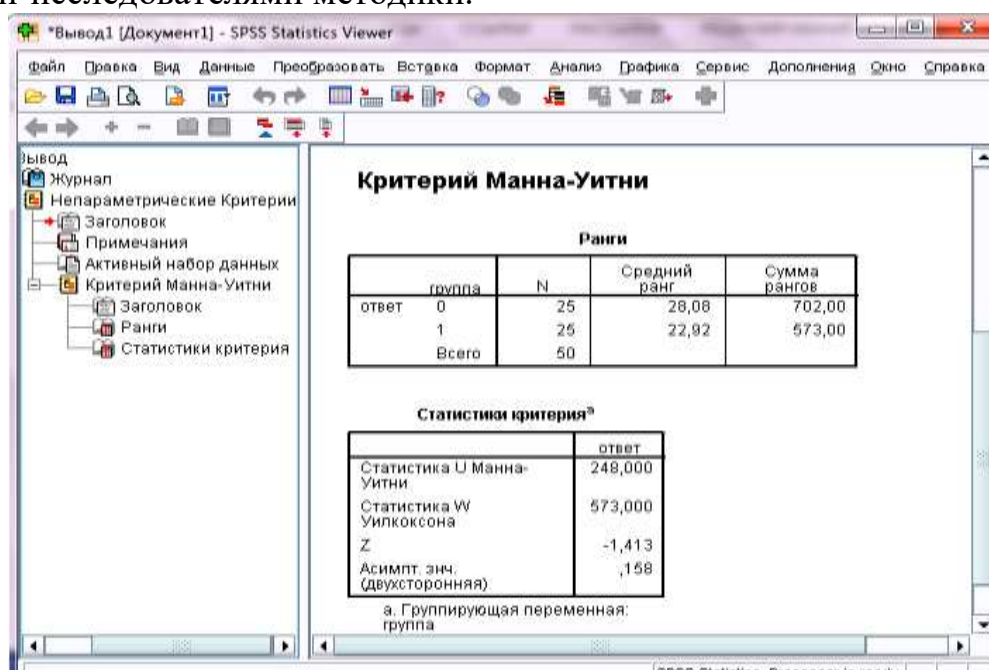


Рис. 8

Кроме этого, для проверки данных нам предоставили результаты исследования эмоционального отношения умственно отсталых и нормально развивающихся школьников к урокам (табл. 5). Используя программу SPSS, мы проверили данные на нормальность, и, исходя из результатов проверки, выяснили, что распределение ненормальное, поэтому для дальнейшего

исследования используем метод Манна-Уитни (рис. 9).

Таблица 5 – Результаты сравнительного исследования

| Испытуемые            |            |                  | Проявили<br>положительные<br>эмоции | Индекс<br>эмоциональной<br>положительности |
|-----------------------|------------|------------------|-------------------------------------|--------------------------------------------|
| Категория             | Класс      | Количество       |                                     |                                            |
| Умственно<br>отсталые | 1-2        | 50 уч-ся         | 12 уч-ся                            | 0,32                                       |
|                       | 3-4        | 50 уч-ся         | 18 уч-ся                            | 0,56                                       |
|                       | <b>1-4</b> | <b>100 уч-ся</b> | <b>30 уч-ся</b>                     | <b>0,43</b>                                |
| Норма                 | 1-2        | 50 уч-ся         | 19 уч-ся                            | 0,61                                       |
|                       | 3-4        | 50 уч-ся         | 27 уч-ся                            | 1,17                                       |
|                       | <b>1-4</b> | <b>100 уч-ся</b> | <b>46 уч-ся</b>                     | <b>0,85</b>                                |

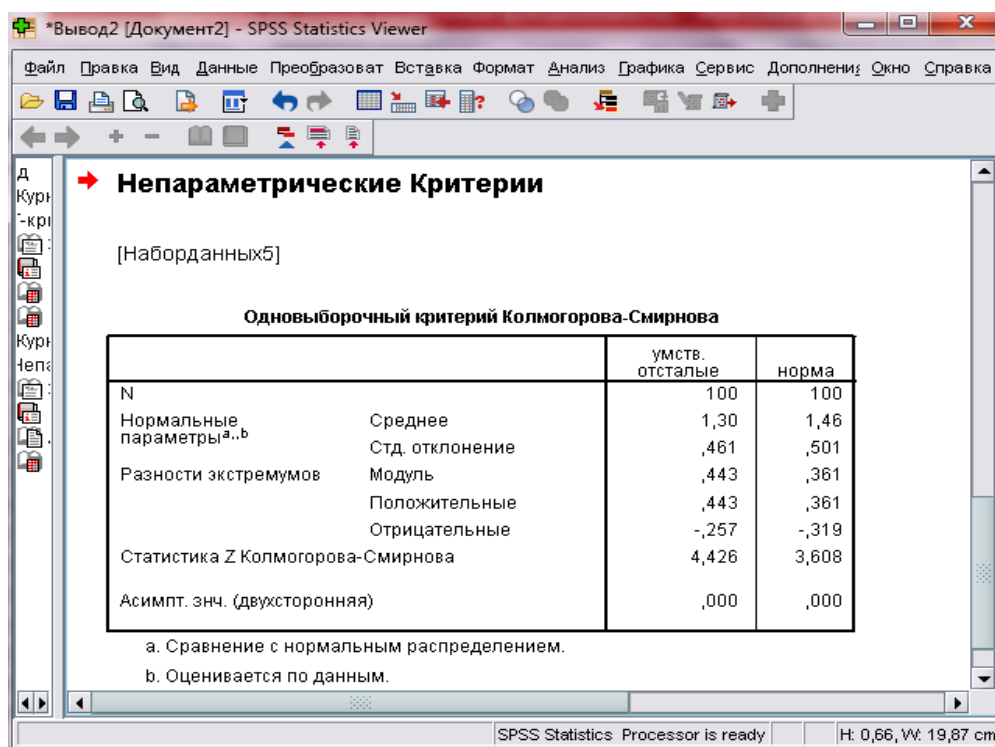


Рис. 9

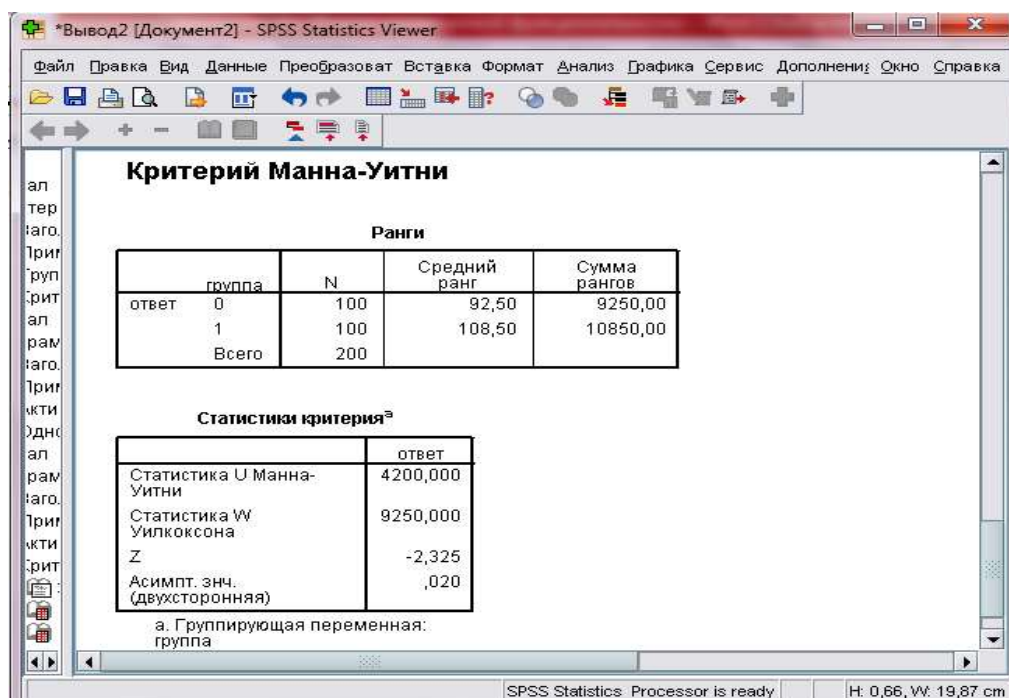


Рис. 10

Проведя проверку данных аналитическим критерием Манна-Уитни, мы выяснили, что данные статистически различимы (асимптотическая значимость менее показателя 0,05), следовательно, эмоциональное отношение школьников общеобразовательной школы к урокам статистически различимо отличается от отношения к урокам подопечных коррекционных школ.

После использования методики по формированию эмоционального отношения к учебной деятельности у школьников специальной (коррекционной) школы, были получены результаты (табл. 6), которые мы снова проверили с помощью программного комплекса SPSS.

Таблица 6 – Динамика эмоционального отношения

| Группа            | Количество учащихся | Проявили положительные эмоции | Индекс эмоциональной положительности |
|-------------------|---------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| Экспериментальная | 25                  | 17                            | 2                                    |
| Контрольная       | 25                  | 10                            | 1                                    |



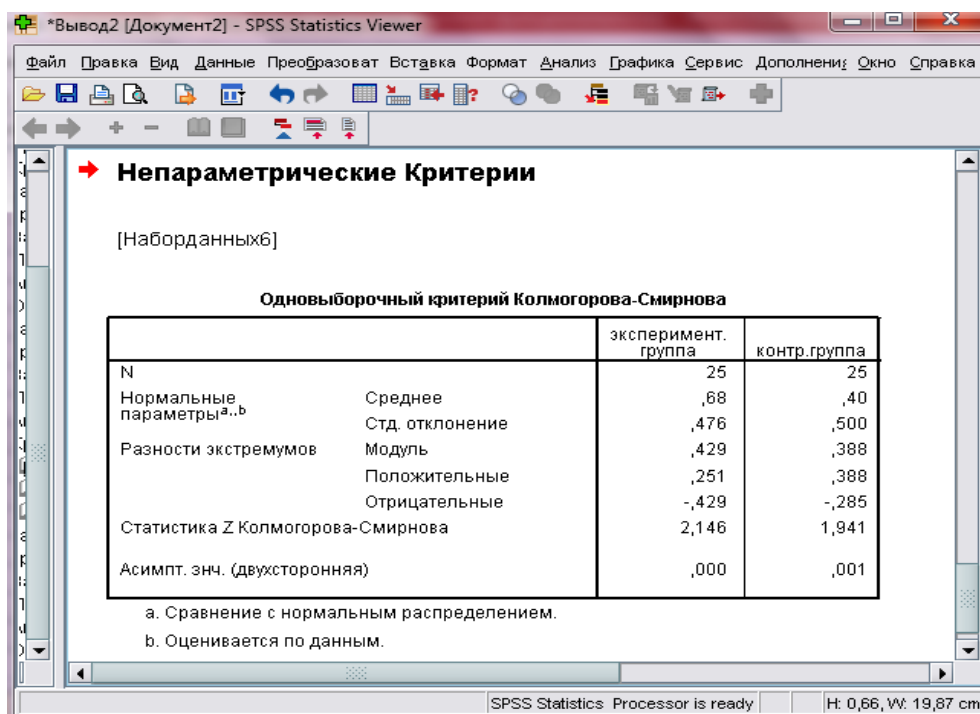


Рис. 11

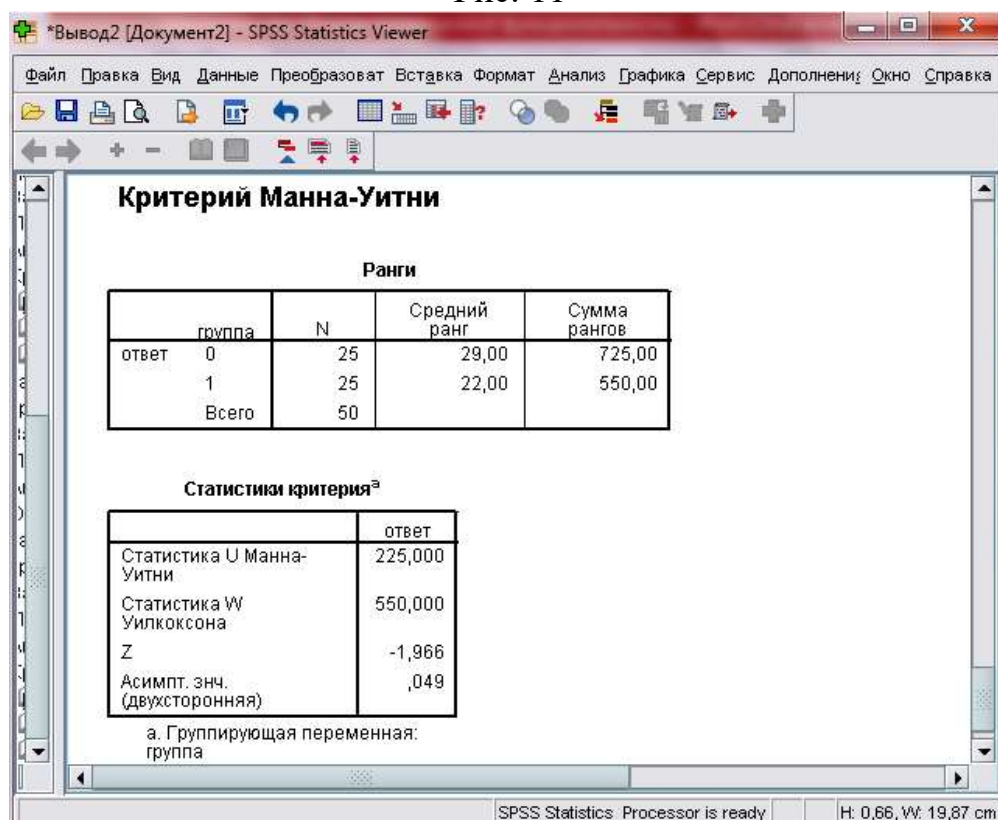


Рис. 12

Сравнивая показатели контрольной и экспериментальной групп, мы выяснили, что использованная методика действительно работает. По крайней мере, это подтверждают результаты критерия Манна-Уитни (рис. 12).

Исходя из сказанного выше, можно отметить исключительную простоту использования пакета статистической обработки данных SPSS, а

также скорость и точность результатов исследования, полученных с помощью данного программного комплекса.

#### **Использованные источники:**

1. Крыштановский А.О. Анализ социологических данных с помощью пакета SPSS. М.: ГУ ВШЭ. 2006. 281 с.
2. Леонов Н.И., Главатских М.М. Многомерные статистические методы анализа данных в психологических исследованиях. М.: Московский психолого-социальный университет. 2011. 127 с.
3. Макарова Н.В. Статистический анализ медико-биологических данных с использованием пакетов статистических программ STATISTICA, SPSS, NCSS, SYSTAT: Методическое пособие. СПб.: полиграф. центр Санкт-петербургского ун-та Гос. противопожарн. службы МЧС России, 2012. 189 с.
4. Наследов А.Д. IBM SPSS STATISTICS 20 и AMOS: Профессиональный статистический анализ данных. СПб.: Питер, 2013. 416 с.
5. Попов А.А. Основы проведения факторного анализа социально-экономического развития региона с использованием программного комплекса SPSS (на примере Алтайского края) // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2010. № 5. С. 81-88.
6. Попов А.А. Проведение факторного анализа экономики региона с использованием программной системы SPSS // В мире научных открытий. 2010. № 2-1. С. 120-124.
7. Остапенко Р.И. Особенности моделирования латентных изменений с помощью AMOS SPSS // Перспективы науки и образования. 2014. № 1 (7). С. 89-95.
8. Остапенко Р.И. Особенности анализа лонгитюдных данных в психолого-педагогических исследованиях с помощью AMOS SPSS // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 4 (36). С. 74.
9. Серов А.А. Скоринг экспериментальных данных с применением прогнозных моделей в среде пакета SPSS // Традиции и новации в профессиональной подготовке и деятельности педагога. Материалы Всероссийской научно-практической конференции преподавателей и студентов. Ответственный редактор В.П.Анисимов. Тверь: Тверской государственный университет, 2013. С. 53-54.
10. Широкова Н.А., Баженов Р.И. Применение корреляционного анализа для исследования данных спортивных показателей студентов в среде SPSS // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 6 (18). С. 25.
11. Муллинов Д.О., Винокуров А.С., Баженов Р.И. Разработка в среде SPSS регрессионной модели рынка автомобилей // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 6 (18). С. 24.
12. Лагунова А.А., Муллинов Д.О., Баженов Р.И. Применение программной среды SPSS для исследования данных психологических методик // Психология, социология и педагогика. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://psychology.snauka.ru/2015/06/5446> (дата обращения: 24.06.2015).
13. Эм А.А., Баженов Р.И. Разработка в среде evIEWS регрессионной модели

реализации продукции компании по производству резинометаллических изделий // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 4-2 (43). С. 58-709.

14. Якимов А.С., Баженов Р.И. Сегментация клиентов с помощью rfм-анализа // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 1 (40). С. 55-61.

15. Баженов Р.И., Векслер В.А., Гринкруг Л.С. RFM-анализ клиентской базы в прикладном решении 1С:Предприятие 8.3 // Информатизация и связь. 2014. № 2. С. 51-54.

16. Пивенко К.А., Баженов Р.И. Построение регрессионной модели в среде gretl на примере рынка поддержанных автомобилей г. Биробиджана и г. Хабаровска // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 4-1 (43). С. 72-80.

17. Лагунова А.А., Баженов Р.И. Разработка в среде gretl регрессионной модели рынка вторичного жилья г. Биробиджана // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 40.

18. Муллинов Д.О., Баженов Р.И. Разработка в среде evIEWS регрессионной модели рынка гаражных помещений г. Биробиджана // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 43.

19. Пронина О.Ю., Баженов Р.И. Исследование методов регрессионного анализа программной среды evIEWS // Nauka-Rastudent.ru. 2015. № 1 (13). С. 45.

20. Шкляр Н.В. Коррекция и развитие эмоциональной сферы умственно отсталых младших школьников // Начальная школа. 2007. № 8. С. 71-74.

21. Шкляр Н.В. Особенности эмоционального отношения младших школьников с нарушением интеллекта к учебным предметам // В сборнике: Современная психология в экономике, политике и социальной сфере материалы IV Международной научно-практической конференции, к 100-летию социальной психологии как науки. Нижегородский филиал Негосударственная автономная некоммерческой организация высшего профессионального образования "Институт бизнеса и политики"; редколлеия: Е. Г. Виноградова ответственный редактор. Нижний Новгород, 2009. С. 77-80.

22. Шкляр Н.В. Сравнительное изучение особенностей эмоционального восприятия понимания умственно отсталыми младшими школьниками эмоциональных состояний других людей // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. 2009. № 5-1. С. 137-142.

23. Шкляр Н.В. Изучение особенностей эмоциональной сферы младших школьников с нарушением интеллекта с целью оптимизации учебно-воспитательного процесса // Вестник Приамурского государственного университета им. Шолом-Алейхема. 2011. № 1-2. С. 102-117.

*Кашенов А.В., доктор экономических наук  
профессор  
Московский педагогический государственный университет  
РФ, г. Москва*

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ**

Современные экономические исследования в России разворачиваются в условиях окончания сложного трансформационного периода и череды кризисов, начало которым положил глубокий спад ВВП в 1991-1998 гг., на заключительной стадии совпавший с международным финансовым кризисом 1997-1998 гг. и дефолтом. Затем, после стимулированного высокими ценами на энергоносители восстановительного роста 2000-х годов, последовал глобальный финансовый кризис 2009 года, и в 2015 году ВВП России вновь пошел на снижение.

Глубокие институциональные трансформации и кризисные явления в политической, социально-экономической сферах общества широко освещаются в научной литературе. Значительно меньше внимания привлекают изменения в самой науке, в том числе на уровне методологии экономических исследований. Проникновение в Россию в конце 1980-начале 1990-х годов современных научных идей, ранее именовавшихся “зарубежными теориями”, изначально носило противоречивый характер. И хотя многие из гремевших в 1990-е годы дискуссий, с первых страниц научной печати переместились в теоретические главы диссертаций, в экономической политике сохраняется противостояние между желающими “реформировать” народное хозяйство России по зарубежным рекомендациям и теми, кто готов полностью отказаться от изучения мирового теоретического опыта.

Объективно обусловленный новыми жизненными реалиями отказ большинства ученых от догматов “политэкономии социализма”, базировавшейся на методологической базе “исторического материализма”, привел в 1990-е годы к мировоззренческому кризису, выход из которого был возможен только по пути выработки более современной методологии социально-экономических исследований.

Без формирования общенаучной методологии локальные исследования различных сфер жизнедеятельности общества, макроэкономических проблем, конкретных рынков и отраслей не позволяют составить интегральную картину действительности. Кроме того, отсутствие общенаучной методологии затрудняло, и сейчас затрудняет, процессы понимания учеными смысла исследований друг друга, усложняет разработку общепринятой терминологии и в конечном счете снижает эффективность участия науки в регулировании общественной жизни. На наш взгляд, эта проблема не была решена ни в 1990-е, ни в 2000-е годы. Целью данной статьи не является выработка такой методологии, а лишь желание откровенно высказать то, что многие коллеги замалчивают, как что-то

"неприличное", а именно: что мы не стремимся к взаимопониманию, и формально используя русский язык таким, каким он сложился, в сфере теории и терминологии не понимаем друг друга. Если статья будет воспринята хотя бы как призыв к прекращению "вавилонского столпотворения" и установлению системы одинаково понимаемых научных терминов, а затем и целей экономической политики - это было бы для нас большим достижением.

Необходимость формирования современной теоретической основы для общественных наук, в том числе для экономики, не может рассматриваться как мотив к созданию идеологической доктрины, обязательной для всех (разного рода "единых учебников"). В отличие от прежней, современная научная методология может быть плюралистической, многообразной по набору подходов и принципов. Но она должна существовать, тогда как нынешний многоголосый хор ученых-экономистов скорее выражает хаос борьбы всех против всех за гранты, доступ в СМИ, руководящие посты в научных и образовательных учреждениях, чем попытки создания адекватной методологии и терминологии в русскоязычном секторе науки.

Попробуем обозначить некоторые общенаучные представления, на которых могла бы базироваться в будущем интеграция экономической науки.

Среди изначальных позиций, которые необходимо определить - экономика как часть общей системы наук, особенности ее методологии, включая механизмы познания, понятия теории, модели, гипотезы, закона.

Английский философ и экономист Д.Ст.Милль определял предмет "политической экономии" как "исследование сущности богатства, законов его производства и распределения"[10,81]. Множество определений экономической науки было дано различными авторами - большинство из них посвящались предмету экономических исследований. Авторы современных определений обычно фиксируют внимание на проблеме выбора субъектами экономического процесса эффективных (оптимальных) путей использования ограниченных ресурсов. Так, согласно американским экономистам К.Р.Макконнеллу и С.Л.Брю, экономика "исследует проблемы эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека"[9,18]. Никому не пытаюсь навязывать нашего мнения, мы считаем это определение самым ясным и четким из опубликованных на русском языке.

Применительно к целям нашего исследования необходимо отметить, что по вопросу о предмете экономической науки имеется достаточная степень ясности и взаимного согласия среди ученых. Гораздо меньше ясности, по крайней мере в российской науке, относительно методологии экономического познания. То есть ученые разных школ примерно согласны в том, "что надлежит исследовать", но не согласны, или вовсе отрицают значимость вопроса о том, "на какой теоретической основе проводить



практические исследования"

Широко распространены подходы, в рамках которых *экономические законы рассматриваются в качестве непреложных истин*, подобных , например , закону всеобщего тяготения в физике. Некоторые "абсолютно истинные" экономические законы навязываются обществу в качестве обязательных постулатов при формировании прогнозов, выборе методов государственного регулирования. Принципиальное несогласие с практикой навязывания обществу "абсолютно истинных" экономических законов и отказ от собственных претензий на "истинность" каких-либо высказываний и выводов настоятельно требуют от нас высказать некоторые альтернативные представления о методах исследования социально-экономических наук.

Наука рассматривается в современной философии как сфера человеческой деятельности, функцией которой является выработка и теоретическая схематизация объективных знаний о действительности. Однако наряду со сходством механизмов познания в различных науках между ними существуют и различия. Указанные различия учитываются при **классификации наук**. Д.Ст.Милль в 1840-е гг. одним из первых поставил рядом с существовавшим с XVIII века понятием "естественные науки" понятие "моральные науки" ("moral science")[11], которое в Германии и России выступало как "науки о духе". Разумеется, это "духовное" понятие в большинстве случаев не имело религиозной окраски. "Духовное" понималось как альтернатива "материальному" - то есть естественно-научному. В российской литературе использовалось также определение "науки о культуре". Постепенно "духовное" и "культурное" определения трансформировались в русском языке в понятие "гуманитарных наук".

После Д.Ст.Милля, во второй половине XIX- первой половине XX столетия многие известные ученые обращались к теме классификации наук. Достаточно известны работы в этой области немецких философов В.Дильтея и Ф.Энгельса. Заметный вклад в разработку проблемы внес немецкий философ В.Виндельбанд, который предложил разделить науки на "номотетические" (выражающие действительность с точки зрения всеобщих законов) и "идиографические" (изучающие единичные явления) [2,319-320]. Классическим примером идиографической науки считается история, но в принципе можно относить к данной категории все науки, в современной отечественной традиции именуемые "гуманитарными". В трактовке В.Виндельбанда мы уже видим фактическое отрицание необходимости "законотворчества" в гуманитарных науках.

Здесь мы подходим к вопросу о **законах экономики**. Среди экономистов достаточно распространено убеждение, что экономические законы существуют, действуют вне воли людей, подобно законам природы, при этом они могут быть открыты и использованы. Данное представление свойственно как марксизму, так и либерализму, поэтому большинство отечественных ученых его разделяет. Тем не менее существуют и альтернативные точки зрения. Представители "исторической школы" в



немецкой экономической науке второй половины XIX века (В.Рошер, Б.Гильдебранд, Г.Шмоллер и др.) полагали заблуждением представление, что сформулированные А.Смитом и другими классиками "экономические законы реализуются во всяком месте и во всякое время". В особенности нежелательной они считали тенденцию "универсализации" мер экономической политики. По их мнению, "на место этого абсолютизма нужно поставить релятивизм (относительность) как в практике, так и в теории". Представитель названной школы К.Книс утверждал, что экономические законы являются временными (в том смысле, что экономическая жизнь вынуждает "законодателей" постоянно менять формулы) и условными (в смысле, что они действуют в определенном спектре условий, отсутствие в другой стране или в другой период хотя бы одного такого условия приводит к тому, что закон не действует) [3,306-307]. В первой половине XX столетия представления об относительности экономических законов высказывались также американским экономистом Т.Вебленом и другими институционалистами [13,56-57].

Многие авторитетные ученые проявляли двойственность в данном вопросе. Французский математик и экономист М.Алле высказывал предположение, что в последние десятилетия "в экономике было установлено существование бесспорных закономерностей, как это имеет место в физике". В той же работе он, однако, писал, что "в социальных науках не существует таких положений, которые могли бы быть установлены с такой же достоверностью, что и шарообразность Земли. Необходимо, следовательно, довериться объективности людей. Но существует ли эта объективность?" [1,28-49].

Резюмируя совокупность взглядов большинства названных выше философов и экономистов, мы считаем возможным исходить из определения экономики как науки, преимущественно базирующейся на идиографическом методе и предполагать, что *экономисты изучают множество разнообразных явлений и ситуаций, которые слабо, по сравнению с явлениями в естественных науках, поддаются обобщению посредством "законов"*. Очень важно помнить, что в естественных науках явления, подчиненные "закону", либо спонтанно повторяются в природе, либо воспроизводимы исследователями в лабораториях. Все известные нам попытки воспроизведения экономических ситуаций, как правило, провалились. Например, были провалены многочисленные попытки "реформирования" экономики стран Латинской Америки, Восточной Европы по американскому образцу, формализованному в виде рекомендаций МВФ.

Объяснения взаимосвязей экономических явлений часто именуются (особенно в учебниках) "законами", "правилами" и т.д., но природа этих "законов" совершенно иная, чем в номотетических науках, например, в физике. На экономические явления большое влияние оказывает психология людей, иррациональные и интуитивные решения и поступки хозяйственных субъектов. Интуиция, основанная на опыте и знаниях, составляет основу

**экономического искусства.** Экономическое искусство проявляется как в управлении хозяйством, предприятием, принятии различных решений, так и в изучении экономических проблем. Отсюда сходство некоторых экономических произведений с произведениями искусства, элементы театра и игры в экономической жизни и науке.

В целом мы предлагаем исходить из того, что "законами" предположения о взаимосвязях между экономическими явлениями могут называться лишь условно и со множеством оговорок. Более корректными применительно к ним являются наименования "гипотеза", "зависимость" - причем зависимость скорее корреляционная, нежели функциональная.

Применение выработанных мировой наукой представлений о взаимосвязях экономических явлений к российской реальности - сложная научная задача. Некоторые из подобных закономерностей в данной ситуации "не работают". Другие "функционируют" частично - в зависимости от меняющихся условий. Поэтому мы исходим из принципа относительности экономических "законов". Понятие "модель" используется для обозначения упрощенных аналогов действительности, которые могут иметь математическую, графическую, картографическую, вербальную (словесную) и иные формы. Допустимо также использование указанного понятия как синонима "теории" и "гипотезы".

Современная экономическая наука в высокой степени математизирована. Даже степень "научности" экономических теорий иногда оценивается с точки зрения их внешнего сходства с законами физики и связывается с использованием сложного математического аппарата. Некоторые авторы полагают, что в разработанных ими абстрактных экономико-математических конструкциях открываются новые "законы" экономики. В то же время уже упоминавшийся Т.Веблен сравнивал экономико-математические упражнения с шахматной игрой, полагая, что их практическая ценность такова же, как от шахмат [13,56-57].

Мы не разделяем крайние позиции отрицания, либо обожествления, математических методов. В реальности математическая форма скрывает очень большие содержательные различия конкретных работ, публикаций. Некоторые экономико-математические работы, которые носят абстрактный характер, построенные на произвольно сформулированных постулатах и не базируются на непосредственной обработке статистического материала, могут рассматриваться как чистая игра ума или вид искусства. Интуиция авторов подобных работ иногда позволяет им сделать практически полезные выводы (в естественных науках также известно немало случаев, когда не только абстрактные формулы, но даже идеи писателей - фантастов превращались в практические открытия и изделия), но в целом этот тип творчества носит ритуально-игровой характер.

В других случаях математические формулы являются языком изложения теорий, имеющих реальное экономическое содержание и научную ценность. В большинстве случаев выводы из таких работ можно

изложить в вербальной (словесной) форме и использовать при анализе реальных хозяйственных процессов. Полезны также количественные методы обработки экономической информации, как например расчеты межотраслевых балансов, технология которых выражается в математической форме. Прагматический подход к экономической математике, с точки зрения полезности конкретных моделей и подходов вполне уместен. В отдельных случаях бывают успешными попытки некоторых ученых "приложить" к российской реальности выводы существующих, в том числе в математической форме, экономических теорий. Кроме того, в некоторых работах используются математико-статистические методы, как эмпирический инструмент поиска взаимосвязей между экономическими явлениями.

Мы в основном воздерживаемся от суждений об "истине" и "истинности" тех или иных экономических гипотез, предпочитая понятия "полезности" и "пригодности для объяснения фактов". Выводы о полезности и применимости некоторых теорий могут быть сделаны на основе сопоставления содержащихся в них постулатов, описаний, выводов с российской реальностью (наблюдаемыми явлениями). Одним из критериев практической применимости теории является ее способность к предсказанию явлений. Хотя в экономике удачные прогнозы крайне редки. Представления о применимости тех или иных экономических теорий вырабатываются отдельными учеными и принимаются или не принимаются наукой.

Согласно мнению французского математика и философа Ж.А.Пуанкаре признание той или иной теории сообществом ученых в большинстве случаев происходит в результате своеобразного "заключения конвенции" и в этом смысле *научные законы носят договорной (конвенциальный) характер* [12]. Мы считаем, что если Ж.А.Пуанкаре относил это утверждение ко всем законам естественных наук, то в многократно более высокой степени это свойственно экономическим закономерностям.

Признание или непризнание выдвинутых отдельным ученым гипотез (полученных результатов) большинством научного сообщества (сообщества ученых) определяется социальной (в том числе групповой) психологией, сильно подверженной влияниям *интеллектуальной моды*. В общем, это характерно в той или иной степени для всех наук. Но в *социально-экономических науках, и в особенности в экономике, механизм познания находится под влиянием не только научно-групповых, но и доминирующих в обществе политических и финансовых интересов*. Именно это обстоятельство заставило М.Алле заметить, что "в любую историческую эпоху успех экономических учений обеспечивался не собственной ценностью, а могуществом поддерживавших их интересов"[1,45].

Сформировавшиеся в результате взаимодействия разнонаправленных интересов устойчивые комплексы принятых научным сообществом теоретических взглядов и методов исследования именуются "парадигмами".

Смену парадигм американский философ Т.С.Кун именовал "научными революциями"[8].

Применительно к последним десятилетиям развития экономической науки можно говорить, например, о "кейнсианской революции" и "кейнсианской парадигме", "монетаристской парадигме" и других.

В стабильных обществах научные революции происходят в результате возникновения и развития новых идей, постепенной смены поколений научных элит. Хотя совсем без политики не обходится. К примеру, смена кейнсианской парадигмы на монетаристскую в США произошла в том числе и путем вытеснения кейнсианцев из Совета экономических консультантов (англ. *Council of Economic Advisers*) при президенте страны в 1970-е годы.

В нестабильных обществах политическая революция может приводить к резкой смене экономической парадигмы. Так была разрушена в ходе революции 1991-1993 годов марксистская парадигма в России. Американскими советниками, МВФ и либеральными революционерами была сделана попытка насадить на ее место монетаристскую парадигму. Но данная экономическая модель, как и институты "чистого рынка" и "минимизации государства в экономике" не прижились на российской почве. Отчасти поэтому выше мы определяли текущее состояние базисной экономической теории, как хаос, и дисгармоничное многоголосие (шум), а не как доминирование конкретной парадигмы.

Сформулированные выше положения об ограничительной трактовке понятия "закон" в экономической науке относятся к "позитивной" экономике - сфере исследований эмпирических фактов. Иначе говоря, когда речь идет о попытках обобщения реально наблюдаемых явлений, то полученные зависимости не следует поспешно именовать "законами" и записывать в число "истин".

Что касается "нормативной" экономики - сферы оценочных суждений качественного характера, не вытекающих непосредственно из наблюдения фактов реальной жизни - то многие ученые вообще отрицают необходимость существования подобного научного направления. Особенно сильны подобные настроения среди либерально мыслящих ученых тех стран, где прежде навязывались обществу идеологические схемы, состоящие из множества искусственно сконструированных "законов", не имеющих связи с реальностью (в частности, из них состояла так называемая "политэкономия социализма").

Мы частично разделяем эту позицию - в части отказа от использования в экономических исследованиях идеологических постулатов в качестве "законов". С нашей точки зрения, "нормативная" экономика имеет право на существование, при условии, что понятие "закон" не используется в ее языке. Экономическая наука не может полностью обойтись без "нормативных" суждений, в том числе имеющих политическую или этическую природу. Некоторые оценочные суждения, конвенционально принятые научным сообществом, могут быть использованы как при

разработке нормативных прогнозов, так и при формулировании целей экономической политики - например, "экономический рост желателен для общества" или "полная занятость предпочтительнее безработицы". Очень важно, чтобы "конвенции" по поводу полезности тех, или иных, нормативных суждений, заключались именно большинством научного сообщества в ходе достаточно широкого обсуждения, на основе аналитических разработок, статистических расчетов, прогнозов. Нормативные суждения об экономике и ее целях и направлениях развития, принятые узким кругом политиков и навязанные обществу, в большинстве случаев не приводят к позитивным результатам.

#### **Использованные источники:**

- 1 Алле М. Экономика как наука. - М.- Наука для общества, РГГУ - 1995.
- 2 Виндельбанд В. Прелюдии. - СПб. - 1904.
- 3 Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений.- М. - Экономика - 1995
- 4 Кашепов А.В. Рынок труда в России: некоторые проблемы исследования конъюнктуры - М. - Общество и экономика.- 1995 - № 1.
- 5 Кашепов А.В. Российский рынок труда: проблемы формирования, перспективы - М. - Общество и экономика – 1997 - №№7-8.
- 6 Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения. - М. - Научный эксперт -2008.
- 7 Кашепов А.В. Четвертая революция и четвертая реформа. Проблемы современного государственного управления в России - выпуск №31 - М. - Научный эксперт - 2010.
- 8 Кун Т. Структура научных революций. - М. - 1975.
- 9 Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. - М. - Республика - 1992., т.1
- 10 Милль Д. Ст. Основы политической экономии т.І. - М. - Прогресс, 1980.
- 11 Милль Д. Ст. Система логики. - М. - 1914.
- 12 Пуанкаре А. О науке. - М. - 1983.
- 13 Селигмен Б. Основные течения современной экономической жизни. М.: Прогресс, 1968.

*Кенибаева Р.М.*

*Махимова М. К.*

*студент 4го курса*

*Омский Государственный Педагогический Университет*

*факультет Высшая Бизнес Школа*

*Россия, г. Омск*

### **БИЗНЕС-ТРЕНИНГ ДЛЯ ЛИНЕЙНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Аннотация**

В данной статье говорится о бизнес-тренинге для линейных руководителей предприятия. В статье описана программа бизнес-тренинга, а именно, определен круг лиц, которым рекомендуется пройти данный



тренинг, представлены цели и задачи бизнес-тренинга. Так же, в статье перечислены планируемые результаты данного мероприятия.

**Ключевые слова:** бизнес-тренинг, линейные руководители, программа тренинга.

В настоящее время ситуация на многих предприятиях в рамках личностного влияния и противостояния чужому влиянию следующая: директор являясь руководителем с директивным стилем руководства применяет в своей работе такие виды психологического влияния, как убеждение (сознательное аргументированное воздействие на другого человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их суждения, отношения, намерения или решения), внушение (сознательное неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям), принуждение (угроза применения инициатором своих контролирующих возможностей для того, чтобы добиться от адресата требуемого поведения. Контролирующие возможности — это полномочия в лишении адресата каких-либо благ или в изменении условий его жизни и работы. В наиболее грубых формах принуждения могут использоваться угрозы физической расправы. Субъективно, принуждение переживается как давление: инициатором — как собственное давление, адресатом — как давление на него со стороны инициатора или «обстоятельств»). Данными видами психологического влияния директор подавил инициативу сотрудников. На предприятии сложилась такая обстановка, что руководители среднего звена разучились отстаивать свое мнение, принимать собственные решения, руководить самостоятельно [1].

Рекомендуем кадровым консалтинговым центрам предложить программу бизнес-тренинга для руководителей среднего звена и сотрудников, осуществляющих в своей деятельности постоянное или периодическое взаимодействие с:

- представителями делового окружения – клиентов, партнеров, конкурентов;
- должностными лицами и сотрудниками структур, находящихся в «параллельных мирах» - представителями власти, правоохранительных органов и т.п.;
- менеджерами и специалистами своей организации; и сталкивающимися с коммуникативными ситуациями, требующими:
  - большой поведенческой гибкости и психологической устойчивости;
  - знания своего собственного личностного ресурса и умения его грамотно использовать,
  - наличия удобных и надежных инструментов - приемов и способов деловой коммуникации, позволяющих максимально эффективно достигать



поставленные цели [2].

Отсюда вытекают цели подобного тренинга:

- повышение коммуникативной компетентности и психологической гибкости участников в области делового и неформального взаимодействия;
- развитие умений участников работать со своим собственным ресурсом как личности и профессионала;
- совершенствование навыков решения конфликтных ситуаций во внутренней и внешней организационной среде;
- расширение практического инструментария противостояния манипулятивному воздействию собеседника;
- повышать уверенность в себе.

Задачи тренинга:

- Осознать, что такое уверенность;
- Осознать различие между уверенным, неуверенным и агрессивным поведением;
- Понять области и причины собственной неуверенности в себе;
- Повышение уверенности в себе и формирование навыков уверенного поведения:
- открытое выражение своих чувств;
- установление контакта и взаимодействие с различными людьми (как с подчиненными, так и руководителями, с незнакомыми и сложными для нас);
- умение сказать "нет";
- исследование жизненных целей;
- раскрытие ресурсов и сильных сторон личности, повышение самооценки и эффективности собственной личности;
- определение основных механизмов регуляции собственного поведения;
- создание и исследование прав человека, поддерживающих уверенность в себе;
- выявление основных истоков и причин уверенного и неуверенного поведения;

Планируемый результат от такого мероприятия ожидается:

- знание концепций варварского, манипулятивного и цивилизованного взаимодействия. Распознавание методов убеждения, принуждения и внушения.
- освоенные методы противостояния манипуляции.
- исследование манипуляции и как скрытой силовой борьбы, в которой делового партнера незаметно подводят к намерениям, решениям и действиям, отвечающим целям манипулятора.
- выявление собственных «слабых струн», обуславливающих подверженность чужой манипуляции.

В ходе тренинга следует выполнить следующие пункты:

- оказать психологическую поддержку тем участникам, которые все еще страшатся ситуаций индивидуального зачета;
- полностью «передать» участникам алгоритм противостояния варварству и манипуляции;
- помочь участникам продвинуться в решении собственных проблем делового взаимодействия;
- зарядить участников верой в свою личностную силу [3].

#### **Использованные источники:**

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом организации./Научный журнал «Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки».2012. - № 5- С. 21.
2. Емельянов Е.Н., Поварницына Е.Е. Психология бизнеса./Кадровик. - 2013. - № 8- С. 12-13.
3. [www.consulting.ru](http://www.consulting.ru)

**Керимова М.К.**

**аспирант**

**кафедра «Финансы предприятий и инвестиции»**

**Институт Экономики**

**ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М. Кокова**

**Россия, г. Нальчик**

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК НА ОСНОВЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

В статье рассмотрены основные проблемы реализации инновационного потенциала регионального агропромышленного комплекса, представлен ряд условий, выполнение которых составляет основу научно-технической модернизации.

**Ключевые слова:** эффективность, инновационный потенциал, научно-техническая модернизация, региональный АПК, цепочка добавленных стоимостей, конкурентоспособность.

Повышение эффективности регионального АПК на основе научно-технической модернизации сопряжено с рядом проблем, которые связаны с перспективами объединения общенационального и инновационного пространства; сохранением особенностей территориальных производственных систем; выбором форм и методов стимулирования научно-технической деятельности. Возможность научно-технической модернизации необходимо рассматривать как основной источник экономического роста в контексте современной парадигмы устойчивого развития Кабардино-Балкарской Республики. По мнению ряда авторов, эффективность развития регионального АПК требует решения комплекса задач, в том числе: проектирование системы управления инновационным развитием, создание центров развития современных технологий и подсистем технологического форсайта, финансово-экономическое обеспечение субъектов региональной инновационной системы [1]. Анализ стратегий

устойчивого развития для ряда регионов России показал непродуктивность принятых решений применительно к АПК, игнорирование экологических и социальных издержек при отсутствии научно-технической модернизации, что свидетельствует о недостаточной эффективности отрасли в целом.

Использование современных механизмов региональной интеграции способствует технологической и институциональной конвергенции, повышению экономической эффективности и инновационной активности. Однако «восприимчивость» регионального агропромышленного комплекса, по мнению некоторых авторов [3], зависит от ряда факторов: структуры экономики, реализуемых механизмов передачи технологий, геоэкономического потенциала регионов, качества экономико-экологической политики. В целях совершенствования институтов и инструментов региональной инновационной политики в Кабардино-Балкарской Республике необходимо применение фундаментальных закономерностей научно-технической модернизации.

При разработке инновационной политики региональными органами управления проявляются некоторые ограничения, которые не позволяют использовать в Кабардино-Балкарской Республике ведущие мировые тенденции в полной мере, так как ресурсов одного региона недостаточно для завоевания лидерских позиций в глобальной конкурентной среде, для формирования экономических кластеров, обладающих экспортным потенциалом. Поэтому в ряде публикаций была обоснована ведущая роль регулирования мобильности и научно-технической модернизации производства как инструмента региональной политики в современных российских условиях [4]. Повышение уровня научно-технической модернизации производства агропромышленного сектора региональной экономики направлено на развитие инновационной системы региона и требует создания соответствующей институциональной и технологической базы.

Реализация инновационного потенциала АПК на основе научно-технической модернизации предполагает выполнение ряда условий, в том числе наличие высококвалифицированных кадров; построение эффективной системы продвижения и сервиса новой техники и оборудования; наличие финансовых ресурсов для ее приобретения; высококвалифицированная научная и информационно-консультационная база. Наиболее благоприятные предпосылки для формирования условий, необходимых для ускорения научно-технической модернизации агропромышленного комплекса региона, могут быть созданы на основе поддержки органами управления региональными АПК не отдельно взятых организаций и предприятий, а их совокупностей.

Возможности реализации инновационного потенциала регионального АПК на основе научно-технической модернизации связаны с необходимостью создания соответствующих условий и институциональной среды [2]. Комплекс необходимых условий включает: наличие новых

технологий; возможность адаптировать новую технологию для внедрения в производство; наличие институтов, создающих инновационные продукты, продвигающих их на рынок, осуществляющих послепродажное и агросервисное обслуживание; повышение мотивации сельхозтоваропроизводителей к освоению инноваций; наличие высококвалифицированных кадров у всех участников цепочки добавленной стоимости; создание финансовых возможностей для внедрения инновационных технологий, в том числе за счет кредитных ресурсов; финансовая поддержка освоения инноваций со стороны поставщиков ресурсов и потребителей продукции; возможность реализации инновации, упреждающая конкурентов на глобальном рынке.

Формирование институциональной среды связано с развитием фундаментальной и прикладной науки; конкуренцией между институтами, создающими инновационные продукты; государственной поддержкой таких институтов; конкуренцией между сельхозтоваропроизводителями на мировом рынке; наличием финансово-кредитных институтов и государственной поддержкой инвестиций, в т.ч. субсидированием кредитов; льготным лизингом для сельхозтоваропроизводителей; конкуренцией переработчиков за сырьевую базу и поставщиков для аграрной сферы на рынке ресурсов; формированием информационных связей между взаимосвязанными организациями, объединенными в региональную отраслевую структуру.

Для выработки адекватных стандартов определения эффективности проводимых в региональном АПК преобразований, а также для мониторинга экономической безопасности регионов необходимо разработать и реализовать инструментарий, позволяющий оценить не только инновационный потенциал исследуемых аграрных территорий, но и эффективность развития регионального АПК на основе научно-технической модернизации. Специфика генезиса и управления развитием регионального АПК сопряжена с необходимостью использования внутренних резервов и источников экономического роста, а также сглаживания территориальных диспропорций на основе модернизированных подходов.

В разрабатываемой стратегии развития АПК Кабардино-Балкарской Республики инициативы по повышению эффективности регионального АПК на основе активизации инновационного потенциала могут быть реализованы посредством формирования целостной системы производств, создающих конкурентоспособную продукцию, развивающих технологическую и экономическую цепочку добавленных стоимостей. Данный механизм позволит создавать многоотраслевые агропромышленные предприятия, работающие в целях:

- 1) реализации индустриально-инновационной политики;
- 2) определения экспорто-ориентированных производств, создающих экономическую цепочку добавленных стоимостей;
- 3) исследования мировых и региональных рынков

сельскохозяйственного сырья и продукции для определения своей ниши в отраслевых цепочках добавленных стоимостей.

**Использованные источники:**

1. Гуськова Н.Д., Неретина Е.А. Формирование системы инновационного развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 7. – С. 2-6.
2. Маржохова М.А., Хамтуев А.К., Маржохов З.С., Управление реализацией инновационного потенциала регионального АПК в системе межхозяйственной интеграции // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 11(338). – С. 32-38.
3. Маржохова М.А., Шибзухова А.С. Оценка инвестиционного климата агропромышленного комплекса Кабардино-Балкарской Республики // Известия Кабардино-Балкарского научного центра. 2009. № 1(27). – С. 81-88.
4. Ушачев И. Научное обеспечение программы развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг. // Экономист. 2008. № 4. – С. 19-30.

*Кибко Е.В.  
студент*

*ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»  
Россия, г. Сочи*

**КЕЙТЕРИНГ - НОВЫЙ СЕГМЕНТ  
РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

**Аннотация.** В статье проанализирован новый сегмент рынка общественного питания - кейтеринг, рассмотрены история его развития в России и перспективы дальнейшего развития. Представлены различные варианты определения «кейтеринга», основные направления кейтеринга и его классификация. Выявлены недостатки данного сегмента рынка общественного питания.

**Ключевые слова:** кейтеринг, сегмент рынка общественного питания, выездное ресторанное обслуживание, организация питания.

В последнее время очень часто можно услышать о таком явлении как «кейтеринг», однако далеко не все знают, что это такое. Давайте же попробуем выяснить сущность данного сегмента рынка общественного питания, а также узнать историю его развития в России.

Официальная статистика выделяет пять видов предприятий общественного питания (рестораны и кафе, закусочные, бары, столовые, прочие), без всякого разбиения их на подвиды. При этом такие многочисленные объекты рынка общепита, как рестораны и кафе, объединены в одно целое. Наконец, около 20% заведений общественного питания фиксируются статистикой как «прочие объекты общественного питания». Эти заведения, вообще, никак не идентифицируются официальной статистикой, и сказать что-либо вразумительное о характере их функционирования и оказываемых услугах невозможно. Все это можно

отнести и к кейтерингу [1. с. 338].

Кейтеринг является достаточно новым явлением для российского рынка. Данное направление общественного питания в России возникло лишь в 1986 г. благодаря открытию первого подразделения французской компании Potel et Chabot в Москве. Иностранные предприятия понимали, что Россия является перспективным рынком для работы, так как конкурентов практически нет, а данная услуга является инновационной. Поэтому первоначально именно иностранные компании стали активизироваться и создавать свои представительства в России.

Однако спрос породил предложение, и уже в 90-х годах двадцатого столетия стали появляться отечественные предприятия, оказывающие услуги кейтеринга. Конечно, они получили распространение только в крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, но рынок рос очень быстрыми темпами, что привело к созданию предприятий данного типа в других городах.

Сегодня кейтеринг популярен по всей территории России. По данным экспертов доля кейтеринга составляет около 10% от всего рынка предприятий общепита [2].

Само же понятие стало гораздо более емким, и теперь включает в себя не только выездное ресторанное обслуживание различных мероприятий, но и питание в отдельных учебных и медицинских заведениях, подразделениях российской армии и даже тюрьмах.

Каково же само определение «кейтеринга»? «Catering» переводится с английского языка как «общественное питание», «доставка еды» или же «еда на вынос».

Кейтеринг – это сегмент общественного питания, направленный на оказание ресторанных услуг на удалённых точках, обслуживание мероприятий различного назначения, розничную продажу готовой кулинарной продукции. Данный сегмент включает в себя всевозможные предприятия и службы, занимающиеся оказанием подрядных услуг по организации питания сотрудников предприятий и частных лиц, как в помещениях, так и на выездном обслуживании.

Кейтеринг имеет несколько существенных отличий от стандартного ресторанного обслуживания. Во-первых, нужно учитывать особенность технологий приготовления, хранения и сервировки блюд.

Во-вторых, необходимо организовать транспортировку данных блюд. В-третьих, это особые трудности, связанные с работой в «полевых» условиях. И наконец, существует необходимость правильной организации персонала, привлечение и найма дополнительных работников. В-пятых, кейтеринг позволяет организовывать мероприятия абсолютно различных масштабов (от частного ужина на 2 персоны до приемов на несколько сотен человек). И наконец, кейтеринг дает возможность организовать питание в любой его форме (завтрак, фуршет, банкет, бар) и практически в любом месте [2].



Выделяют множество различных направлений кейтеринга, однако к наиболее популярным относят следующие:

- выездное обслуживание (или событийный кейтеринг);
- стационарное обслуживание;
- воздушный кейтеринг (обеспечение питанием на борту самолетов);
- VIP – кейтеринг;
- социальное питание (образовательные и медицинские учреждения, корпоративное питание, в тюрьмах, в армии) [3. с.19].

С недавних пор популярность стало набирать обслуживание школьных выпускных вечеров. Так, если в 2007 г. за данной услугой обратилось около 15%, то уже в 2012 г. около 62% школ отдали предпочтение кейтерингу [2]

Также кейтеринг разделяют по месту приготовления пищи:

- on-premise catering – предполагает приготовление пищи на производстве, с применением основных производственных мощностей, доставку и выездное обслуживание в отелях, конгресс-центрах, конференц-залах и клубах;
- off-premise catering – предусматривает производство пищи и обслуживание на территории заказчика или на открытом воздухе с применением мобильных технологий [4].

Наиболее развитым, однако, является выездное обслуживание. Данный вид очень популярен среди потребителей благодаря тому, что он позволяет реализовать самые необычные и сложные идеи клиентов с помощью кейтеринга. Так известно, что мероприятия организовывались на аэродромах и ледовых аренах, на ипподромах, недостроенных небоскребах, на островах без каких бы то ни было подъездных путей, на всевозможных промышленных объектах и заводах, теплоходах, в больницах и охотничьих угодьях, в бункерах, на крышах, в бассейнах, и даже на взлетно-посадочной полосе и в тюрьмах. К оригинальным решениям также можно отнести и нестандартную подачу блюд и напитков, например, в посуде из льда.

Еда и напитки - это, конечно, основа услуги кейтеринга. Однако не стоит забывать о том, что потребитель также получает все необходимое оборудование (скатерти, посуду, столовые приборы), а также услуги обслуживающего персонала.

Таким образом, кейтеринг - это комплексная услуга, которая включает в себя сложные технологические и управленческие процессы. Именно это является причиной достаточно высокой цены услуг данного типа.

Выделяют несколько типов выездного кейтеринга: фуршет, буфет, шведский стол, доставка обедов, кофе-брейк, пикники-барбекю, коктейль, банкет, тематические вечеринки.

Предоставлять услуги кейтеринга могут как специально созданные компании, так и стандартные рестораны. Многим клиентам настолько нравится еда из какого-то конкретного ресторана, что они хотят

организовать праздник на другой территории, но с данными блюдами. Именно поэтому рестораны часто начинают кейтеринговую деятельность.

У кейтеринга, как и у любого другого направления общественного питания, можно выделить как положительные, так и отрицательные стороны. Так основными недостатками кейтеринга являются: высокая стоимость услуг; зависимость от погодных условий (если предприятие планируется вне помещения). Кроме того, санитарные требования в кейтеринге соблюсти просто невозможно и т.д.

В заключение можно отметить, что сегодня рынок кейтеринга развивается очень стремительно. Из-за высокой конкуренции в отрасли компании предоставляют все более высококачественные и нестандартные услуги.

#### **Использованные источники:**

1. Давыдович А.Р. Сравнительный анализ организационного устройства общественного питания в России // Проблемы современной экономики. 2011. № 1. С. 338-342.
2. Погодин К. Кейтеринг. Мифы и реальность // [http://restoratorchef.ru/2011/10/keytering\\_mifyi\\_i\\_realnost](http://restoratorchef.ru/2011/10/keytering_mifyi_i_realnost) (дата обращения 28.10.2015)
3. Давыдович А.Р. Проблемы и перспективы развития социального питания в России // А. Р. Давыдович, А.В. Ткаченко, П.П. Чуваткин ; М-во образования и науки РФ, ФГБОУ ВПО "Сочинский гос. ун-т". Сочи, 2011.
4. Записки маркетолога. Кейтеринг. // [www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_k/keytering/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_k/keytering/) (дата обращения 28.10.2015)

*Кионга Г.М.*

*студент 2-ого курса*

*КФУ (Казанский Государственный Университет)*

*Институт управления, экономики и финансов (ИУЭиФ)*

*Россия, г. Казань*

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ**

##### **Аннотация**

Проанализированы основные проблемы формирования экономических рисков, развития, управления экономическими рисками на сельскохозяйственных предприятиях, повышения производительности риска в сельском хозяйстве.

##### **Ключевые слова**

Экономические риски, риски производственного потенциала, риски управления производительность, риски дифференциации продукции трудоёмкости, риски управления трудовыми ресурсами. Причины появления рисков производственного характера, Финансовые риски, Коммерческие риски, Инвестиционные риски.

Использованные источники:

1. Боков В.В. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной экономике.
2. Грядов С.И. Риск и выбор стратегии в предпринимательстве.
3. Глазунов В.Н. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций.
4. Степанов В.Н. Методология и практика информационно-аналитического обеспечения управления предпринимательскими рисками.

Экономические риски – это результат экономических действий, обусловленных принятием решений о производстве и потреблении товаров (услуг) в условиях асимметричности и неполноты информации о возможных последствиях и величинах потерь, проявляющихся в виде возможного результата, ведущего к неэффективному и нерациональному распределению и потреблению материальных и финансовых ресурсов, ограничивающего их свободное альтернативное использование и снижающего вероятности максимизации предельного уровня потребления и прибыли.

Современная экономическая ситуация в стране меняется значительно быстро. Подобные изменения довольно часто влекут за собой всевозможные риски. Каждая организация должна своевременно реагировать на изменения, это позволит сократить негативное влияние рисков. Также, риски присутствуют в любой предпринимательской и человеческой деятельности, а это означает, что риски могут возникать как на фоне внешней среды, так и на фоне внутренней среды организации. Риск представляет собой вероятность потерь и неблагоприятных последствий.

Актуальность данной темы заключается в том, что экономические риски играют важную роль в деятельности организаций. Вопрос своевременного реагирования и выбор методов работы с рисками рано или поздно, встает перед каждым предприятием.

Объектом является, непосредственно само содержание и сущность экономических рисков.

Цель работы заключается в том, чтобы обозначить важность и необходимость изучения и анализа экономических рисков.

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть понятие, причины возникновения экономических рисков;
- рассмотреть методы управления экономическими рисками;
- описать основные виды по рассматриваемой теме.

Для успешной деятельности, организация должна своевременно фиксировать возможности возникновения рисков, их причины возникновения, предполагаемое их влияние и методы управления рисками. Риск представляет собой вероятность потери ценностей ( финансовых или материальных товарных ресурсов) в результате деятельности, если

атмосфера и условия осуществления деятельности будут изменяться в направлении, отличном от предусмотренного планами и расчетами. Риски определяют вероятность наступления во времени событий, влекущих за собой изменения в равновесной устойчивости экономических систем. Их источником выступают условия и факторы, определяющие неточность информации, которая является невозмещаемым не производственным ресурсом, распределённый несимметричным образом. Риск предполагает наличие ситуации при которой существует вероятность неблагоприятной ситуации, результатом будет являться результат, отличный от ожидаемого. Анализируя окружающую среду, тенденции и условия в которых осуществляется деятельность, можно определить вероятность не запланированной ситуации, которая повлечет за собой какой-либо риск. Риск обладает определенными характерными свойствами:

1. Неопределенность. В данном случае, риск имеет место быть тогда и только тогда, когда имеется не единственное развитие событий.

2. Ущерб. В данном случае, риск существует, когда результат может привести к ущербу или иному негативному результату.

3. Наличие анализа. Риск присутствует, только когда обозначено субъективное мнение о возможной ситуации и дана качественная или количественная оценка негативного события будущего периода .

4. Значимость. Риск имеет место быть в том случае, когда возможное событие имеет практическое значение и затрагивает интересы хотя бы единственного субъекта. Без принадлежности риск не существует. Риск, помимо наличия какого-либо негативного последствия, обладает определенными функциями, влияющих на деятельность организации.

4 основных функции:

1. Защитная. Данная функция проявляется в том, что для хозяйствующего субъекта, риск является естественным состоянием, поэтому им необходимо вырабатывать рациональное отношение к неудачам.

2. Аналитическая. Наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов правильного решения. В данном случае, риск побуждает вырабатывать различные варианты его решения, после чего проводится анализ вариантов и определяется наиболее лучшее из них.

3. Инновационная. Данная функция проявляется в стимулировании поиска нестандартных путей решения проблем. Так как природа рисков может быть различна, так и варианты решения могут включать различные способы, техническое оснащение, нестандартное использование каких-либо ресурсов.

4. Регулятивная. Данная функция имеет довольно противоречивый характер и проявляется в двух формах: конструктивной ( разработка защищающих инструментов и устройств) и деструктивной ( авантюризм и волюнтаризм) .

Любые типы рисков в том числе экономические, можно разбить по таким методологическим аспектам , как : форма функционирования,

характер, определенный вид проявления. Характер определяет сущностные особенности рисков, именно они наносят ущерб, ведут к потерям, снижают уровень рационального и эффективного использования ограниченных ресурсов и факторов производства.

Под формами экономических рисков следует понимать совокупность действий субъектов, которые объединены целевой функцией и определенными инструментами регулирования, влекущих за собой вероятность возникновения возможных потерь и убытков в результате нерационального использования факторов производства, ошибок в выработке стратегий поведения на рынке, малоэффективной финансовой и инвестиционной политики.

Можно определить также формы экономических рисков, как: производственные, финансовые, коммерческие, инвестиционные. Формы экономического риска можно разделить на виды, которые распределяются по совокупности параметров, объединенных одной функциональной целью, характеризующих вероятность возможных потерь и ущерба, в результате неэффективного управления определенными видами ресурсов.

Производственные риски представляют собой возможность не получить прибыль в полном объеме или понести убытки из-за малоэффективного управления производством, качеством товара, ошибочной стратегией развития производства. Производственные риски можно разделить на:

- риски производственного потенциала;
- риски управления производительностью;
- риски дифференциации продукции;
- риски управления трудовыми ресурсами.

Причины появления рисков производственного характера:

- Низкий уровень загруженности производственных мощностей, уменьшение выручки из-за неправильного выбора стратегии дифференциации продукции.

- Рост альтернативных издержек, прямых и переменных затрат.

- Использование низкоэффективных факторов производства.

- Неэффективная система поддержки трудовой лояльности, мотивации к труду и профессиональной мобильности.

- Выбор стратегии, которая ориентирована не на создание конкурентных технологических преимуществ, а на удержание сегментов рынка, с помощью ограничения доступа на него конкурентов.

Финансовые риски можно разделить также на 4 вида:

- риски управления прибылью;
- риски задолженности;
- инфляционные;
- валютные.

Финансовые риски представляют собой возможность недополучить

прибыль или понести убытки из-за воздействия инфляции, изменения курса валюты, недостаточно эффективного управления прибылью и кредитными ресурсами, недостаточность информации об планируемых денежных поступлениях.

Коммерческие риски можно разделить на:

- риски потребительского потенциала;
- риски платежеспособности;
- риски потребительского поведения;
- риски рыночной конъюнктуры ;

Инвестиционные риски представляют собой возможность убытков и недополученные чистой экономической прибыли из-за снижения фондового потенциала, ошибочной оценки собственного экономического состояния, нерационального использования ресурсов и НИОКР, которые направлены на формирование новых производственных мощностей, инфраструктуры и запасов

С точки зрения деловой философии риск — понятие достаточно противоречивое. Каждый предприниматель рискует, но благодаря этому риску общество в целом выигрывает. Присутствие многочисленных и многообразных рисков в системе предпринимательства приносит выгоду обществу и национальной экономике. Зная о степени риска, деловой человек, предприниматель старается быть осторожным при принятии управленческих решений. Чем больше времени и внимания уделено предварительной аналитической работе перед проведением ответственных коммерческих операций, осуществлением крупных промышленных проектов, тем меньше вероятность ошибки, а соответственно и возникновения рискованных ситуаций. и в конце концов можно сказать, что:

Во-первых, считается, что люди переоценивают опасность тех явлений, о которых они узнают из других источников, особенно из средств массовой информации и от людей, которым они традиционно доверяют. То есть искаженная информация приводит к неточной оценке риска. Во-вторых, восприятие размера риска в значительной степени зависит от способов представления информации. Сведения, изложенные сложным языком, например, множественными статистическими выкладками, могут привести к недооценке риска.



*Клишина Ю. Е., к.э.н.  
доцент*

*Каблахова З. А.*

*студент 4-го курса*

*Ставропольский государственный аграрный университет  
Россия, г. Ставрополь*

## **КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация: в данной статье рассматривается актуальная на сегодняшний день тема для промышленных предприятий – система управления затратами, так как предприятия все в большей степени сталкиваются с быстро меняющейся внешней средой ведения бизнеса, и они вынуждены быстро реагировать внутренними решениями на внешние изменения.

Ключевые слова: управление затратами, организационная структура, бизнес-процессы.

Одним из главных инструментов управленцев для решения обозначенных задач выступает современная система управления затратами. Деятельность фирмы многогранна, столь же многогранны и задачи по управлению затратами. Система управления затратами должна удовлетворять потребности управленцев на каждом этапе жизненного цикла продукта, на каждом этапе производства, в области планирования, учета, анализа и принятия решений.

В научной среде уже озвучивается необходимость в изменении систем управления затратами, когда подходы конкурируют между собой, а сторонники того или иного направления формируют противоборствующие лагеря, не в последнюю очередь лоббирующие интересы определенных школ или организаций, занимающихся внедрением систем управления затратами.

Отечественные ученые также высказываются за интегрированную систему управления затратами. А.Д. Шеремет отмечает, что в настоящий момент «происходит объективная интеграция методов управления в единую систему управленческого учета».

Управление затратами охватило всю цепочку создания стоимости — от поставщиков сырья до конечного потребителя. Особый интерес представляет анализ эффективности систем управления затратами в разрезе именно стадий производства: от получения заказа до осуществления финальных продаж клиенту.

Анализируя разные системы управления затратами, выявлено, что в настоящее время сформировались три основных класса данных систем:

- маржинальные системы (direct costing). Затраты делятся на переменные и постоянные. Расчет себестоимости ведется только в области переменных затрат. Постоянные затраты как затраты периода списываются на результат;
- функционально-стоимостные системы (abc costing). Затраты

делятся на прямые и косвенные. Ведется расчет полной себестоимости. Затраты распределяются на продукты через процессы;

- системы управления по целевой себестоимости (target costing).

Затраты и предпочтения потребителей привязываются к набору технических, потребительских и эксплуатационных характеристик продукта.

В ходе исследования выявлено, что по отношению к стадиям производства разные системы управления затратами обладают разной эффективностью.

Одним из аспектов для сравнения систем управления затратами выступает эффективность разных систем в разрезе следующих целей, стоящих перед ними:

- сбор информации о затратах непосредственно для калькуляции себестоимости продукции;
- сбор дополнительной комплексной информации о затратах для принятия управленческих решений.

Стадия производства. С нашей точки зрения, наиболее эффективной системой для целей калькуляции себестоимости продукции промышленных предприятий будет функционально-стоимостная система управления затратами. Функционально-стоимостная система подразумевает их распределение при помощи выделения процессов и факторов затрат. Это позволит контролировать область косвенных затрат, что в последнее время становится все более актуально, так как их доля в структуре затрат промышленных предприятий постоянно растет.

Стадия заключения договора. Здесь наиболее оптимальной, с нашей точки зрения, будет система управления затратами по целевой себестоимости. В современных условиях ведения бизнеса себестоимость продукта диктуется потребителем через ту цену, которую он готов заплатить за определенный набор параметров у продукта. Именно target costing позволит выстроить процесс проработки договора с максимальным фокусом на рыночные условия деятельности. При этом основным инструментом будет выступать функционально-стоимостной анализ (ФСА), который позволит на основе аналогов рассчитать примерную себестоимость продукта с заданными параметрами и, с учетом заданной рынком цены и требуемого уровня рентабельности, определить, насколько определенный договор интересен компании. Только target costing изначально обеспечивает достаточный объем информации о затратах на производство нового заказа для начальной проработки договора. Данная система управления затратами обладает явным преимуществом перед традиционными системами, при которых приемлемую точность цены продукта можно определить только после его разработки.

Стадия НИОКР. Как и в случае с проработкой договора, особый интерес представляет применение методологии target costing'a. Если сравнивать с предыдущей стадией, то вопрос заключается в глубине проработки ФСА. Расчет себестоимости продукции параметрическим

методом меняется на метод агрегатного расчета. Конструкция продукта разбивается на компоненты, что при должном уровне унификации должно позволить еще больше уточнить разницу между целевой себестоимостью и текущим расчетным уровнем. В дальнейшем target costing позволит приблизиться к достижению максимума прибыли при всем многообразии ограничивающих факторов в области характеристик продукта, особенностей производства.

Стадия подготовки производства. Система управления по целевой себестоимости будет наиболее эффективна на этой стадии. Она позволяет выстраивать технологические процессы в соответствии с целями по стоимости этих процессов и невыбранной долей плановой себестоимости.

В целях подготовки аналитической информации по затратам для принятия управленческих решений на стадии производства целесообразно использовать маржинальную систему управления затратами. Значимой чертой данной системы является получение себестоимости единицы продукции, на которую не влияют искажения, связанные с распределением постоянных затрат. В первую очередь, данная система направлена на принятие оперативных решений в области производства

С учетом указанных выше предложений по применению той или иной системы управления затратами на определенной стадии производства сформирована комплексная система управления затратами промышленных предприятий. Как видим из анализа существующих на данный момент основных систем управления затратами, каждая из них обладает своими достоинствами и недостатками.

Комплексная система управления затратами с предложенным набором методов и инструментов позволит осуществлять в полной мере сопровождение задач, стоящих перед управленческим персоналом предприятия.

На стадии спада целесообразность применения трудоемких, а следовательно и дорогих методов управления затратами, пропадает. На наш взгляд, верным решением будет применение традиционной системы управления по полной себестоимости (Full costing).

Таким образом, что предложенная система управления затратами позволит комплексно оценивать деятельность промышленных предприятий, контролировать и управлять себестоимостью продукции на всех стадиях производства / жизненного цикла продукта. Определение затрат по процессам в комбинации с target costing'ом позволит рассматривать бизнес в разрезе цепочек создания ценности/стоимости и тем самым даст возможность проводить комплексные меры по снижению себестоимости продукции и оптимизации использования ресурсов.

#### **Использованные источники:**

1. Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: ГУ ВШЭ.
2. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет. Пер. с англ. 10-

е изд. СПб.: Питер, 2009. 1008 с.

3. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Hor-vath&Partners. Пер. с нем. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 269 с.

4. Шеремет А.Д. Управленческий учет : учеб. пособие для вузов. 2-е изд. М.: Изд. дом ФБК ПРЕСС, 2004. 510 с.

**Клюкина И.А.**  
**магистрант 3 курса**  
**Зыкова Н.В., к.э.н.**  
**научный руководитель, доцент**  
**Северный (Арктический) федеральный университет**  
**имени М.В. Ломоносова**  
**Россия, г. Архангельск**

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ**

*В статье рассматриваются цель управления прибылью, задачи анализа финансовых результатов, анализ деятельности предприятия в международной практике.*

*The article considers the objective benefits management, objectives of analysis of financial results, analysis of activity in international practice.*

Анализ финансовых результатов играет важную роль в принятии правильных управленческих решений руководством предприятий и представляет собой мощный инструмент для самых разных пользователей финансовой отчетности, каждый из которых имеет свои задачи в изучении финансового положения предприятия.

Поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования предприятия в условиях рыночной экономики.

Главная цель управления прибылью – максимизация благосостояния собственников в текущем и будущем периоде. Это обозначает:

- максимальную прибыль, соответствующую ресурсам предприятия и рыночной конъюнктуре;
- оптимальное соотношение между уровнем формируемой прибыли и допустимой степенью риска;
- высокое качество формируемой прибыли;
- выплату необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам компании;
- достаточный объем инвестиций за счет прибыли в соответствии с задачами развития бизнеса;
- рост рыночной стоимости предприятия при допустимом уровне риска;

- эффективность программ участия персонала в распределении прибыли.

Вышеизложенное определяет задачи анализа финансовых результатов[1].

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия является неотъемлемой частью финансово-экономического анализа.

Методологической основой анализа финансовых результатов деятельности предприятия является четкая постановка конечной цели и задач анализа.

Для анализа финансовых результатов деятельности организации внешние пользователи изучают показатели "Отчета о финансовых результатах". Ее построение и информация, представленная в этой отчетности, позволяют рассмотреть формирование финансового результата и выявить влияние основных факторов на него [2].

Не менее важно рассмотреть методику анализа финансовых результатов с использованием международных стандартов. В данном случае необходимо обратить внимание на особенности методики анализа прибыли, которая базируется на делении производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные и категории маржинального дохода [2]. Данный подход широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями.

При изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины для обеспечения системного подхода в зарубежных странах используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход [2].

В настоящее время в условия хозяйствования российских предприятий постепенно внедряется западный опыт.

В международной практике анализ деятельности предприятия сводится к анализу двух показателей рентабельности и платежеспособности, не проводя всестороннего изучения функционирования предприятия на рынке, как это наблюдается в российской практике.

Важными элементами анализа деятельности предприятия являются структурирование, группировка и классификация отдельных элементов, показателей, изучение количественных и качественных характеристик, установление критериев и оценка эффективности функционирования предприятия [2].

Выбор той или иной методики проведения анализа для отдельно взятого предприятия зависит от особенностей его функционирования и целей, которых необходимо достичь в процессе анализа.

#### **Использованные источники:**

1. ИONOBA A.Ф., CелеЗнеВА H.H. Финансовый анализ: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 624 с.
2. Электронно-библиотечная система «Znanium.com» [Электронный ресурс]. -URL: <http://znanium.com/>

*Клюкина И.А.  
магистрант 3 курса  
Зыкова Н.В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
Северный (Арктический) федеральный университет  
имени М.В. Ломоносова  
Россия, г. Архангельск*

## **ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «ПРИБЫЛЬ»**

*В статье рассматриваются различные точки зрения на определение понятия «прибыль».*

The article considers different points of view on the definition of "profit".

Финансовый результат в экономической науке трактуется как прибыль (или убыток) предприятия, полученный им за отчетный период. Как категория "финансовый результат" является предметом многолетних исследований экономистов. Споры об экономической природе прибыли идут уже более трех веков, но теория прибыли все еще остается незавершенной.

Проведем терминологический анализ понятия «прибыль».

Вспомним экономическую теорию А.Смита, в своей теории он ставил вопрос : "Чьим вознаграждением является прибыль и от чего зависит ее размер?". К сожалению, в книге Смита это одна из наименее понятных теорий. Сначала Смит рассматривает прибыль как вознаграждение за риск, но эта идея не получила дальнейшего развития. Затем Смит рассматривает возможность того, что прибыль является заработной платой за управление фирмой, но сам отвергает эту идею [1].

Таким образом, вопрос о происхождении прибыли остается до конца не выясненным.

Вслед за Смитом Рикардо характеризовал прибыль как избыток стоимости товара над заработной платой, результат неоплаченного труда рабочего [2].

К. Маркс в труде под названием "Капитал" определил прибыль как превращенную форму прибавочной стоимости [3].

В обыденной жизни о понятии «прибыль» можно узнать обратившись к толковому словарю русского языка С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой - сумма, на которую доход, выручка превышают затраты на экономическую деятельность, на производство товара [4].

В рамках словаря финансово- экономических терминов и определений прибыль понимают как экономическую категорию, выражающую финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий [5].

Интересное определение «прибыли» приводит Джон Хикс: это то, что собственник признает таковой, то есть то, во что он верит и И. Шумпетер: это часть средств, остающаяся свободной после покрытия всех издержек, свободной прежде всего с точки зрения предпринимателя.



Приведем трактовки понятия «прибыль» из нормативных документов РФ и международных документов.

Налоговый кодекс РФ определяет прибыль как полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов [6].

В международных стандартах финансовой отчетности прописано: прибыль – остаточная величина, полученная после вычета расходов (в том числе корректировок по сопровождению капитала, где это необходимо) из доходов для поддержания капитала на начало периода.

Рассмотрим несколько вариантов трактовки прибыли различными экономистами:

- американский экономист Ф. Х. Найт Прибыль считает прибыль результатом вычитания из ценности, реализованной в ходе продажи продукта, ценностей всех факторов производства, допускающих оценку, или то, что остается от продукта после вменения производственным элементам всего, что им может вменить механизм конкуренции;

- И. А. Бланк: прибыль – выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности;

- Н. Н. Селезнева: прибыль – чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления хозяйственной деятельности;

- Н. Б. Клишевич: прибыль – конечный положительный финансовый результат организации, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом.

С учетом вышеизложенного предлагается следующее комплексное определение термина «прибыль». Прибыль – это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разница между выручкой, полученной от реализации произведенной продукции, и затратами на осуществление данной деятельности, исчисленная в денежном выражении.

#### **Использованные источники:**

1. Аникин А.В. Адам Смит, русская мысль и наши проблемы // Мировая экономика и международные отношения. 1990. № 7
2. Агапова И.И. История экономических учений: Курс лекций. - М.: "Юрист", 2005.
3. К.Маркс. "Капитал", М "Политиздат", 1984
4. "Словарь русского языка" -1949, 22-е издание, 1990; с 1992 - "Толковый словарь русского языка", совместно с Н. Ю. Шведовой.
5. Словарь современных экономических терминов. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. 4-е изд. - М.: 2008. - 480 с.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации: федер. закон часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации

**Коваленко И.А.**

*магистр*

**ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный  
аграрный университет»**

**Россия, г. Краснодар**

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ)**

*Статья посвящена приоритетным направлениям стратегии развития региональной экономики. В ней рассматриваются тенденции развития экономики региона, федеральное и региональное законодательство. Даются практические рекомендации для повышения эффективности региона.*

*Стратегия, региональная экономика, эффективность, ограниченность ресурсов, региональное развитие.*

Исторически сложилось так, что рассмотрение социально-экономического развития территории или региона основывается главным образом, на решении комплексного ресурсного обеспечения роста экономики. Российская Федерация в этом отношении отличается тем, что имеет значительный ресурсный потенциал, размещенный на обширной территории. В материально-техническом отношении это практически единственная страна в мире, самодостаточная для интенсивного социально-экономического развития.

Однако ее проблемы не укладываются в традиционные модели социально-экономического развития. К числу наиболее значимых причин кризисного состояния, в котором оказалась Россия в 90-х годах, прежде всего необходимо отнести снижение регулирующей роли государства при переходе к рыночной системе хозяйствования: радикальную смену системы управления; разрыв ранее существовавших хозяйственных связей на постсоветском пространстве; преобразование производственных и трудовых отношений и отсутствие эффективных собственников, а также особенности развития отдельных регионов в условиях Федерации. [3]

Как отмечает большинство авторов [1], что достаточно высокая конкурентоспособность нашей страны может быть обеспечена благодаря, во-первых, ее географическому положению и протяженности территории; во-вторых, огромным запасам природных ресурсов; в-третьих, наличию инженерно-технических и научно-педагогических кадров высокой квалификации. Последнее, вместе с тем, обеспечивает весьма высокий культурный уровень населения, что является важнейшим условием для перехода российской экономики от экстенсивного типа развития к инновационному. Тот факт, что на протяжении многих лет государство

практически не использовало эти факторы повышения конкурентоспособности страны, должен быть предметом специального рассмотрения. Он, несомненно, затормозил развитие регионов. Жизнь показала, что во многих регионах страны разумные решения все-таки принимаются. Не дожидаясь решения трудных вопросов в масштабе страны, регионы проявляют конструктивную инициативу и пытаются заложить основы для собственного устойчивого развития.

Стратегия регионального развития региона направлена на обеспечение устойчивого повышения уровня жизни населения и высоких темпов экономического роста, снижение социального неравенства, дальнейшее утверждение экономической и политической роли страны в мировом сообществе. Достижение этих целей возможно только при значительном повышении конкурентоспособности России.

Стратегия социально-экономического развития региона должна быть доходчивой, доступной, конкурентной и отвечать на три фундаментальных вопроса: Каковы характеристики желаемого состояния региональной экономики и каковы перспективы целеполагания процесса ее развития?; Каков механизм реализации программ социально-экономического развития региона?; Какие организационно-экономические мероприятия будут способствовать наиболее эффективной реализации разработанных рекомендаций?

Регион является неотделимой составной частью единого государства, решает свои проблемы и самореализует свой потенциал посредством системы мер политических, правовых, экономических, социальных программ, направленных на создание условий для возникновения и развития потенциальных точек роста региона, что делает особенно актуальными исследования по данной проблеме.[3]

Согласно современному законодательству Российской Федерации, на региональную и муниципальную власть возложена огромная ответственность за результаты социально экономического развития. Причем в большинстве регионов и муниципальных образований собственных ресурсов для надлежащей реализации предоставленных полномочий явно не хватает. В некоторых случаях это побуждает представительную и исполнительную власть регионов к решительным и активным самостоятельным действиям по развитию экономики на вверенной им территории и тем самым наращиванию собственной налогооблагаемой базы. Во всяком случае необходимость таких действий осознают многие руководители субъектов Федерации.

Поэтому неслучайно спрос на разработку стратегий развития возник именно в регионах. Федеральная власть, имея возможность консолидировать ресурсы, в том числе связанные с конъюнктурой цен на энергоносители, пока может себе позволить обходиться без всяких стратегий, а региональные и муниципальные власти - уже нет.

Разработка регионами стратегий своего развития в условиях

отсутствия стратегии социально-экономического развития России в целом не только возможна, но и необходима.

Решение широкого спектра научных проблем и практических задач, связанных с разработкой мер, обеспечивающих устойчивый экономический рост в рамках национального хозяйства и, что особенно важно, в рамках экономики отдельных регионов и территорий, которые являются составляющими национальной экономики, вызывает необходимость углубление исследования экономических рычагов и выработки конкретных мер по выходу из создавшегося положения.

Вместе с тем существуют разные точки зрения на характер задач, решаемых с помощью региональных стратегий. В некоторых министерствах и ведомствах они рассматриваются лишь в качестве инструмента «устранения структурных ограничений» в социально-экономическом развитии регионов в среднесрочной перспективе. Это фактически означает, что существует опасность свести разработку стратегий к привычному, но бесперспективному поиску решения многочисленных текущих проблем региональной экономики.

Разработка стратегий призвана определить приоритеты и цели развития региона на долгосрочную перспективу в условиях ограниченности ресурсов. При этом сначала формируется видение будущей экономики региона. Затем - разрабатывается план действий администрации по переходу от современной ее структуры к намеченной в стратегии. В результате решение частных проблем в развитии экономики осуществляется только с учетом и в контексте решения проблем долгосрочных. Формирование образа будущей экономики региона - творческий процесс. Глубина результатов этой работы и реалистичность намечаемых перспектив во многом определяется качеством проработки различных вопросов, тесно связанных с этой проблемой.[4]

Разработка стратегии развития региона изначально предусматривает глубокое понимание особенностей региона и строгую оценку его конкурентоспособности в контексте долгосрочного развития мировой экономики. Она нацелена на: формирование такой структуры экономики, которая способна обеспечить региону устойчивое развитие, достойную заработную плату; обоснование приоритетов развития; освоение современных методов выявления и согласованности интересов власти и общества, власти и бизнеса, региональных интересов и интересов всей страны; достижение разработанных целей и решение необходимых задач.

Именно такое понимание их содержания способно ускорить развитие экономики России, обеспечить благоприятные условия и действенные стимулы для проявления инициативы и предприимчивости ее трудоспособных граждан, а также ресурсы - для защиты государством общественных интересов и социальной поддержки незащищенных групп населения.[2]

### **Использованные источники:**

1. Агаларова, Е.Г. Экономика регионов: тенденции развития / Агаларова Е.Г., Алехина Е.С., Аливанова С.В., Андреев С.Ю., Антонова А.И., Асеев Ю.И., Ахметова А.Д., Ахметова Д.Ф., Белкина Е.Н., Бутаева Н.В., Вахромов Е.Н., Говорова Н.В., Гукасов А.С., Давыдова А.А., Дудник Д.В., Дьяков С.А., Жилкина Н.М., Жук О.А., Журавлева И.И., Затона А.А. и др. под общей редакцией доктора философских наук, профессора О.И. Кирикова. // Воронеж, 2010. Том 12
2. Бутов Г.Н. Механизм управления инновационным развитием региона/ Г.Н. Бутов // Предпринимательство.-2006-№6-с. 133-136.
3. Гуртов В.П. Подъем экономики регионов - основа экономической политики возрождения России. / В.П. Гуртов // Государственная служба-2006-№5-с.25-36.
4. Шалуев А.А. Основные составляющие потенциалов регионального развития./ А.А. Шалуев // Экономическое возрождение России.-2006-№4-с.57-61.

*Кодзокова ФА.  
студент 3 курса  
Институт экономики  
Халишхова Л.З., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Экономика»  
ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М. Кокова  
Россия, г. Нальчик*

### **ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические аспекты планирования предприятия, предложена совокупность мероприятий, реализации которых повышает как эффективность процесса планирования, так и деятельности предприятия.

Ключевые слова: планирование, ресурс, ресурсное планирование

В основе функционирования любого предприятия лежит процесс преобразования некоторой совокупности ресурсов, который в зависимости от отрасли, технологии производства и других факторов трансформируются в готовую продукцию, либо в совокупность последующих ресурсов, имеющих более высокую ценность для потребителей.

Такое преобразование исходных ресурсов в ходе производственной деятельности осуществляется также посредством использования определенного набора ресурсов предприятия. То есть, ресурсное обеспечение является основополагающим фактором в организации и осуществлении производственной деятельности, что, несомненно, требует обязательного планирования ресурсного обеспечения предприятий в любой отрасли [1].



Формирование и реализация стратегий ресурсного обеспечения предприятий осуществляется через процедуру стратегического ресурсного планирования, что в свою очередь является составной частью системы стратегического управления предприятием [4].

Планирование ресурсного обеспечения производственной деятельности на большинстве промышленных предприятий является наиболее разработанной стадией внутрипроизводственного управления. Тем не менее, зачастую планирование ресурсного обеспечения ограничивается рамками финансового аспекта планирования, который обусловлен широко распространенной позицией менеджмента, что при наличии финансов все другие ресурсы можно приобрести по мере необходимости [5].

В современных условиях все больший вес в обеспечении эффективности производственной деятельности приобретают нефинансовые ресурсы, такие как квалификационные кадры, технологии, информация и др., что невозможно получить в кратчайшие сроки в случаях необходимости. Планирование такого рода ресурсов на большинстве отечественных предприятиях практически не осуществляется.

В процессе функционирования предприятий, имеющиеся и приобретаемые на стороне ресурсы, вступают во взаимодействие, результатами которого становятся производственная продукция, предоставленные услуги, выполненные работы, полученная выручка и прибыль, достигнутый уровень конкурентоспособности и т.д. Полученные результаты являются реальной основой для развития процесса формирования ресурсов на качественно новом уровне в целях повышения эффективности функционирования предприятия, его экономического развития и роста конкурентоспособности в условиях рынка.

В современных условиях динамичной рыночной среды эффективность планирования ресурсного обеспечения является залогом успешного и эффективного функционирования предприятия. Ресурсный подход к управлению предприятием представляет собой форму системного подхода, наиболее полно учитывающего весь процесс развития объекта управления [2].

Планирование как первостепенную функцию менеджмента целесообразно рассматривать как непрерывный процесс, представляющий собой совокупность последовательных взаимосвязанных подпроцессов, каждый из которых предполагает выполнение определенного набора мероприятий и процедур, в совокупности обеспечивающих планирование ресурсного обеспечения.

Процесс планирования ресурсного обеспечения предприятия, на наш взгляд, должен включать ряд мероприятий, представленных на рисунке 1.

Разработанная совокупность мероприятий, каждое из которых предполагает выполнение определенного набора аналитических процедур, обеспечивается в ходе ресурсного планирования.

В процессе определения потребностей по каждому виду ресурсов



предполагается расчет норм и нормативов потребления ресурсов с учетом показателей потребления ресурсов в предыдущих периодах, а также показателей рынка ресурсов.

Процесс оценки запасов по видам ресурсов, связан в первую очередь с разработкой и внедрением в деятельность предприятий моделей оптимизации запасов.

Процесс принятия решений о привлечении ресурсов, связан в первую очередь с определением источников покрытия потребностей, а также достаточности этих источников. Вторая задача, решаемая на данном этапе, связана с определением сроков и объемов поставок, в целях обеспечения непрерывности производственного процесса, а также исключения формирования сверхнормативных излишков запасов ресурсов.

### **1.ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОТРЕБНОСТИ ПО КАЖДОМУ ВИДУ РЕСУРСОВ**

- разработка плана производства
- расчет норм и нормативов потребления ресурсов
- показатели рынка ресурсов
- показатели потребления ресурсов в предыдущих периодах



### **2. ОЦЕНКА ЗАПАСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО КАЖДОМУ ВИДУ РЕСУРСОВ**

- данные о состоянии нормативных запасов фактических остатков на складах на начало периода
- разработка мероприятий по оптимизации запасов
- выявления дефицита и излишков запасов



### **3.РЕШЕНИЯ О ПРИВЛЕЧЕНИИ РЕСУРСОВ**

- идентификация источников покрытия потребности в ресурсах
- формирование план-графика поставок с указанием цены, сроков, объемов, качество и числа партий и согласование с поставщиками



### **4.ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

- анализ состояния ресурсной базы
- анализ эффективности использования ресурсов в ходе выполнения плана производства
- анализ конкурентоспособности ресурсного обеспечения

Рисунок 1. Основные процедуры реализации процесса планирования

Постановка процесса планирования ресурсного обеспечения на предприятии в соответствии с этапами представленной модели позволит повысить эффективность процесса планирования ресурсного обеспечения, а так же эффективность функционирования предприятия в условиях рынка.

#### **Использованные источники:**

1. Пискунов А.И., Звягина О.В. Особенности планирования ресурсного обеспечения предприятия // Российское предпринимательство. 2013. № 8(230). С.143-148

2. Сельсков А.В. Оптимальное ресурсное обеспечение хозяйственной деятельности промышленного предприятия // Транспортное дело России. 2012. №3. С19-22
3. Терновых К.С. Планирование на предприятии АПК. – М.: КолосС, 2007. – 333 с.
4. Тогузаев Т.Х. Стратегия ресурсного обеспечения предприятий пищевой промышленности // Российский экономический интернет-журнал. 2008. №4. С. 139
5. Тогузаев Т.Х. Формирование и реализация рыночных стратегий предприятий пищевой промышленности. Дисс. на соискание ученой степени доктора экономических наук. г. Санкт-Петербург, 2012.

**Кодолова Ю.Э.**  
**студент 3 курса**  
**МУБиНТ**

**Россия, г. Ярославль**

### **ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ**

В связи с нарастанием дефицита бюджета Пенсионного фонда России проблема разработки долгосрочной стратегической концепции развития пенсионной системы на федеральном и региональном уровнях приобрела в последнее время особую актуальность. В ходе проведенного анализа выявлены и раскрыты ключевые приоритетные и стратегические направления модернизации российской пенсионной системы, определены новые положения пенсионной формулы, среднесрочные и долгосрочные цели, ключевые проблемы, обозначены плюсы и минусы проводимой пенсионной реформы.

Ключевые слова: *стратегия долгосрочного развития пенсионной системы, пенсионное обеспечение, пенсионная формула, пенсионное страхование, пенсионные права, тарифная политика, страховая пенсия, трудовая пенсия.*

В условиях мирового кризиса совершенствование пенсионной системы является одним из приоритетных вопросов социальной политики государства. В этой связи возникает необходимость в повышении общего уровня жизни и благосостояния граждан, что невозможно без формирования и реализации эффективной социально-экономической политики. Социальную политику можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, она выступает в качестве общеэкономической политики государства, формирует социально-экономическую среду, благоприятствующую самореализации всех членов общества в экономической сфере, гарантирующую достаточный уровень стабильности и перспективы развития человека [1, с. 100]. С другой стороны, социальная политика представлена в качестве особой системы мероприятий государства и других субъектов, направленных на решение ряда социальных задач [2, с.

Процесс модернизации социальной сферы основан на широком применении инновационных технологий [3, с. 98]. Анализ текущего состояния пенсионной системы и прогнозов ее развития, проведенный экспертами и аналитиками, привел к выводу о том, что действующая модель не может обеспечить адекватный уровень пенсионных выплат и финансовую устойчивость пенсионной системы. Формирование новой системы обязательного пенсионного страхования в России предполагает концептуальное и законодательное решение целого ряда стратегических задач национального масштаба. Выбор национальной модели пенсионного обеспечения и ее эффективное функционирование всегда обусловлены фундаментальными составляющими жизнеобеспечения общества, где пенсия рассматривается как часть совокупных доходов населения, поэтому важно оценивать совокупные размеры средств на пенсионное обеспечение как долю в совокупных доходах населения, образовавшуюся в результате перераспределительных процессов [4]. В системе обязательного пенсионного страхования россиян участвуют следующие страховщики: Пенсионный фонд Российской Федерации и негосударственные пенсионные фонды, согласовавшие страховые правила в Федеральной службе по финансовым рынкам России и ведущие учет пенсионных обязательств перед застрахованными лицами [5].

В связи с нарастанием дефицита бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации возникла необходимость в новых социальных ориентирах, механизмах и приоритетах государственной политики в сфере пенсионного страхования. В связи с этим разработана Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации (далее - Стратегия), утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2012 г. № 2524-р [6], а одним из главных документов по новому пенсионному законодательству является Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. № 400-ФЗ «О страховых пенсиях». Согласно Федеральному закону с 1 января 2015 г. в России введен новый порядок формирования пенсионных прав граждан и расчета размеров пенсии в системе обязательного пенсионного страхования - новая пенсионная формула. Новый порядок формирования пенсионных прав и исчисления пенсий, новая пенсионная формула позволят обеспечить адекватность пенсионных прав заработной плате и повысить значение страхового стажа при формировании пенсионных прав и расчете размера пенсии. Трудовая пенсия по старости после введения нового порядка расчета пенсий трансформируется в страховую пенсию и накопительную пенсию. К страховой пенсии будет устанавливаться фиксированная выплата (аналог сегодняшнего фиксированного базового размера страховой части трудовой пенсии по старости, его размер в 2013 г. был 3 610,31 руб.).

Страховая пенсия по старости будет назначаться гражданам при соблюдении трех условий. Первое - достижение возраста 55 лет (для

женщин) и 60 лет (для мужчин). Важно отметить, что пенсионный возраст повышаться не будет. Второе - наличие стажа не менее 15 лет. Повышение требований к стажу будет происходить постепенно: в 2015 г. он составит 6 лет и в течение 10 лет поэтапно, по 1 году увеличится до 15 лет. Третье - необходимо сформировать пенсионные права в объеме 30 индивидуальных пенсионных коэффициентов. Требование по наличию 30 индивидуальных пенсионных коэффициентов также будет вводиться постепенно: в 2015 г. - 6,6 с последующим ежегодным увеличением на 2,4 до достижения указанной величины.

Для назначения страховой пенсии по новой формуле предлагается заработок, который гражданин получает в течение всей своей трудовой жизни, переводить в индивидуальные пенсионные коэффициенты. Например, если у гражданина предельная взносооблагаемая заработная плата, то он получит 10 баллов. Половина максимально облагаемой суммы - это 5 баллов и т. д. Одновременно отметим, что учет пенсионных прав в коэффициентах, а не в «живых» рублях, как было ранее, позволяет защищать пенсионные права граждан эффективнее, т. к. очевидно, что один рубль в 2014 г. по своей покупательной способности будет заметно отличаться от одного рубля, к примеру, в 2037 году. Индивидуальные пенсионные коэффициенты суммируются. Например, гражданин проработал 30 лет, получая максимальный взносооблагаемый заработок, за год он получает 10 баллов, а за 35 лет работы сумма его индивидуальных пенсионных коэффициентов равна 350 баллам. Сумма индивидуальных пенсионных коэффициентов (баллов) гражданина в год выхода на пенсию умножается на стоимость пенсионного коэффициента, таким образом определяется размер страховой пенсии. Стоимость пенсионного коэффициента выражена в деньгах и будет ежегодно расти. Ежегодное увеличение назначенных страховых пенсий будет осуществляться исходя из роста стоимости пенсионного коэффициента (по сути, аналогично действующему сегодня порядку индексации пенсий и в те же сроки).

Трудовые пенсии граждан, которые уже назначены, будут пересчитаны по новой формуле. Если при перерасчете по новым правилам размер пенсии не достигнет размера пенсии, получаемой пенсионером на 1 января 2015 г., то пенсионеру будет выплачиваться пенсия в прежнем размере.

По новой пенсионной формуле выходить на пенсию позже будет выгодно. За каждый год более позднего обращения за пенсией страховая пенсия будет увеличиваться на соответствующие премиальные коэффициенты. Например, если обратиться за назначением пенсии через 5 лет после достижения пенсионного возраста, то фиксированная выплата вырастет на 36 %, а страховая пенсия - на 45 %; если через 10 лет, то фиксированная выплата увеличится в 2,11 раз, страховая пенсия - в 2,32 раза. В выигрыше окажутся и те, у кого большой официальный стаж работы и приличная «белая» зарплата. А для этого работать нужно будет начинать с 18-20 лет, а высшее образование получать заочно.

В России в соответствии с Федеральным законом от 15.12.2001 № 167-ФЗ (ред. от 28.12.2013) с 01.01.2014 по 31.12.2015 предоставлена возможность направить 6 % индивидуальной части тарифа страхового взноса на формирование накопительной части трудовой пенсии через Пенсионный фонд РФ или негосударственный пенсионный фонд или отказаться от дальнейшего формирования накопительной части трудовой пенсии, направив все страховые взносы на формирование страховой части трудовой пенсии. Исследование позволяет констатировать, что при всех своих преимуществах накопительная пенсионная система имеет особенности, которые приводят к негативным социальным и экономическим последствиям. Прежде всего это касается прямой зависимости накопительной составляющей смешанной модели от макроэкономических параметров развития страны, когда проявления нестабильности экономики, выражающиеся в высоких темпах инфляции, падении темпов роста ВВП, снижении занятости и оплаты труда, дестабилизации инвестиционных факторов роста, декларации государственных гарантий, порождают значительные экономические и социальные риски для ее функционирования. Прирост ВВП в среднем с 2002 по 2013 год составляет 23 %, также по данному показателю наблюдается сильная корреляция, которая составляет 99,2 % [8].

Мировой опыт показывает, что финансовые интересы лиц пенсионного возраста наилучшим образом обеспечиваются, если в комплексе пенсионного страхования наряду с распределительной развивается и накопительная система, в которой пенсионные взносы используются для инвестирования в финансовые активы. Общая сумма таких активов будет увеличиваться благодаря приросту, полученному на фондовом рынке [9]. Накопительные системы во многих развитых странах дополняют распределительные и являются добровольными. Национальной особенностью пенсионной модели является обязательный характер накопительной системы, что свидетельствует об экономической незрелости, при этом применяется распределительный метод финансирования, на лицевых счетах отражается лишь сумма накоплений. Иначе говоря, для переходного периода характерно параллельное действие обеих систем [10].

По нашему мнению, новая пенсионная формула не в полной мере обеспечивает в будущем ожидаемые результаты.

С января 2015 г. баллы не будут начисляться тем, кто продолжает работать и получает пенсию. До конца 2015 года гражданам дано право определиться, куда лучше перевести накопительную часть пенсии: в негосударственный пенсионный фонд, в управляющую компанию для инвестирования этих средств с перспективой передачи по-наследству или же по умолчанию оставить во «Внешэкономбанке». Если же не переводить их в негосударственные фонды, они пойдут на страховую часть пенсии. По нашему мнению, если направить все деньги на страховую часть, то выше будет гарантированная государством пенсия. Это лучше для людей с



невысокой заработной платой и тех, которым до пенсии осталось совсем немного времени, так как они не получают приличной доходности и соответствующей накопительной пенсии, но у них сократятся права по страховой части, что видно из новой пенсионной формулы. Если же заработная плата достаточно высокая и имеется возможность дальнейшего карьерного роста, можно порекомендовать выбрать накопительную пенсию, как страховку на случай, если в бюджете государства денег не будет и страховая часть будет индексироваться плохо. Но выбор остается за гражданами [11].

На основании вышеизложенного предлагаем следующий ряд дополнительных мер совершенствования проводимой пенсионной реформы: во-первых, необходимо более взвешенно подойти к вопросу о радикальном изменении существующих механизмов для определения размера страховой части в пенсионной формуле. Целесообразнее было внести поправки в статью 30 ФЗ № 173 в части пересмотра показателя, ограничивающего его применение при определении отношения средней заработной платы застрахованного лица к средней заработной плате по РФ, поскольку вопросы пенсионного обеспечения непосредственно влияют на определение социального положения граждан и имеют фундаментальное значение для экономики в целом.

Во-вторых, обязательная накопительная составляющая представляет собой важный сложившийся институт, который не должен быть ликвидирован или существенно уменьшен из-за текущего дефицита Пенсионного фонда. Полагаем, что для уменьшения дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ целесообразно предусмотреть ряд мер, направленных на оздоровление экономики и предупреждение неэффективного или нецелевого использования средств, в частности предоставление субсидий и субвенций. Реализация многих положений, направленных на совершенствование пенсионной системы, находится в тесной взаимосвязи с общей социально-экономической ситуацией в стране и в регионах. На современном этапе принципиальное значение имеет переориентация органов исполнительной власти и Пенсионного фонда РФ на обоснование и реализацию стратегических направлений развития пенсионной системы как на ключевой элемент социальных преобразований в стране [14, с. 125].

В-третьих, представляется необходимым еще раз пересмотреть существующий механизм индексации пенсий. На наш взгляд, он должен применяться дифференцированно с учетом интересов различных социальных групп пенсионеров.

В-четвертых, предлагаем ввести для работодателя нормы, по которым взносы за сотрудника будут составлять не менее двух МРОТов ежемесячно, а для этого низкий уровень заработной платы должен составлять 10410 руб.

Таким образом, главными условиями реализации предлагаемых в данном исследовании мер являются: стабилизация положения в формальном

секторе труда, повышение производительности труда, легализация и повышение заработной платы, пресечение теневой занятости, нелегальной миграции, что приводит к снижению заработной платы.

#### **Использованные источники:**

1. Ризаханова Ш.З. Теоретические основы оценки эффективности реализации социально-экономической политики государства на уровне региона // Вестник Дагестанского государственного университета. - 2014. - Вып. 5. - С. 99-102.
2. Магомедова М.М., Дохолян А.С. О перспективах развития частно-государственного партнерства в социальной сфере // Региональные проблемы преобразования экономики. - 2012. - № 1.
3. Джаватов Д.К., Маллаева М.И. Финансовые аспекты модернизации социальной сферы // Вестник Дагестанского государственного университета. - 2012. - Вып. 5. - С. 97-101.
4. Сембиева Л.М., Мадиярова Д.М. Доходы населения как инвестиционный ресурс в РК (на материалах пенсионных фондов) // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 9 (ч. 2). - С. 403-407.
5. Бахарева О.В. Инновации в пенсионной системе: гарантия равных прав пенсионного страхования // Управление экономическими системами. - 2010. - № 4.
6. Собрание законодательства РФ, 31.12.2012. № 53 (ч. 2), ст. 8029.
7. Вовченко Н.Г., Ефременко И.Н. Направления развития системы пенсионного обеспечения в условиях структурной перестройки финансовой системы России // Финансовые исследования. - 2009. - № 24. - С. 36-42.
8. Полякова А.Г., Гришина Е.Е., Коокуева В.В. Оценка практики функционирования корпоративных пенсионных систем в Российской Федерации // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 6-7. - С. 1473-1478.
9. Чеченов А.А., Калов З.А., Куршаева Ф.М., Атмурзаев А.И. Об инвестиционной деятельности негосударственных пенсионных систем // Фундаментальные исследования. - 2006. - № 11 - С. 31-35.
10. Калов З.А., Куршаева Ф.М., Хациева Л.У. Финансовая система пенсионного страхования // Фундаментальные исследования. - 2008. - № 10 - С. 25-29.
11. Gaidarova R.G. Pension reform in Russia 2015: the problems and prospects // British Journal of Science, Education and Culture. - № 1 (5). - January-June 2014. - С. 536-541.
12. Колобаев О.М. Корпоративные пенсионные программы и стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации // Пенсионное обозрение. - 2013. - № 2 (14).
13. Пенсионные и актуарные консультации. Материалы отчёта о проведении обзора программ негосударственного пенсионного обеспечения / Эрнст энд Янг (СНГ). - М., 2011.

14. Гайдарова Р.О. Стратегия развития пенсионного обеспечения в регионе (на материалах Республики Дагестан) // Экономические стратегии. - 2013. - № 3 - С. 116-125.

*Кодолова Ю.Э.  
студент 3 курса  
Коречков Ю.В.  
профессор  
кафедра экономики и учётно-аналитической  
деятельности МУБиНТ  
Россия, г. Ярославль*

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

Необходимым инструментом управления национальной пенсионной системы являются регулярно составляемые прогнозы ее развития. В России необходимость прогнозирования в данной сфере обусловлена непрекращающейся на протяжении последнего десятилетия пенсионной реформой. Важно на систематической основе проводить оценку осуществляемых изменений в работе отечественной пенсионной системы. В статье рассмотрены основные этапы актуарного оценивания развития пенсионной системы. Составлен прогноз развития российской пенсионной системы на период 2014—2040 гг. по трем сценариям на основании научных результатов российских и международных организаций, осуществляющих прогнозирование в социально-экономической сфере.

*Ключевые слова: пенсионная система; актуарное моделирование; прогноз; демография; страховой взнос; пенсия.*

Пенсионная система России регулярно подвергается реформам. Практически ежегодно вносятся существенные изменения в пенсионное законодательство, призванные преодолеть проблемы в сфере пенсионной защиты населения и финансирования выплаты государственных пенсий. Для того, чтобы с наибольшей достоверностью предвидеть последствия проводимых преобразований принято на систематической основе осуществлять прогнозирование развития отечественной пенсионной системы. Наибольшей точностью отличаются прогнозы развития пенсионных систем, составленные с использованием методов актуарной оценки.

Применение Актуарной модели (см.: [2]) позволило спрогнозировать развитие пенсионной системы России в период до 2040 г. на основании документов специализированных органов, а именно Департамента экономической и социальной политики Организации Объединенных Наций (Сценарные условия долгосрочного социально- экономического развития

Российской Федерации до 2030 г.<sup>116</sup>). Следует заметить, что в последнее время внесены очередные изменения в российское пенсионное законодательство, связанные с принятием Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации, утвержденной распоряжением правительства РФ от 25 декабря 2012 г. № 2524-р, потребовавшие внести коррективы в уже разработанную Актуарную модель.

В соответствии с высоким вариантом прогноза доходы бюджета ПФР к 2040 г. (рис. 2) вырастут до 48,6 трлн р., по низкому варианту прогноза доходы увеличатся до 39,3 трлн р. На рост доходов бюджета окажут влияние как инфляционные процессы в стране, так и реальный рост заработной платы, которая является базой для начисления страховых взносов. Невысокие темпы роста доходов бюджета ПФР по низкому сценарию обусловлены заложенными в данном сценарии гипотезами о существенном сокращении численности занятого населения. Прогнозируется общий рост доходов ПФР в течение всего рассматриваемого периода в 5,9-7,3 раза по разным сценариям.

Введение дополнительного тарифа страховых взносов для работодателей, имеющих рабочие места с особыми условиями труда, дающими право досрочного выхода на пенсию по старости, в размере 6-9 % не оказало существенного влияния на рост доходов бюджета ПФР. К 2040 г. данные поступления прогнозируются в размере от 0,2 до 0,6 трлн р. по разным сценариям, что составляет около 1 % всех доходов. Это связано с тем, что размер дополнительного тарифа является невысоким, его будет недостаточно для покрытия всех расходов ПФР, связанных с выплатой досрочных пенсий по старости.

Перераспределение 4 % тарифа страховых взносов с накопительной части на страховую для лиц, не переместивших свои пенсионные накопления из государственной управляющей компании, не окажет ощутимого влияния на изменение общей величины доходов бюджета ПФР. Те суммы, которые по действующему ранее пенсионному законодательству поступали в доход бюджета ПФР в виде страховых взносов на накопительную часть пенсии, теперь будут поступать уже в виде страховых взносов на страховую часть пенсии, т. е. данная реформа изменит соотношение между страховыми и накопительными доходами ПФР. К 2040 г. доля накопительных доходов сократится до 11,8%, тогда как в условиях действовавшего ранее законодательства доля накопительных доходов достигла бы 16,9 %.

Спрогнозированные суммы расходов ПФР на 2014-2040 гг. и размер их дефицита показывают, что особенно высокими темпами растут расходы по третьему (высокому) сценарию, которые к 2040 г. должны достигнуть трлн р. Это связано с применением нового метода расчета трудовой пенсии, базирующегося не только на индексации размера пенсии с учетом инфляции,

---

<sup>116</sup> Сценарные условия долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. — М. : Минэкономразвития России, 2012. — 61 с.

но и учитывающего уплаченные за каждое застрахованное лицо страховые взносы. В условиях третьего сценария предусматривались высокие темпы роста ВВП страны и значительный рост размера оплаты труда, являющейся базой для исчисления обязательных платежей в ПФР.

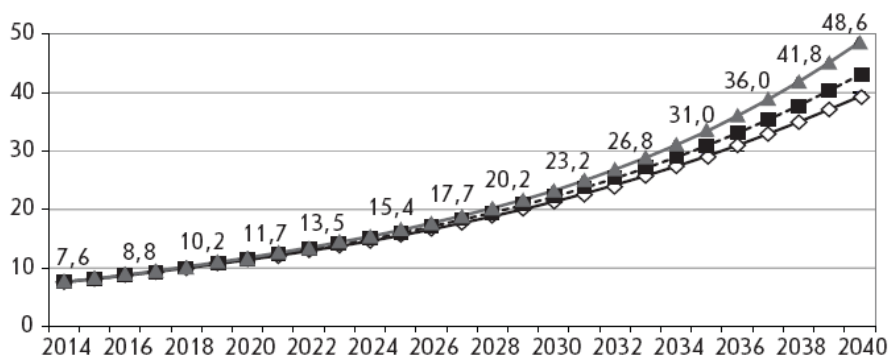


Рис. 2. Прогноз доходов Пенсионного фонда России на 2014—2040 гг. по трем сценариям, трлн р.

Кроме того, на прогнозируемый рост расходной части бюджета ПФР повлияло то, что с 2012 г. началась выплата пенсионерам накопительной части пенсии, размер которой будет увеличиваться год от года. По всем трем сценариям планируется дефицит бюджета ПФР: максимальный размер к 2040 г. будет достигнут по низкому сценарию — 19,5 трлн р. или 48,4 % всех расходов. Дефицит как и прежде необходимо будет покрывать за счет дотаций из федерального бюджета, размер которых по разным сценариям составит к 2040 г. от 6,1 до 19,7 трлн р. Полностью преодолеть проблему финансовой зависимости ПФР от федерального бюджета не позволят ни увеличение ставки страховых взносов до 26 % (после прекращения временного периода применения пониженной ставки в 22 %), ни перераспределение 4%-го тарифа страховых взносов с накопительной части на страховую часть для лиц, не переместивших свои пенсионные накопления из государственной управляющей компании.

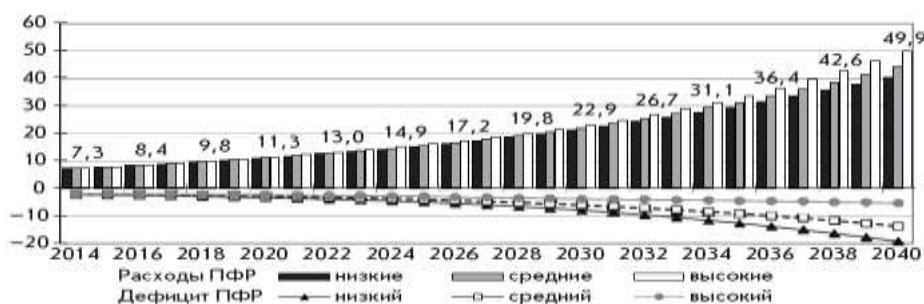


Рис. 3. Прогноз расходов и дефицита Пенсионного фонда России на 2014—2040 гг. по трем сценариям, трлн р.

Для оценки развития пенсионной системы России был составлен прогноз основных показателей обязательного пенсионного страхования России на 2014-2040 гг. Проанализируем данные показатели по 3-му (высокому) варианту прогноза (рис. 4).





Рис. 4 Прогноз развития основных показателей развития системы обязательного Пенсионного страхования на 2014-2040 гг, по 3-му сценарию

Как видно из данных, представленных на рис. 4, в течение всего прогнозируемого периода будет наблюдаться снижение такого важнейшего демографического показателя национальной пенсионной системы, как соотношение работающего населения с пенсионерами, что вызвано объективными причинами старения населения и сокращения его трудоспособной части. По 3-му сценарию он снизится с 1,70 в 2011 г. до 1,12 к 2040 г. В таких условиях невозможно обеспечить сбалансированность бюджета ПФР.

Размер трудовой пенсии будет ежегодно увеличиваться, и к 2040 г. он по разным сценариям достигнет от 54,2 до 68,3 тыс. р. Рост размера трудовой пенсии будет опережать уровень инфляции в стране, что позволит обеспечивать ежегодный реальный рост размера пенсии. По всем трем сценариям размер пенсии существенно превысит величину прожиточного минимума, если не будет пересмотрена методика его расчета. Трудовая пенсия составит к 2040 г. от 2,7 до 4,1 размеров прожиточного минимума.

Несмотря на рост бюджета ПФР в абсолютном размере, по отношению к ВВП его размер будет сокращаться по 3-му сценарию, что связано с прогнозируемым ростом величины ВВП России. По 1-му сценарию прогнозируется увеличение соотношения расходов ПФР с ВВП России до 12,7 % к 2040 г. Составленный прогноз развития пенсионной системы России в период до 2040 г. иллюстрирует негативные тенденции в сфере пенсионной защиты населения России. Первые два сценария являются глубоко дотационными. Несмотря на то, что по 3-му сценарию величина дефицита прогнозируется относительно небольшой (11,0 % к 2040 г.), однако в условиях его реализации коэффициент замещения пенсией заработка будет значительно отставать от размера, рекомендованного Международной организацией труда, в 2 раза. В этих условиях прослеживается необходимость дальнейшего реформирования пенсионной системы России с целью приведения ее финансового процесса в соответствии со сложившимися в стране социально-экономическими условиями.



### **Использованные источники:**

1. Сценарные условия долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. — М. : Минэкономразвития России, 2012. — 61 с.
2. Федотов Д. Ю. Актуарное моделирование развития пенсионной системы России / Д. Ю. Федотов // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2012. — № 6 (86). — С. 15-20.

*Кодолова Ю.Э.  
студент 3 курса  
МУБиНТ*

*Россия, г. Ярославль*

### **ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ В 2015 ГОДУ**

В настоящее время в Российской Федерации осуществляется масштабное реформирование различных сфер жизнедеятельности общества, среди которых образование, социальное обслуживание и пенсионное обеспечение. Последнее за прошедшие пару лет значительно трансформировалось.

*Ключевые слова: накопления, пенсия, пенсионный фонд, формула.*

С 1 января 2015 года в полную силу начала действовать пенсионная реформа, которая предполагает изменение порядка формирования трудовой пенсии. Новая пенсионная формула предполагает формирование страховой и накопительной части пенсии, причем вопрос о формировании накопительной части пенсии граждан решает самостоятельно. Причем, информировать Пенсионный Фонд о своём решении гражданин должен до конца 2015 года, средства лиц, не оповестивших ПФР, автоматически направляются на формирование страховой части пенсии.

Особенно важны эти нововведения для тех, кто начнёт трудовую деятельность в 2015 году, поскольку на них новый порядок формирования пенсионных накоплений будет действовать в полном объёме.

Помимо вступления в силу новой пенсионной формулы в 2015 году ПФР предполагает осуществление ряда важных мероприятий. В первую очередь это мораторий на формирование накопительной части пенсии на весь период 2015 года. Данная мера обусловлена тем, что в настоящее время все негосударственные пенсионные фонды (формирование накопительной части пенсии находится исключительно в их компетенции) проходят проверку и лицензирование для того, чтобы подтвердить свой статус и иметь право инвестирования пенсионных накоплений граждан. В связи с этим в 2015 году будут формироваться пенсионные права только на страховую пенсию, выраженные в пенсионных баллах, стоимость одного пенсионного бала составит 64,1 рубля [1].

Кроме изменений в порядке формирования пенсий руководство

Пенсионного Фонда прогнозирует, что в 2015 году средний размер страховой пенсии по старости составит 12 844 рубля вместо 11 000. Индексация пенсий предполагается в феврале текущего года [1].

Также важным изменением стало то, что с 1 января 2015 года не принимаются новые участники Программы государственного софинансирования пенсии, которая начала свое действие в 2008 году. Суть данной программы заключается в том, что помимо пенсионных отчислений, осуществляемых работодателем, гражданин самостоятельно перечисляет на свой пенсионный счет от 1 до 12 тысяч рублей, а государство, в свою очередь, удваивает эту сумму.

Помимо структурных изменений в порядке формирования пенсии, произошла информационная модернизация Пенсионного Фонда, которая заключается в изменении функционирования сайта и еще большей информационной открытости. Новые сервисы, такие как «Личный кабинет застрахованного лица», «Пенсионный калькулятор» позволяют оперативно получить информацию о пенсионных накоплениях, рассчитать количество возможных годовых пенсионных баллов и сформировать, так называемое, «письмо счастья». Помимо этого, сайт автоматически определяет местоположение пользователя и выводит информацию, касающуюся актуальных изменений, в соответствии с его местоположением. Кроме всего вышеперечисленного, в течение года предполагается введение в действие электронных сервисов, позволяющих подавать заявления о начислении пенсии, о способе получения пенсии и о получении сертификата на материнский капитал, возможность записи на приём через сайт ПФР. Все эти меры должны значительно облегчить работу отделений Пенсионного Фонда и сэкономить личное время граждан.

Общество постоянно развивается, вместе с его развитием вынуждены изменяться и основополагающие структуры поддержания экономического благополучия и социальной стабильности населения. Поэтому правительство и руководство ПФР проводит реформы, вводит новые сервисы и расширяет возможности граждан в сфере управления своими пенсионными накоплениями.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт ПФР [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pfrf.ru>. (дата обращения: 08.11.15).

*Кондратова В.Ю.  
студент 2го курса  
ИСОиП (ф) ДГТУ  
Россия, г. Шахты*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САЛОННОГО БИЗНЕСА. ИНДУСТРИЯ КРАСОТЫ**

*Аннотация: Как привлечь клиентов в салон красот. Каким должен быть сервис обслуживания в салонах.*

*Ключевые слова: салоны красоты, клиент, красота, услуги, салонный бизнес, мода.*

Красота – категория, которая характеризует явления, обладающие наибольшей эстетической ценностью.

Мода – временное господство какого-либо стиля, в определенной сфере жизни человека.

В развитии сервисного бизнеса на местах многое зависит не только от объективных экономических, правовых и административно-организационных условий, но и от профессионально-деловых, личных качеств граждан, готовых заняться этим делом.

Салонный бизнес по праву считается сезонным. Периоды затишья сменяются неделями повышенной активности. Наступившая весна чаще всего приносит с собой сезонный ажиотаж, что, впрочем, не удивительно: прекрасная половина человечества желает ярких перемен.

Количество салонов и предоставляемых ими услуг постоянно растёт, поэтому посетителям сложно сделать выбор между ними. Казалась бы, большинство людей ориентируется на финансовую составляющую. Но так как в нутрии всех сегментов рынка – от элитного салона до салона эконом-класса – существует конкуренция, акцент стоит сделать на качестве сервиса. Зачастую именно это определяет посещаемость клиентов.

В настоящее время салоны красоты предоставляет широкий выбор услуг. Однако если не будут учитываться некоторые моменты, все они могут оказаться невостребованными. Что же может привлечь клиента в салон, а что оттолкнуть?

Привлечению клиентов в салон красоты способствуют следующие моменты. Для посетителей в салоне существует бесплатный WiFi. На процедуры можно записываться с помощью интернета. На сайте салона представлен подробный прейскурант по всем услугам и информация о проводимых акциях. Салон работает больше 8 часов в день. На входе в салон стоит стойка администратора, а также место, куда можно повесить верхнюю одежду и поставить сумку. Клиенты могут воспользоваться экспресс-услугами и совмещенными процедурами (например, сделать одновременно маникюр и педикюр). В салоне выполняются сезонные процедуры, а также применяются новинки индустрии красоты.

Столкнувшись с отсутствием в салоне многих из перечисленных выше

моментов, клиенты, скорее всего, испытают дискомфорт и не захотят вернуться в него.

Действия персонала часто становятся определяющими при начальной оценке салона клиентом. Важное требование: администратор салона всегда присутствует на рабочем месте, встречает и консультирует клиентов относительно услуг. Мастера имеют презентабельные внешний вид, у них наведен безукоризненный порядок на рабочем месте. Мастера не скованы, но и не болтливы, четко информируют о предлагаемой процедуре. Все это способствует созданию комфортной атмосфере в салоне. Посетителей окружают профессионалы, и они получают удовольствие от проводимых процедур и общения с персоналом.

Чтобы салон красоты был успешным, необходимо обеспечивать многообразие процедуры, высокое качество обслуживания, пунктуальную профессиональную работу персонала, идти в ногу со временем, постоянно внедряя новые процедуры. В таком салоне клиенту будут особенно приятно проводить время, и он обязательно снова придет к вам.

#### **Использованные источники:**

1. Аванесова Г.А. Сервисная деятельность. Учебное пособие / -М.: Аспект Пресс, 2004. с.318.
2. Зеленова Г.С. Время перемен в салоне красоты // Долорес. – 2009. №1 (весна). с. 265-266.
3. Зеленова Г.С. Как привлечь клиентов в салон красоты // Долорес. – 2012. №4 (зима) с.253.
4. Сальченко А.В. Салонный бизнес // Долорес. – 2009. №1 с.300-301.

*Королёва Н.В.*

*аспирант*

*Мордовский государственный  
университет им. Н. П. Огарева*

### **ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В статье рассмотрены проблемы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в высших учебных заведениях. Введены определения понятий коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, практическое внедрение результатов интеллектуальной деятельности. Представлены пути решения обозначенных проблем.

**Ключевые слова:** результаты интеллектуальной деятельности, практическое внедрение результатов интеллектуальной деятельности, коммерциализация.

Koroleva Natalia Viktorovna  
Post graduate student; the Ogarev Mordovia state university

## PROBLEMS COMMERCIALIZATION THE RESULTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY HIGH SCHOOLS OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article deals with the problems of commercialization of the results of intellectual activity in higher education institutions. Introduced definitions of commercialization of the results of intellectual activity, the practical implementation of the results of intellectual activity. Given solutions to the problems identified.

**Key words:** intellectual property, the practical implementation of intellectual property, commercialization.

В настоящее время роль науки как важнейшего инструмента обеспечения дальнейшего устойчивого и поступательного экономического развития весьма высока.

В России особенно остро стоит вопрос о формировании инновационной экономики, которую можно охарактеризовать как такую форму организации народного хозяйства, при которой инновационные силы становятся доминирующими [1, с.4].

Для создания мощнейшего инновационного потенциала в сферах среднего и крупного бизнеса, а также в сфере образования, необходимо появление и развитие своей национальной системы инноваций.

Переход к инновационному типу роста является глобальным процессом, и он влияет на формирование потенциала роста в России, на его устойчивость, качество и возможность ускорения, поскольку наша страна поставила цель - встраивать свою экономику в мирохозяйственные связи не только на производственно - сырьевом, но и на высоком научно - технологическом уровне [2, с 11].

Коммерциализация в таком случае выступает как механизм, который характеризует национальную систему инноваций с точки зрения организации хозяйственных связей между субъектами (между потребителями и разработчиками инноваций).

Многие ученые задаются вопросом: «Почему промышленные предприятия с одной стороны, а вузы, научные организации – с другой стороны так неэффективно взаимодействуют друг с другом в плане превращения разработок в торговый продукт». Давая ответ, на поставленный вопрос, следует отметить, что большинство организаций не приспособлены к решению задачи коммерциализации завершенных научно – технологичных разработок и организации в этой части инновационной деятельности. Наука все еще находится в непростых условиях в плане финансирования. А сами ученые, могут ли продвигать свои разработки? Когда создавался новый тренд «инновации» высшими органами было задумано, что сами ученые этим и будут заниматься. Эта первая причина, по которой коммерциализация не приносит результата [3, с. 185].

При этом, финансирование необходимо в самом начале новой разработки непосредственно в доведение лабораторного, а не коммерческого образца. От ученых требуют бизнес – планы, но большинство из них, не знают, как их сделать, или данных на уровне лабораторного образца недостаточно для его создания. Вторая причина, по которой все развивается недостаточно эффективно, это крайне низкая оплата труда ученых – разработчиков продуктов инновации. Третья причина – конкурсный подход к получению финансирования проекта является наиболее существенной. Сейчас, наиболее активно проводится государственная политика: поддержки ученых - разработчиков коммерциализации (венчурные фонды, Сколково и т.д.) в виде грантов. Однако, сколько всего есть грантов? Получается, что в любом случае 90 % ученых этих денег не получает по простой причине, что грантов на всех не хватит. Их получают в лучшем случае до 10%, это может быть даже научная элита, но что делать с оставшимися 90 %. Сейчас им предлагается и дальше продолжать участвовать в научных грантах [3, с. 186].

Следует отметить, в вузах накоплены значительные интеллектуальные ресурсы. По рыночной стоимости интеллектуальные ресурсы вузов значительно превосходят их материальную составляющую. Однако в большинстве случаев интеллектуальные ресурсы, представленные в различных формах, не учтены в балансах вузов в виде нематериальных активов. Это ведет к занижению капитализации вузов, к сужению факторов получения дохода и сдерживает развитие инновационной экономики, которая способна преобразовать вузы в конкурентоспособные организации [4, с.64].

Учитывая многоплановость и разную скорость коммерциализации результатов научно – технической деятельности в высших учебных заведениях, можно отметить, что не существует одинаковой и единственной процедуры коммерциализации результатов научно – технической деятельности для всех вузов. Последовательность действий по коммерциализации результатов научно – технической деятельности во многом определяется индивидуальными особенностями вузов [4, с. 65].

Коммерциализация результатов научно – исследовательских и опытно – конструкторских работ представляет собой последовательный процесс, который охватывает всю цепочку – от генерации идеи до организации наукоемкого производства и продвижения новой продукции на рынок, и на каждой стадии этого процесса вуз имеет собственные структуры или привлекает внешние, оказывающие сервисное обеспечение, необходимое для технологий и научно – технических разработок, создаваемых в вузах [4, с. 69].

Коммерциализация представляет собой процесс преобразования знаний в продукт (услугу) или деятельность, которые могут быть использованы в целях получения прибыли. По мнению В. Г. Зинова, в настоящее время наиболее эффективным способом продвижения научных результатов в практику является взаимовыгодное коммерческое



взаимодействие всех участников превращения научного результата в рыночный товар. В нем все участники инновационного процесса – ученые и разработчики, производители, инвесторы – экономически заинтересованы, т.е. имеют высокую мотивацию в быстром достижении коммерческого успеха от использования инноваций. Такой способ получил название «коммерциализация результатов научных исследований и разработок» [5, с. 56].

В то же время, необходимо отметить, что уровень коммерциализации научно – технических разработок высших учебных заведений остается недостаточным и не соответствующим инновационному потенциалу высшей школы России. Низкий уровень коммерциализации напрямую связан с отсутствием системы трансфера технологий, знаний и научных разработок.

Среди главных недостатков можно отметить следующие:

- неразвитость инновационной инфраструктуры вузов;
- неразвитость методов и форм интеграционных связей между бизнес – структурами, промышленностью и университетами;
- отсутствие организационных форм трансфера технологий, знаний и механизмов, и каналов передачи в инновационной инфраструктуре вузов;
- рыночные барьеры: высшее учебное заведение или научная организация не могут проникнуть на рынки из – за нормативно – правовых ограничений или их отсутствия [5, с. 62].

Все это и многое другое обуславливает негативные тенденции в эффективном развитии коммерциализации научных разработок в высших учебных заведениях. Существующие проблемы остро стоят, как и для университетов, так и для бизнеса в целом. Недостаточность финансирования вузовских разработок существенно влияет на качество науки, поскольку у участников коммерциализации пропадает заинтересованность в дальнейших исследованиях.

Поэтому в промышленно развитых странах государство финансирует не только фундаментальные исследования, но и те непатентованные «пред конкурентные» технологии, рыночную ценность которых еще нельзя достоверно определить. При этом частные фирмы, действуя в качестве партнеров государственных научных организаций, выступают в качестве посредников, продвигая проекты к более поздним стадиям коммерциализации, где они применяют собственные ресурсы. Именно интерес частного сектора и является достаточной гарантией того, что совместно финансируемые разработки и исследования будут ориентированы на промышленное внедрение [6, с. 12].

Под практическим внедрением результата интеллектуальной деятельности понимается комплекс действий научной организации по его доведению до продукта, реализуемого на рынке, или использованию при производстве и реализации продукции, включая:

- получение лицензий и иных разрешений, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности;

- проведение различных испытаний в установленном законодательством Российской Федерации порядке;
- сертификацию продукции;
- приобретение оборудования, сырья, материалов, необходимых для осуществления указанных действий;
- заключение договоров с потенциальными инвесторами, покупателями, заказчиками;
- обучение специалистов;
- проведение маркетинговых исследований.

Таким образом, практическое применение или внедрение результатов интеллектуальной деятельности представляет собой достаточно широкий комплекс действий преимущественно юридической направленности (получение лицензий, сертификация, заключение договоров). Практическое применение результатов интеллектуальной деятельности тесно связано с их коммерциализацией, предполагающей реализацию прав на использование интеллектуальной собственности и включение этих результатов интеллектуальной деятельности в состав нематериальных активов бюджетной научной организации. [7, с.40].

Следовательно, результат интеллектуальной деятельности представляет собой подлежащий использованию нематериальный коммерческий продукт, практическое применение которого предполагает реализацию прав на использование интеллектуальной собственности и включение этого результата в состав нематериальных активов научной организации.

Для решения всех основных проблем, с которыми сталкиваются ученые, необходимо расширять создание профессиональных сервисных компаний венчурного рынка Российской Федерации, которые оказывают услуги в сфере маркетинга и развития бизнес – инновационных проектов. Эти компании должны быть связующим звеном между научным и предпринимательским сообществом [8, с. 52].

Высшие учебные заведения должны активно участвовать в становлении и развитии системы коммерциализации технологий и разработок в Российской Федерации.

#### **Использованные источники:**

- 1.Матковская Я.С., Мальцева Ю.А. Коммерциализация – предмет экономической теории (является ли коммерциализация предметом экономической теории?) // Экономическая теория / Вестник УГТУ – УПИ, 2010, № 5. стр. 4 -11.
- 2.Тихонов И. П., Хрусталева Е.Ю., Яковлев Э.Н. Коммерциализация результатов фундаментальных научных исследований (опыт Российского фонда фундаментальных исследований) // инновационная Россия / Инновации 2007 № 10 (108), стр. 10 -15.
- 3.Цымбал А.А., Дегтярева Е.Д. Коммерциализация научных разработок: проблемы и решения // Инновации в сельском хозяйстве, 2014, № 4 (9), стр.

184 – 187.

4.Кожитов Л.В., Демин В.А., Емельянов С.Г., Киселев Б.Г. Коммерциализация результатов научно – технической деятельности вузов. // Инновации в образовательной деятельности / «Инновационная деятельность» 2009, № 4 (9), стр. 64-72.

5.Владыка М.В. Коммерциализация результатов научно – технической деятельности вузов: цели, формы, проблемы // Университетское управление: практика и анализ, 2009 - № 5, стр. 54-63.

6.Попова Е.В. Как пройти через Долину смерти или зачем нужна коммерциализация технологий // Инновации 2005, № 8 (85), стр. 12-14.

7.Изюмов Д.Б., Кондратюк Е.Л. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности // Инноватика и экспертиза, 2013, выпуск 2 (11), стр. 33-42.

8. Крутик А.Б., Ильина А.В. Коммерциализация как путь реализации инновационных разработок // Вестник Южно – Уральского государственного университета / Экономика и менеджмент, 2013, т.7, №1, стр. 51 – 55.

*Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра экономики  
Слободчикова В.А.  
студент*

*Бикмеев Г.Г.  
студент*

*ФГБОУ «Югорский государственный университет»  
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск*

## **НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ: ВВЕДЕНИЕ НАЛОГОВОГО МАНЕВРА (НА ПРИМЕРЕ ХМАО-ЮГРЫ)**

Россия – единственная в мире высокоразвитая страна, обеспечивающая свои потребности в топливе за счет собственных ресурсов. Большая часть разведанных запасов углеводородного сырья находится на территории Ханты-Мансийского автономного округа. Не случайно в представлении многих россиян понятия "Ханты-Мансийский автономный округ" и "нефть" воспринимаются как синонимы – округ является основным нефтегазоносным районом страны.

Ханты-Мансийский автономный округ - Югра входит в число наиболее динамично развивающихся российских регионов с привлекательным инвестиционным климатом. Округ прочно удерживает 2-е место после Москвы по объемам капитальных вложений среди субъектов Российской Федерации. Налог на добычу полезных ископаемых является одним из самых значимых для округа и государства в целом.

Так выглядит **анализ налоговых поступлений** по НДПИ, собранных на территории ХМАО-Югры»

| Наименование | 2012 | 2013 | Темп | 2014 | Темп |
|--------------|------|------|------|------|------|
|--------------|------|------|------|------|------|

| показателя                                                                         |                      |                      | роста,<br>%  |                      | роста,<br>% |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|--------------|----------------------|-------------|
| Количество добытых полезных ископаемых:                                            |                      |                      |              |                      |             |
| - нефть, тыс.тонн                                                                  | 259 921              | 255 007              | 98,1         | 250 334              | 98,1        |
| - природный горючий газ, млн.куб.м.                                                | 396                  | 808                  | 204          | 1 036                | 128,2       |
| - попутный газ, тыс.куб.м.                                                         | 35 583 023           | 35 602 753           | 100,05       | 33 428 544           | 93,8        |
| Стоимость добытого полезного ископаемого:                                          |                      |                      |              |                      |             |
| -общераспространенные полезные ископаемые                                          | 6 620 769            | 6 826 204            | 103,1        | 13 348 292           | 195,5       |
| Сумма налога, подлежащая уплате за налоговые периоды отчетного года                | 1 267 513 946        | 1 299 952 737        | 102,5        | 1 382 189 235        | 106,3       |
| в том числе:                                                                       |                      |                      |              |                      |             |
| -Нефть                                                                             | 1 267 019 571        | 1 299 194 001        | 102,5        | 1 380 915 168        | 106,2       |
| -природный горючий газ                                                             | 108 478              | 285 975              | 263          | 532 428              | 186,1       |
| -общераспространенные полезные ископаемые                                          | 362 981              | 371 318              | 102,4        | 732 046              | 197,1       |
| Общая сумма налога, подлежащая уплате в бюджет за налоговые периоды отчетного года | 1 267 513 946        | 1 299 952 737        | 102,5        | 1 382 189 235        | 106,3       |
| Количество налогоплательщиков налога – всего                                       | 137                  | 135                  | 98,5         | 132                  | 97,7        |
| <b>Контрольная сумма</b>                                                           | <b>3 964 280 928</b> | <b>4 064 134 179</b> | <b>102,5</b> | <b>4 350 291 753</b> | <b>107</b>  |

Из таблицы видно, что с каждым годом (с 2012 по 2014 год) число налоговых поступлений от добычи полезных ископаемых в ХМАО-Югре возрастает. Связано это с возрастанием добычи полезных ископаемых, нефтяные компании больше добывают – соответственно в бюджет идет больше поступлений. Так выглядит статистика поступлений от НДС до введения «налогового маневра».

Несмотря на то, что экономика ХМАО-Югры перспективна и обладает инвестиционной привлекательностью, так как имеет сырьевой характер, существуют на данный момент не решенные проблемы.

14 ноября 2014 года депутаты Госдумы приняли в третьем чтении законопроект о налоговом манёвре в нефтяной отрасли. Данный законопроект направлен на снижение зависимости бюджета страны от

экспорта нефти и нефтепродуктов. Налоговый манёвр подразумевает:

1. увеличение бюджетных доходов за счёт поэтапного (в течение трёх лет) снижения экспортной пошлины на нефть;
2. снижение акцизов;
3. повышение НДС (налога на добычу полезных ископаемых).[1]

На сегодняшний день нефтяные доходы составляют 48 % дохода федерального бюджета и формируются главным образом за счёт федерального налога на добычу полезных ископаемых и доходов от внешнеэкономической деятельности (экспортных пошлин на нефть).

Доходы в бюджет РФ от нефти составляют 191–194 млрд долларов.

В прошлом году благодаря высоким мировым ценам на нефть (108 долларов за баррель) бюджет получил дополнительные 600 млрд рублей.

При снижении цен на нефть на 1 доллар Россия теряет 2,1 млрд долларов бюджетных доходов в год. Из-за падения цен в последние месяцы доходы могут сократиться на 30–40 млрд долларов. Из-за дешевающей нефти главный нефтедобывающий регион России рискует не собрать средства в бюджет и не исполнить социальные обязательства.

Необходимость манёвра также вызвана сокращением налогового субсидирования переработки за счёт добычи. [2]

Депутаты Думы Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО) направили в Госдуму законопроект о внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и Бюджетный кодекс, где предлагают заменить налог на добычу полезных ископаемых (НДС) налогом на прибыль, полученную от реализации нефти и сопутствующих ей полезных ископаемых.

По их мнению, нынешняя фискальная система тормозит развитие нефтекомплекса и обедняет бюджеты страны. Переход от НДС к НФР позволит дополнительно извлечь из российских недр 19 миллиардов тонн топлива.

По 2013 году 40 процентов - доля налога на добычу полезных ископаемых и 60 - пошлин. Есть принципиальная разница между этими двумя инструментами изъятия государством природной ренты. НДС отдают в бюджет компании, естественно, потом перекладывающие эти расходы на потребителей - всех россиян. Пошлина - плата зарубежных компаний и граждан, пользующихся нашим сырьем. Поэтому НДС - это перераспределение средств внутри экономики, а пошлины - внешнее «бесплатное» ее пополнение.

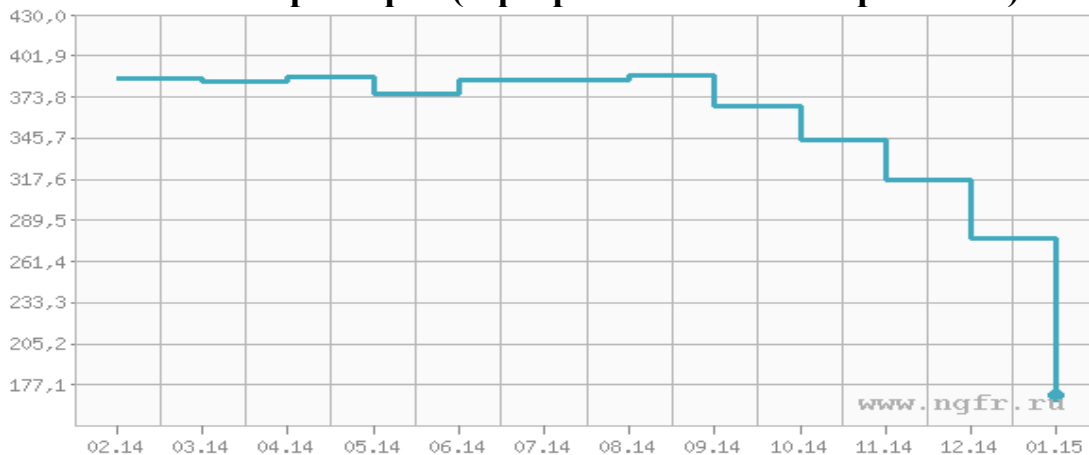
Реформа налоговой системы в нефтяной отрасли необходима - нельзя же вечно жить по временным нормам. И говорят о ней уже давно, но согласия о том, какой ей быть так и не достигли. Министерство финансов настаивал на отмене экспортных пошлин и соответствующем повышении ставок НДС, чтобы бюджет не опустел.

Иными словами, Министерство финансов переносит налоговый пресс с зарубежного потребителя на отечественного. В 2014 году 60 процентов

нефтегазовых доходов дала экспортная пошлина. В 2015 году ее доля снижается до 43 процентов, а НДС повышается до 57. Более понятно в рублях - 1,3 триллиона рублей снимается с экспортной пошлины и перекладывается на российских потребителей.

В 2014 году НДС составлял 493 рубля за тонну добытой нефти, в 2015-м - 775 рублей, в 2016-м (по прогнозу) - 856 рублей, в 2017-м - 919 рублей. За 3 года ставка увеличится на 526 рублей - более чем в 2 раза. Предельная ставка экспортной пошлины за это время снизится с 60 процентов (2014 г.) до 30 в 2017-м.

#### Пошлина на экспорт нефти (с февраля 2014 по январь 2015 г):



Доходы от экспорта российской нефти в январе–августе упали в 1,7 раза – до 63 млрд долл. При этом физический объем экспорта нефти увеличился на 7,2% – до 160 млн т против 149 млн т годом ранее.

С одной стороны, снижение пошлин и акцизов уменьшит поступления в бюджеты всех уровней, с другой стороны, дальнейшее ужесточение фискального режима в нефтяной отрасли грозит замедлить её развитие, ухудшит конъюнктуру рынка, что, в конечном итоге, приведёт к тому, что поступления в бюджеты также сократятся.[1]

Бюджет **автономного округа** больше чем на 60 % связан с рынком нефти. Поэтому ситуация на рынке безусловно влияет на бюджет ХМАО-Югры. Стремление правительства РФ ликвидировать экспортную пошлину на нефть может больно ударить по ведущим нефтяным регионам. Речь в первую очередь идёт о ХМАО-Югре, добывающей половину российской нефти и дающей 15% бюджета страны.

Экспортные пошлины выполняют две задачи - подпитывают бюджет и поддерживают отечественного производителя. С их существенным снижением теряет и казна, и все население - неизбежно дорожает большинство товаров.

При уменьшении акцизов на горючее снизились бюджеты регионов, дорожных фондов. Пришлось им компенсировать из федерального бюджета почти 250 миллиардов рублей. Все больше экспертов предлагают приостановить налоговый маневр или хотя бы заморозить ставки НДС на 2016-2017 годы.



Нет сомнений, что нововведения в налогообложении, направленные на реализацию налогового маневра в нефтяной отрасли, отрицательно повлияют на доходную часть бюджета.

**Использованные источники:**

1. Кто выигрывает от налогового маневра. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.minfin.ru/ru/press-center/?id\\_4=33077](http://www.minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33077)
2. Россия начинает «налоговый маневр». [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/1681794>

*Коростелева В.В., к.э.н.  
доцент  
кафедра экономики  
Литуева А.А.*

*ФГБОУ «Югорский государственный университет»  
Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск*

**ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА СУБЪЕКТЫ МАЛОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-  
МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Развитие предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре приобретает все большее политическое, социальное и экономическое значение, формирование среднего класса собственников создает основу устойчивости региона, способствует созданию новых рабочих мест, расширению налогооблагаемой базы и, в конечном итоге, повышению качества жизни населения.

В 2014 году на территории автономного округа осуществляло свою деятельность 78,6 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (2013 год – 73,6 тыс. субъектов), в том числе:

- 27020 малых и средних предприятий (2013 год – 23453 единиц);
- 51625 индивидуальных предпринимателей (2013 год – 50114 единиц).

Льготное налогообложение малого бизнеса является приоритетным направлением государственной поддержки. В настоящее время в России основными налоговыми режимами для субъектов малого бизнеса являются: единый налог на вменённый доход (ЕНВД), упрощённая система налогообложения (УСН). С 2013 года введена новая самостоятельная статья налогового кодекса - патентная система налогообложения.

В таблице 1 представлена структура и динамика поступления налоговых платежей специальных налоговых режимов за 2012-2014 года.

Таблица 1

**Структура и поступление налоговых платежей по Ханты-мансийском округе - Югре субъектами малого бизнеса за 2011-2014гг, млн. руб.**

| Показатели                                        | 2011год               | 2012 год              |                                  | 2013 год              |                                  | 2014 год              |                                  |
|---------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------------------|-----------------------|----------------------------------|-----------------------|----------------------------------|
|                                                   | Сумма,<br>тыс.<br>руб | Сумма,<br>тыс.<br>руб | Темп<br>роста к<br>2011 г.,<br>% | Сумма,<br>тыс.<br>руб | Темп<br>роста к<br>2012 г.,<br>% | Сумма,<br>тыс.<br>руб | Темп<br>роста к<br>2013 г.,<br>% |
| УСН, в том числе:                                 | 1622,1                | 1868,6                | 115                              | 2293,9                | 122                              | 2719,1                | 144,6                            |
| Объект «доходы»                                   | 1295,9                | 1436,4                | 110                              | 1773,2                | 123                              | 1845,3                | 128                              |
| Объект «доходы, уменьшенные на величину расходов» | 239,3                 | 294,9                 | 123                              | 340,0                 | 115                              | 378,4                 | 127,9                            |
| ЕНВД                                              | 1325,2                | 1503,9                | 103                              | 1646,1                | 109                              | 1435,6                | 95,1                             |
| Всего:                                            | 2607,2                | 3372,6                | 110                              | 3940,0                | 117                              | 4262,1                | 126,5                            |

Доля налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства в бюджете города Ханты-Мансийска составляет около 15%. Объем налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства в местный бюджет составил более 4260,1 млн. рублей, что на 322,1 млн. рублей больше, чем в 2013 году или на 9,5%.

Налогообложение в 2015 году претерпело ряд изменений. Большая их часть касается предпринимателей, применяющих специальные режимы уплаты налогов.

В связи с принятием Федерального закона от 2 апреля 2014 года № 52-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» с 1 января 2015 года организации, применяющие упрощенную систему налогообложения и единый налог на вмененный доход, будут уплачивать налог на имущество организаций по отдельным объектам недвижимого имущества исходя из кадастровой стоимости такого имущества. [1]

В целях сохранения положительной динамики развития малого предпринимательства предлагается установить на 2015 год минимальную ставку в размере пяти процентов по упрощенной системе налогообложения для организаций и индивидуальных предпринимателей, использующих в качестве объекта налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов.

В целях реализации Послания Президента Российской Федерации

Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 декабря 2013 года Минфином России разработан проект Федерального закона, предусматривающий наделение субъектов Российской Федерации правом устанавливать для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения и осуществляющих предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и научных сферах, «налоговые каникулы» в виде налоговой ставки в размере 0 процентов, которые будут действовать в 2015-2018 годах, а также устанавливать ограничения на применение налоговой ставки в размере 0 процентов.[2]

Однако, до принятия закона о налоговых каникулах и решения о фиксации налоговых условий на 2015-2018 годы, государство успело увеличить финансовую нагрузку, и прежде всего на малый и средний бизнес.

Рассмотрим налоговую нагрузку на субъекты малого бизнеса. Она влияет на количественную и качественную оценку влияния обязательных платежей на финансовое состояние предприятия, этот показатель может стать причиной внесения изменений в налоговое законодательство в отношении субъектов малого бизнеса, вследствие которых улучшаются или ухудшаются условия для развития малых предприятий.

Налоговая нагрузка - это налоговое бремя, наложенное на организацию (предпринимателя), т.е. сумма налогов и взносов в государственную казну, которую он должен заплатить.

Таблица 2

Расчет налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса по УСН за 2011 - 2014 гг.

| Показатель               | 2011г.,млн.руб. | 2012г.,млн.руб. | 2013г.,млн.руб. | 2014г.,млн.руб. |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| УСН<br>уплаченный        | 1622            | 1868            | 2064            | 2134            |
| Выручка                  | 30657           | 35624           | 38974           | 45121           |
| Налоговая<br>нагрузка, % | 5,3             | 5,2             | 5,2             | 4,7             |

Из приведенного расчета видно, что налоговая нагрузка на субъекты малого бизнеса, применяющие УСН, снижается на протяжении всего рассматриваемого периода. Это связано с постоянными внесениями изменений в налоговое законодательство в отношении субъектов малого бизнеса, вследствие которых улучшаются условия для развития малых предприятий.

Таблица 3

Расчет налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, применяющих ЕНВД за 2011-2014 гг.

| Показатель         | 2011г.,млн.руб. | 2012г.,млн.руб. | 2013г.,млн.руб. | 2014г.,млн.руб. |
|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| ЕНВД<br>Уплаченный | 1455            | 1503            | 1589            | 1470            |
| Выручка            | 14160           | 15472           | 16397           | 15431           |

|                       |      |     |     |     |
|-----------------------|------|-----|-----|-----|
| Налоговая нагрузка, % | 10,3 | 9,7 | 9,6 | 9,5 |
|-----------------------|------|-----|-----|-----|

Из данных таблицы видно, что налоговая нагрузка на субъекты малого бизнеса, применяющие ЕНВД, также как и по УСН с каждым годом снижается.

Таким образом, налоговое бремя организации, снижается с каждым годом, что дает малым предприятиям стимул для развития своего бизнеса. Однако в связи с изменением законодательства, произошедшим в 2015 году, ожидается усиление налоговой нагрузки на предпринимателей.

Усиление налоговой нагрузки коснется не только предпринимателей. Уход с рынка большого числа бизнесменов приведет к серьезным проблемам. Повышение налогов способно нанести ощутимый удар по экономике. Начальное снижение дефицита региональных бюджетов может быть незначительным, а сокращение деловой активности приведет к уменьшению темпов роста и понижению сборов налогов достаточно быстро. Новые налоги повлияют и на население. Компаниям, оставшимся на рынке, придется повысить цены на услуги. В итоге за все платит потребитель. [3]

В итоге с одной стороны, можно сказать, что политика государства в отношении малого и среднего бизнеса носит не системный характер. Зачастую принимаемые решения противоречат друг другу и сводят все усилия к нулю, если не к минусу, как в случае со страховыми взносами для индивидуальных предпринимателей в 2013 году. Кроме того, часть решений в течение года-двух применения просто "откатывается" назад (порядок возбуждения уголовных дел о налоговых преступлениях, статья о мошенничестве в предпринимательской сфере).

Однако одновременно нельзя не отметить, что за последние пару лет практически все наиболее глобальные инициативы бизнес-сообщества (налоговые каникулы, экономическая амнистия, надзорные каникулы) все-таки были государством поддержаны и реализованы, пускай и не на 100%. Это позволяет говорить о некотором прогрессе в отношениях власти с бизнес-сообществом, который в перспективе нескольких лет, возможно, позволит переломить тенденцию "вымирания" малых и средних предприятий.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон РФ от 2.04. 2014 № 52-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» // "Российская газета" - Федеральный выпуск №6349
2. «Об основных направлениях налоговой политики на 2015 год» // Официальный сайт Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.depfin.admhmao.ru/wps/portal/fin/home/tax\\_policy/material/politics3](http://www.depfin.admhmao.ru/wps/portal/fin/home/tax_policy/material/politics3). «Налоговая нагрузка на малый бизнес растёт» // [Электронный ресурс]. –

**Костина О.В.**

*доцент*

*кафедра «Финансов и банковского дела»*

*Югорский государственный университет*

**Дюрягина С.В.**

*студент 3 курса*

*факультет «Экономика»*

*Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях. Приведены и систематизированы основные нормативные документы в области бухгалтерского учета в государственном секторе. Указаны основные направления реформирования учета в бюджетных учреждениях.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, бюджетные учреждения, бюджетный учет.

**BASHKATOV V. V., POKUSAEV V. Y.**

## **FEATURES ACCOUNTING FOR BUDGET INSTITUTIONS**

**Abstract.** The article discusses the features of accounting in budgetary institutions. Presented and systematized basic norm-setting instruments in the field of accounting in the public sector. The basic directions of reforming accounting in budgetary institutions.

**Keywords:** accounting, budget institutions, budget accounting.

Развитие международных отношений, глобализация приводят к необходимости совершенствования законодательства в соответствии с международными нормами. Не исключением является и сфера бухгалтерского учета. Бухгалтерский учёт в бюджетной сфере требует практического совершенствования этой системы с целью учета новых явлений, процессов, возникших в современных условиях. Бухгалтерский учет предприятий бюджетной сферы – это звено единой системы бухгалтерского учета Российской Федерации. Качественный бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях позволяет находить новые резервы, обнаруживать нарушения плановой, сметной и финансово-бюджетного раздела, а также предупреждать возможные убытки и необоснованные затраты. Это обуславливает актуальность изучения особенностей бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях.

Бюджетное учреждение - организация, созданная органами

государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления для осуществления управленческих, социально - культурных, научно - технических и иных функций некоммерческого характера, деятельность которой финансируется из соответствующего бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда на основе сметы доходов и расходов.

В настоящее время продолжается реформирование системы бухгалтерского учета, в том числе в бюджетных учреждениях. Основные задачи реформы бюджетной сферы:

- создание условий для повышения качества государственных и муниципальных услуг;
- автоинтрузия элементов рынка в деятельность государственных (муниципальных) учреждений;
- ускорение реструктурирования в бюджетной сфере;
- аквизация в бюджетную сферу высокопрофессиональных кадров;
- привлечение инвестиций в бюджетную сферу;
- возрастание действенности использования кадровых, финансовых и материальных ресурсов.

С 1 января 2011 года бухгалтерский учет учреждения, а также его отчетность зависят от типа учреждения (казенное, бюджетное, автономное):

- бюджетный учет в органах государственной власти, органах местного самоуправления, органах управления государственными внебюджетными фондами, государственных академиях наук, казенных учреждениях ведется в соответствии с Приказом Минфина России от 06.12.2010 г. № 162н;
- бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях регламентируется Приказом Минфина России от 16.12.2010 г. № 174н;
- бухгалтерский учет в автономных учреждениях регулируется Приказом Минфина России от 23.12.2010 г. № 183н.
- Учреждения разных типов (казенные, бюджетные, автономные) отличаются друг от друга возможностями, которые получают для ведения собственной деятельности [10]:
  - казенное учреждение не имеет возможности проявить самостоятельность в финансовой сфере, но ему гарантирована финансовая поддержка от учредителя;
  - бюджетное и автономное учреждения имеют больше возможностей для проявления инициативы, но несут больше и ответственности, т.к. не имеют финансовых гарантий от учредителя.

1 января 2013 года вступил в силу Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Он распространяется и на бюджетные учреждения.



В новом законе «О бухгалтерском учете» не упоминаются унифицированные формы первичных документов. Следовательно, с 2013 года бюджетные учреждения (как и все другие организации) не обязаны пользоваться альбомами унифицированных форм. Данные формы могут быть разработаны на уровне бюджетного учреждения, но обязательно утверждены в Учетной политике организации.

В статье 5 закона № 402-ФЗ приведен обновленный перечень объектов бухгалтерского учета: факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования деятельности предприятия (организации), доходы, расходы, другие объекты в случаях, установленных федеральными стандартами. Этот перечень практически повторяет состав объектов, которые в настоящее время учитываются в бухгалтерском учете бюджетных учреждений. Следовательно, по данному элементу бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях существенных изменений не произошло.

Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в Российской Федерации выделены четыре уровня правового регулирования бухгалтерского учета, в том числе и в бюджетной сфере, – федеральные и отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учета, а также локальные нормативные акты организации (предприятия, учреждения) [9].

Суть бухгалтерского учета бюджетных учреждений, предоставление правдивой и достоверной информации о деятельности организации до лиц, заинтересованных в ней. Но разница в отражении на счетах проводимых операций существует.

К особенностям бухгалтерского учета бюджетных организаций относятся:

- организация учета на основе статей бюджетной классификации;
- необходимость контроля исполнения расходной сметы;
- наличие фактических и кассовых расходов, их выделение в учете в отдельную группу;
- наличие отраслевых особенностей учета (здравоохранение, образование, наука и др.);
- необходимость соблюдения требований нормативных документов.

Бюджетные учреждения используют свой, специфичный план счетов, чтобы учитывать исполнение сметы расходов. План счетов бюджетного учета включает в себя 26 разрядов. В разрядах с 1 по 17 отражается аналитический код на основании классификационного признака поступлений и выбытий. Эти разряды включают код классификации доходов отраслевой, функциональной классификации расходов бюджетов, классификации источников финансирования дефицита бюджетов. С 18 по 26 – это коды счета бюджетного учета. Разряды с 24 по 26 – аналитический код

вида поступлений, выбытий объекта учета. Для бюджетных учреждений в разрядах 24 – 26 отражаются коды классификации операций сектора государственного управления (КОСГУ).

Баланс бюджетных учреждений также отличается от баланса коммерческих организаций. Общая структура и его сущность остаются те же самыми – активы с левой стороны (средства полученные), пассивы с правой стороны (источники, образующие активы). Но внутренняя конструкция другая.

Помимо уже указанных нормативно-правовых актов, при ведении бухгалтерского учета бюджетного учреждения применяются: План счетов бюджетного учета и Инструкция по его применению – для определения корреспонденции на счетах бухгалтерского учета

- План счетов бюджетного учета и Инструкцию по его применению – для определения корреспонденции в части операций по переданным полномочиям; для учета затрат на исполнение публичных обязательств;

- Приказ Минфина от 15.12.2010 г. № 173н – для формирования форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета;

- Инструкция о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений – для формирования показателей годовой, квартальной бухгалтерской отчетности;

- Инструкция о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации – для формирования показателей бухгалтерской отчетности по использованию средств в рамках исполнения публичных обязательств.

За последние годы в бюджетной сфере произошли значительные изменения. В частности, изменилось в целом бюджетное законодательство и как следствие этого – легализовано казначейское обслуживание бюджета, создана центральная модель управления государственными ресурсами через единый казначейский счет, что позволило объединить ресурсы всех субъектов сектора государственного управления, введен учет обязательств распорядителей средств в системе органов казначейства.

Итак, бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях имеет особенности, обусловленные законодательством в бюджетной сфере, задачами бухгалтерского учета, необходимостью соблюдения финансово-бюджетной дисциплины и другими причинами. Бухгалтерский учет бюджетных учреждений регламентируются нормативно-правовыми документами, среди которых Бюджетный кодекс Российской Федерации, Федеративный закон, положения и инструкции по бухгалтерскому учету, отраслевые нормативные акты.

### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 04.10.2014).
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014).
3. Приказ Минфина РФ от 06.12.2010 № 162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению» (ред. от 24.12.2012).
4. Приказ Минфина РФ от 15.12.2010 № 173н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными академиями наук, государственными (муниципальными) учреждениями и Методических указаний по их применению».
5. Приказ Минфина РФ от 16.12.2010 № 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению».
6. Приказ Минфина РФ от 23.12.2010 № 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению».
7. Приказ Минфина России от 28.12.2010 № 191н «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации» (ред. от 26.10.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с отчетности за 2013 год).
8. Приказ Минфина России от 25.03.2011 № 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» (ред. от 26.10.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с отчетности за 2013 год).
9. Башкатов, В.В. Актуальные вопросы учета расходов будущих периодов / В.В. Башкатов, В.Е. Храмова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 95. – С. 965-980.
10. Башкатов, В.В. Налоговое бюджетирование как инструмент оптимизации налогообложения / В.В. Башкатов, М.А. Калашникова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 98. – С. 926-932.
11. Башкатов, В.В. Особенности учета нематериальных активов по РСБУ и US GAAP / В.В. Башкатов, Р.Г. Дагаргулия // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного

университета. – 2014. – № 95. – С. 823-854.

12. Казанцева, Л.С. Бухгалтерский учет нефинансовых активов в бюджетных организациях: учеб. пособие / Л.С. Казанцева. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2013. – 113 с.

*Кремин А.Е.*

*Инженер-исследователь, аспирант 1 курса  
ИСЭРТ РАН*

*Россия, г. Вологда*

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В МУНИЦИПАЛИТЕТАХ**

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные методические подходы к оценке функционирования малого предпринимательства в муниципалитетах. Проведенный анализ показал, что существующие, в настоящее время, методики недостаточны для определения роли малого бизнеса в экономической системе муниципального образования, что подтверждает необходимость разработки новой методики для оценки функционирования малого бизнеса в муниципалитете.

**Ключевые слова:** Малое предпринимательство, малый бизнес, методические подходы оценки, муниципальные образования.

**Abstract:** This article describes the main methodological approaches to assessing the functioning of small business in the municipalities. The analysis showed that the existing, currently, methods are not sufficient to determine the role of small business in the economic system of the municipality, which confirms the need to develop a new methodology to assess the functioning of small businesses in the municipality.

**Keywords:** small business, small business, methodological approaches estimates municipalities.

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств. Малый бизнес (малое предпринимательство) является одним из ведущих секторов экономики региона, так как во многом определяет темпы экономического роста территории, состояние занятости населения, структуру и качество валового регионального продукта [10].

Малые предприятия играют важную роль в экономике страны и отдельных ее субъектов. Мировой финансово-экономический кризис 2009 года серьезно сказался на экономике РФ. Быстрее всего на кризисные явления отреагировал малый бизнес. За 2009 – 2013 гг. увеличение числа субъектов малого предпринимательства в расчете на 10 тыс. человек в Российской Федерации составило 27%, что свидетельствует о развитии малого бизнеса в экономике страны и регионов (табл. 1).

**Таблица 1. Число малых предприятий в расчете на 10 тысяч человек населения, ед. /10 тыс. чел.**

| Территория                                                                                                                         | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | Отношение 2013 к 2009 гг. % |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------------|
| РФ                                                                                                                                 | 112,92  | 115,09  | 128,37  | 139,73  | 143,60  | 127,17                      |
| СЗФО                                                                                                                               | 194,38  | 162,35  | 190,28  | 236,00  | 239,47  | 123,20                      |
| Республика Карелия                                                                                                                 | 126,74  | 118,18  | 141,89  | 146,19  | 184,70  | 145,73                      |
| Республика Коми                                                                                                                    | 111,90  | 126,21  | 130,17  | 139,16  | 148,06  | 132,31                      |
| Архангельская обл.                                                                                                                 | 88,27   | 96,14   | 104,05  | 121,92  | 146,21  | 165,64                      |
| Вологодская обл.                                                                                                                   | 52,70   | 120,80  | 83,21   | 84,58   | 93,25   | 176,94                      |
| Калининградская обл.                                                                                                               | 236,68  | 237,55  | 202,81  | 254,87  | 223,66  | 94,50                       |
| Ленинградская обл.                                                                                                                 | 95,09   | 74,96   | 84,33   | 117,01  | 115,52  | 121,48                      |
| Мурманская обл.                                                                                                                    | 102,09  | 114,27  | 77,78   | 78,55   | 77,59   | 76,00                       |
| Новгородская обл.                                                                                                                  | 88,14   | 107,06  | 113,70  | 124,01  | 139,57  | 158,34                      |
| Псковская обл.                                                                                                                     | 62,77   | 81,54   | 93,18   | 111,44  | 121,92  | 194,22                      |
| г. Санкт-Петербург                                                                                                                 | 365,64  | 243,74  | 329,76  | 420,24  | 414,49  | 113,36                      |
| <i>Рассчитано по: Данные сайтов <a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>; <a href="http://www.fedstat.ru">www.fedstat.ru</a></i> |         |         |         |         |         |                             |

Несмотря на активный рост количества предприятий, доля среднесписочной численности работников малых предприятий в общем количестве работников всех предприятий и организаций в среднем по России увеличилась незначительно (на 4%, табл. 2).

**Таблица 2. Доля среднесписочной численности работников малых предприятий в среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций, %**

| Территория                                                                                                                         | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2013 – 2009 г., п.п. |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------|
| РФ                                                                                                                                 | 16,62   | 16,50   | 16,95   | 17,19   | 17,22   | 0,6                  |
| СЗФО                                                                                                                               | 20,19   | 20,19   | 20,89   | 20,35   | 20,57   | 0,38                 |
| Республика Карелия                                                                                                                 | 14,23   | 17,43   | 17,49   | 19,11   | 19,32   | 5,09                 |
| Республика Коми                                                                                                                    | 17,62   | 16,77   | 16,24   | 14,92   | 14,74   | -2,88                |
| Архангельская обл.                                                                                                                 | 10,62   | 15,19   | 14,82   | 11,58   | 12,11   | 1,49                 |
| Вологодская обл.                                                                                                                   | 12,36   | 18,37   | 17,65   | 17,64   | 18,48   | 6,12                 |
| Калининградская обл.                                                                                                               | 23,86   | 21,79   | 16,68   | 18,57   | 19,85   | -4,01                |
| Ленинградская обл.                                                                                                                 | 18,54   | 14,07   | 17,91   | 18,09   | 17,83   | -0,71                |
| Мурманская обл.                                                                                                                    | 9,75    | 14,79   | 12,61   | 12,23   | 12,44   | 2,69                 |
| Новгородская обл.                                                                                                                  | 14,50   | 17,46   | 16,86   | 16,18   | 15,77   | 1,27                 |
| Псковская обл.                                                                                                                     | 14,29   | 18,54   | 17,86   | 18,17   | 19,40   | 5,11                 |
| г. Санкт-Петербург                                                                                                                 | 28,94   | 25,95   | 28,42   | 27,36   | 27,16   | -1,78                |
| <i>Рассчитано по: Данные сайтов <a href="http://www.gks.ru">www.gks.ru</a>; <a href="http://www.fedstat.ru">www.fedstat.ru</a></i> |         |         |         |         |         |                      |

Таким образом, помимо создания новых субъектов малого предпринимательства, происходит реструктуризация старых организаций для оптимизации расходов, путем применения упрощенной системы налогообложения и использования дополнительных видов поддержки

малого бизнеса.

Анализ экономических показателей деятельности субъектов малого предпринимательства показал, что уровень развития в каждом субъекте РФ различен. Среди регионов СЗФО максимальные темпы прироста прослеживаются в Вологодской области. В период 2009 – 2013 гг. увеличение числа субъектов малого предпринимательства в расчете на 10 тысяч человек населения и доля среднесписочной численности работников малых предпринимателей в среднесписочной численности работников всех предприятий и организаций составило 77% и 6,12 п.п. соответственно. Для определения причин такой тенденции развития малого предпринимательства региона необходимо подробнее остановиться на его исследовании.

В силу специфики деятельности субъектов малого предпринимательства, их ориентации преимущественно на локальные рынки и высокой степени зависимости от территориальных условий хозяйствования исследование тенденций и взаимосвязи факторов, влияющих на функционирование малого бизнеса, необходимо рассмотреть на муниципальном уровне [2].

Основной характеристикой функционирования малого бизнеса является количество зарегистрированных субъектов малого предпринимательства. По данным мониторинга показателей деятельности малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях Вологодской области, проводимого Управлением развития малого и среднего предпринимательства Департамента экономического развития Вологодской области, видно, что общая численность малых предприятий имеет положительную динамику по показателю количества малых предприятий, увеличение которого по области составило 27% в период 2012 – 2014 гг. (рис.).

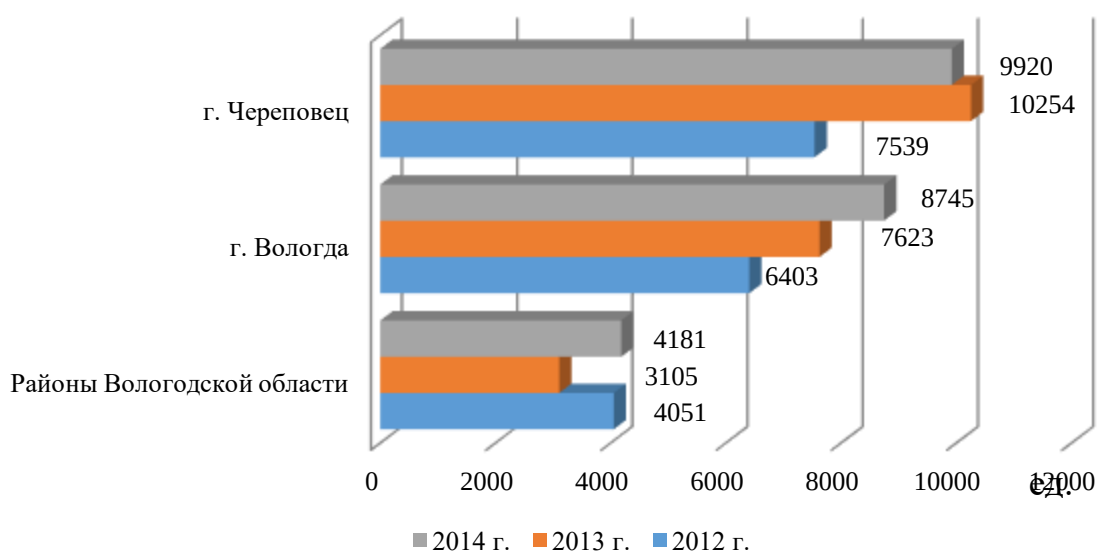


Рисунок. **Количество малых предприятий в муниципалитетах Вологодской области, ед.**

Однако анализируя сложившиеся тенденции по каждому району,



наблюдается снижение данного показателя в 50% муниципальных образований Вологодской области. В таких районах, как Бабушкинский, Вытегорский и Тарногский район, степень сокращения количества малых предприятий превышает 15% за исследуемый период времени.

Для того чтобы определить причины сложившихся тенденций развития малого предпринимательства в муниципальных образованиях региона необходимо проведение глубокого анализа и оценки факторов, влияющих на функционирование малого бизнеса. Однако, на данный момент, утвержденные методики определения уровня развития малого предпринимательства отсутствуют, а недостаточность научно-аналитического обеспечения системы государственного управления определяет проблему оценки функционирования малого бизнеса в муниципалитетах. Для ее решения необходим научно-обоснованный подход к оценке уровня функционирования малого бизнеса, позволяющий определить конкретные причины, препятствующие развитию малого предпринимательства, и организовать мероприятия для их решения. На первом этапе разработки необходимо проанализировать существующие методики оценки функционирования малого предпринимательства на муниципальном уровне.

Рассматриваемые подходы к комплексной оценке функционирования малого предпринимательства различаются между собой составом задач, для которых они разработаны, набором показателей, а также способами расчета и сведения к общему значению. Каждая из них решает свои конкретные задачи и имеет преимущества и недостатки, которые, в свою очередь, чаще всего отражаются в трудоемкости и качестве представляемых оценок. Поэтому для проведения оценки функционирования малого предпринимательства в муниципалитетах необходимо проанализировать существующие методики, посвященные представленной тематике.

Балльная оценка функционирования малого предпринимательства в муниципалитетах Ростовской области была разработана автономной некоммерческой организацией «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства» (НИСИП) [6]. Представленная оценка складывается на основе суммирования баллов по перечню 33 показателей.

В ней учитывается, что уровень развития малого предпринимательства в городах и районах области не одинаков, поэтому все муниципальные образования распределены по группам. За основу взят показатель «Доля среднесписочной численности работающих на малых предприятиях в среднесписочной численности работающих по полному кругу организаций». К первой группе относятся муниципальные образования, в которых этот показатель превышает 15,1%, ко второй группе – от 10,1% до 15%, к третьей группе – до 10%. В процессе развития малого предпринимательства соотношение территорий к различным группам пересматривается, в зависимости от изменения применяемого показателя.

Также могут пересматриваться сами критерии оценки в зависимости от приоритетов в оказании государственной поддержки субъектов малого предпринимательства. В целом методика может корректироваться с учетом изменения условий социально-экономического развития региона, опыта и особенностей работы в муниципальных образованиях. Таким образом, в рамках данной методики могут использоваться абсолютно разные показатели в зависимости от стоящих в рамках исследований задач.

Преимущество использования указанной методики заключается в:

- наглядности и простоте расчета интегрального показателя;
- использовании большого числа показателей;

Основные недостатки заключаются в проблеме оценки смещенности полученных результатов и в отсутствии возможности проведения глубокого анализа полученных данных.

А также существует методика, связанная с оценкой муниципальных образований в сфере развития субъектов малого предпринимательства на основе составления рейтинга по основным показателям функционирования субъектов малого бизнеса. Использование представленной методики осуществляется Управлением развития и поддержки малого предпринимательства Министерства экономики, инвестиционной политики и межрегиональных связей Саратовской области [5].

Метод заключается в присваивании для каждого муниципального образования рейтинга, занимаемого им по каждому отдельно взятому показателю в области. Общий рейтинг муниципального образования в области рассчитывается как сумма мест рейтингов муниципалитетов по показателям функционирования малого предпринимательства. Чем меньше сумма занимаемых мест по двум группам рейтинговых показателей, тем выше общее место муниципального образования в области, соответственно, выше его рейтинг.

В качестве показателей для определения рейтинга используются показатели сводной таблицы, полученной в ходе ежеквартального опроса муниципальных образований, а именно:

- количество малых предприятий;
- средняя численность работающих;
- фонд начисленной заработной платы;
- выручка от реализации продукции;
- прибыль (убыток) отчетного периода;
- начисленная сумма налоговых платежей;
- количество физических лиц – предпринимателей (уточненные данные за прошлый год);
- сумма валового дохода предпринимателей (уточненные данные за прошлый год);
- исчисленная сумма подоходного налога у предпринимателей (уточненные данные за прошлый год).

Для проведения анализа представленные показатели рассчитываются на 1000 человек населения муниципального образования, тем самым решая вопрос дифференцированности уровня социально-экономического развития районов.

В работе Петренко Н.Н. используется аналогичный способ оценки эффективности малого предпринимательства на муниципальном уровне [8]. В разработанной методике используется рейтинговая оценка группы показателей:

- доля прироста валовой продукции малого предпринимательства в приросте валового регионального продукта;
- производительность труда в секторе малого предпринимательства, коэффициент общей экономической эффективности малого предпринимательства;
- темпы роста заработной платы в малом предпринимательства;
- отношение темпов роста заработной платы в секторе малого предпринимательства к темпам роста заработной платы в регионе;
- доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятого населения;
- соотношение среднемесячной заработной платы в секторе малого предпринимательства с величиной прожиточного минимума.

Анализ представленных показателей позволяет определить уровень социально-экономической устойчивости районов региона с учетом развития малого предпринимательства и отобразить полученные результаты на картограмме, объединим их в три группы (выше среднего, средний, ниже среднего).

Основной положительной характеристикой методик рейтинговой оценки является возможность построения рейтингов по различным показателям и сравнения полученных массивов информации между собой в динамике и с эталонными значениями анализируемых показателей. Методика является наиболее простой в применении и не требует значительных трудозатрат. Главный недостаток этих методик заключается в высокой возможности получения смещенных результатов анализа. Отставание по отдельным факторам, характеризующих функционирование изучаемого объекта, может быть перекрыто за счет других высоких значений исследуемых показателей, что также может привести к завышению (или снижению) значения интегральной оценки и скрытию существующих проблем в развитии объекта.

Рассматривая методики, оценивающие состояние малого предпринимательства в регионе, можно выделить рейтинговую оценку уровня развития малого предпринимательства муниципальных образований разработанную Д.В. Филипповым и Е.Э. Колчинской [11; 3]. В них разработана разветвленная система относительных показателей, на основе которых с помощью экспертной оценки удельных весов исследуемых

критериев рассчитывается интегральный показатель характеризующий уровень развития малого бизнеса в муниципалитете.

Филиппов Д.В., в своей работе «Оценка уровня развития малого и среднего предпринимательства в регионе», производит оценку функционирования малого и среднего бизнеса на базе критериальных переменных муниципального и регионального уровня по отдельности. В состав анализируемых данных входят 16 «нормализованных» показателей (табл. 3).

**Таблица 3. «Нормализованные» показатели характеризующие уровень развития малого и среднего предпринимательства, используемые в методике Д.В. Филиппова.**

| «Нормализованные» показатели |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| на муниципальном уровне      | 1. Число малых предприятий на тысячу населения, ед. / 1000 чел.<br>2. Оборот средних предприятий на душу населения, тыс. руб. / чел.<br>3. Оборот малых предприятий на душу населения, тыс. руб. / чел.<br>4. Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг средних предприятий на душу населения, тыс. руб. / чел.<br>5. Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг малых предприятий на душу населения, тыс. руб. / чел.<br>6. Оборот розничной торговли малых предприятий на душу населения, тыс. руб. / чел.<br>7. Оборот общественного питания малых предприятий на душу населения, тыс. руб. / чел.<br>8. Инвестиции в основной капитал на 1 малое предприятие, тыс. руб. / ед.<br>9. Доля занятых в малых предприятиях в общей численности занятых в экономике, %<br>10. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников малых предприятий, тыс. руб.<br>11. Доля индивидуальных предпринимателей в общей численности занятых в экономике, % |
| на региональном уровне       | 1. Доля произведенных товаров, работ и услуг малых и средних предприятий в валовом региональном продукте, %<br>2. Доля чистых инвестиций в общем объеме валовых инвестиций малых предприятий, %<br>3. Доля занятых в малом бизнесе в общем числе занятых в экономике, %<br>4. Отношение среднемесячной заработной платы работника малого предприятия к среднему по региону, %<br>5. Отношение числа малых предприятий к числу крупных и средних предприятий, %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Составлено по: [11]          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

Полученные интегральные показатели позволяют определить вектор развития малого и среднего предпринимательства и рейтинг субъекта Федерации и муниципальных образований.

В методике разработанной Колчинской Е.Э. используются 11 показателей, которые разбиты на три группы показателей [3]:

– уровня развития малого предпринимательства;

- бюджетной эффективности развития малого бизнеса;
- экономической эффективности деятельности малых предприятий.

Используя представленный подход в исследовании территорий можно учесть влияние широкого спектра различных факторов, оказывающегося на социально-экономическое развитие муниципалитета и региона. Однако отрицательной стороной представленных методик является использование экспертных оценок, которые приводят к смещенности результатов интегральной оценки, и необходимость проведения дополнительного анализа для определения взаимосвязи факторов и их влияния на социально-экономическое развитие территорий.

Для сравнения представленных методик целесообразно выделить критерии для их оценки [3 – 11] (табл. 3):

- дифференцированность показателей (наличие показателей, характеризующих отдельные составляющие исследуемой системы);
- несмещенность результатов (оценка «в среднем» соответствует исследуемым параметрам);
- построение рейтингов по частным показателям (проведение сравнительного анализа однородных показателей);
- расчет интегрального показателя (приведение исследуемых параметров к общему виду);
- оценка влияния функционирования малого предпринимательства на социально-экономическое развитие района;
- наглядное отображение полученных результатов (результаты должны легко интерпретироваться и описывать исследуемый объект);
- учет как количественных, так и качественных показателей (проведение всесторонней оценки факторов);
- простота методики расчетов (расчеты должны быть просты и понятны).

**Таблица 3. Характеристика методик оценки функционирования  
малого предпринимательства в муниципалитетах\***

| №<br>п.п.                                                                                                                                                              | Методика \ Критерий                                                                                                                                                                            | Дифференцированность показателей | Построение рейтингов по частным показателям | Несмещенность результатов | Расчет интегрального показателя | Влияние на социально-экономический уровень развития региона | Наглядное отображение полученных результатов | Учет количественных и качественных показателей | Простота методики расчетов |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------|
| 1                                                                                                                                                                      | Методика бальной оценки функционирования малого предпринимательства в муниципалитетах Ростовской области (НИССИП)                                                                              | +                                | –                                           | –                         | ±                               | –                                                           | +                                            | ±                                              | +                          |
| 2                                                                                                                                                                      | Методика определения рейтинга муниципальных образований в сфере развития субъектов малого предпринимательства Саратовской области (Управление развития и поддержки малого предпринимательства) | ±                                | +                                           | ±                         | –                               | –                                                           | ±                                            | ±                                              | +                          |
| 3                                                                                                                                                                      | Методика оценки социально-экономической эффективности малого предпринимательства (Н.Н. Петренко)                                                                                               | ±                                | +                                           | ±                         | –                               | ±                                                           | +                                            | ±                                              | +                          |
| 4                                                                                                                                                                      | Методика рейтинговой оценки уровня развития малого предпринимательства муниципальных образований (Д.В. Филиппов)                                                                               | ±                                | +                                           | –                         | +                               | ±                                                           | –                                            | ±                                              | ±                          |
| 5                                                                                                                                                                      | Методика комплексной оценки развития малого предпринимательства в регионе (Е.Э. Колчинской)                                                                                                    | +                                | +                                           | –                         | +                               | –                                                           | ±                                            | –                                              | ±                          |
| *Обозначения: «+» – методика удовлетворяет данному критерию; «–» – методика не удовлетворяет данному критерию; «±» – методика частично удовлетворяет данному критерию. |                                                                                                                                                                                                |                                  |                                             |                           |                                 |                                                             |                                              |                                                |                            |

Таким образом, проведенный анализ методик оценки функционирования малого предпринимательства в муниципалитетах показал, что ни одна из существующих методик не удовлетворяет совокупности заданных критериев. Наибольший интерес представляют методики оценки социально-экономической эффективности и рейтинговой оценки уровня развития малого предпринимательства (Н.Н. Петренко, Д.В. Филиппов), так как они удовлетворяют большему количеству критериев. Однако в них остаются нерешенными вопросы дифференцированности и классификации исследуемых показателей, несмещенности полученных



оценок и комплексной оценки влияния малого предпринимательства на уровень социально-экономического развития района. В связи с этим, следующие исследования автора будут направлены на разработку собственной методики, удовлетворяющей всем из перечисленных выше критериев.

Основой методики будет являться комплексная оценка функционирования малого предпринимательства в муниципалитетах, которая будет включать в себя несколько этапов:

- оценка факторов влияющих на функционирование малого предпринимательства на муниципальном уровне;
- оценка функционирования малого предпринимательства в муниципалитетах;
- оценка влияния функционирования малого предпринимательства на социально-экономический уровень развития муниципалитета.

Методика позволит оценить влияние функционирования малого предпринимательства на уровень социально-экономического развития как муниципалитета, так и региона. С высокой степенью научной обоснованности можно будет определить конкретные меры (механизмы), источники ресурсов и направления их расходования для поддержки и развития малого бизнеса муниципальных образований, что позволит обеспечить проведение взвешенной и обоснованной социально-экономической политики развития региона.

#### **Использованные источники:**

1. Бутс, Б. Типология российских регионов [Текст]. – М.: Наука, 2002. – 159 с.
2. Гулин, К.А. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства [Текст] / К.А. Гулин, Е.А. Хамидулина. – Вологда : ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2005. – 76 с.
3. Колчинская, Е.Э. Комплексная оценка условий развития малого предпринимательства в регионе [Текст]: дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук: 08.00.05 / Санкт-Петербург, 2006 – 164 с.
4. Кулаичев, А.П. Методы и средства комплексного анализа данных [Текст] / А.П. Кулаичев. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Форум :ИНФРА-М, 2011. – 512 с.
5. Методика определения рейтинга муниципальных образований в сфере развития субъектов малого предпринимательства Саратовской области [Электронный ресурс] : Управление развития и поддержки малого предпринимательства Министерство экономики, инвестиционной политики и межрегиональных связей Саратовской области. – Режим доступа: <http://rcsme.ru/ru/library/>– Дата обращения 26.08.2015.
6. Методика оценки работы администраций муниципальных образований по развитию малого предпринимательства [Электронный ресурс]: Автономная некоммерческая организация «Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства» (НИСИПП). – Режим доступа:

[http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT\\_ID=128049](http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=128049). – Дата обращения 26.08.2015.

7. Оценка и направления повышения эффективности региональной политики по управлению развитием муниципальных образований [Текст]: заключительный отчет о НИР / исполн. А.Н. Чекавинский, Н.В. Ворошилов. - Вологда, 2013. - 167 с.
8. Петренко, Н.Н. Анализ и оценка социально-экономической эффективности малого предпринимательства [Текст]: дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук: 08.00.05 / Ставрополь, 2005 – 195 с.
9. Социально-экономические проблемы локальных территорий [Текст]: монография / Т.В. Ускова, Н.В. Ворошилов, Е.А. Гутникова, С.А. Кожевников. - Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. - 196 с.
- 10.Теребова, С.В. Малый бизнес как фактор повышения уровня занятости и доходов населения региона [Текст] / С.В. Теребова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. –№ 5. – С. 112.
- 11.Филиппов, Д.В. Оценка уровня развития малого и среднего предпринимательства в регионе на примере Республики Саха (Якутия) [Текст]: дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук: 08.00.05 / Якутск, 2012 – 135 с.
- 12.George S. Day, Analysis for Strategic Marketing Decisions (West Publishing Company. 1996), p. 202 – 204.

**Кузнецов А.П.**

*младший научный сотрудник*

*Институт социально-экономического развития территорий*

*Россия, г. Вологда*

### **ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

*В статье описаны проблемы эколого-экономически устойчивого развития регионов. Показано, что формирование организационно-экономического механизма управления этим процессом является актуальной задачей. Представлена принципиальная схема механизма, отражены связи между субъектами. Формирование и применение этого организационно-экономического механизма приведет к созданию новых производств, ориентированных на использование биосферосовместимых технологий и к формированию новой культуры хозяйствования, управления и развития, основанной на ценностях экологического подхода.*

*Ключевые слова: Вологодская область, экология, устойчивое развитие регионов.*

Управление устойчивым развитием в настоящее время становится важной составляющей развития России и ее регионов. Вместе с тем,

неустойчивая экономическая ситуация в стране, природно-сырьевой и экспортно-ориентированный характер ее экономики не позволяет ей успешно применять инструменты и механизмы в данной области. В этой связи весьма актуальным является совершенствование методов и инструментов, применяемых для управления устойчивым развитием.

Среди основных факторов, затрудняющих переход к развитию на принципах эколого-экономической устойчивости, следует выделить следующие:

- макроэкономическая политика, ведущая к экстенсивному использованию природных ресурсов;
- инвестиционная политика, ориентированная на развитие эксплуатирующих природные ресурсы секторов экономики;
- неэффективная секторальная политика, а именно в топливно-энергетическом комплексе, сельском и лесном хозяйстве;
- несовершенная законодательная база;
- отсутствие эколого-сбалансированной долгосрочной стратегии;
- недостаточный учет косвенного эффекта от охраны природы;
- существование действенного стимула в виде получения значительной и быстрой прибыли от чрезмерной эксплуатации или продажи природных ресурсов, таких как нефть, газ, лес и руда.

В сложившихся экономических условиях в экономике регионов, как и в России в целом также проявляются тенденции, которые определяют природоёмкий характер развития хозяйства. Здесь стоит выделить ряд причин, действующих в разных сферах, на разных уровнях и с различным масштабом воздействия: отсутствие экологически сбалансированной долгосрочной экономической стратегии и критериев для оценки ее эффективности, недооценка возможностей устойчивого развития; сложившаяся экономическая политика, приводящая к экстенсивному использованию природных ресурсов; отсутствие адекватной региональной и федеральной экологической политики; несбалансированная инвестиционная политика, ведущая к росту диспропорций между горнодобывающими, обрабатывающими и инфраструктурными отраслями экономики; недоучет экономической ценности природных ресурсов и услуг; получение значительных доходов от продажи природных ресурсов, что стимулирует рост нагрузки на природу, и др.

В этой связи актуальным становится рассмотрение проблем сохранения окружающей среды с макроэкономических позиций, позволяющих определить основные системные причины экологической деградации; выявить те экономические направления, которые влияют на окружающую среду. Такой подход особенно необходим для регионов, имеющих сырьевую специализацию. Чисто экологические меры, направленные на сохранение природы, не дадут эффекта без экологосбалансированной макроэкономической политики, поскольку без

учета и коррекции развития всей экономики и ее секторов (топливно-энергетического, металлургического, аграрного и др.), эффект от прямых природоохранных инвестиций будет минимальным. Очевидным остается тот факт, что без динамично развивающейся экономики проблематично обеспечить экологизацию и качество экономического роста. Однако приходится констатировать, что регионы идут по другому пути – сначала экономический рост, а потом очищение и восстановление.

Существующие проблемы управления эколого-экономической устойчивостью региональных систем в России обусловлены значительными территориальными различиями в размещении и использовании природно-ресурсного потенциала. Поскольку природные условия и природные ресурсы, как составляющие природно-ресурсного потенциала всегда, независимо от их количества являлись естественной предпосылкой для развития и размещения производительных сил, то способы их использования, темпы истощения и зависимость от этого развития экономики всегда были первоочередной проблемой в экономической науке. В зависимости от места и роли природно-ресурсного фактора в экономике страны или региона и формируются механизмы управления природопользованием. В современной России совершенствование системы управления региональным природопользованием имеет особый смысл, потому что экономика страны базируется на сырьевых, преимущественно топливных ресурсах, которые локализованы в ряде регионов, где формируется особая экономическая политика, которая соотносится со стратегией развития всей страны. Специфические особенности регионального природопользования в России на современном этапе идентифицированы и сгруппированы следующим образом:

- сформировавшаяся в предыдущие периоды отраслевая структура производства привела к перекосу и чрезмерному освоению природных ресурсов;
- сырьевая специализация экономики этих регионов имеет не только экономические, но и политические и экологические последствия, усугубляя неравенство в их развитии;
- в условиях кризиса природные ресурсы как «буфер» смягчают тяжесть потерь экономики и позволяют наполнять бюджеты всех уровней;
- сложности в определении прав собственности на природные ресурсы и формировании механизма изъятия природной ренты;
- региональная экономическая и экологическая политика формируется без учета границ экосистем и др.

В настоящее время и в ближайшей перспективе, несмотря на значительный прогресс в реформировании экономики регионов (формирование технико-внедренческих зон, декларация ухода от сырьевой направленности и др.), экономический рост будет оставаться сырьевым, т.е. экстенсивным. Для экстенсивного типа развития экономики характерна

высокая природоемкость, что проявляется в двух аспектах. В первую очередь это дефицит природных ресурсов, для покрытия которого приходится дополнительно вовлекать в производственный процесс новые природные ресурсы (экстенсивное расширение природной базы экономики). Растут и масштабы антропогенного воздействия на окружающую среду. Частым следствием этого в условиях сохранения прежнего технологического уровня становятся постепенное истощение и деградация ресурсов, рост загрязнений, что еще больше обостряет экономическую ситуацию в сырьевых регионах. Экологический фактор, таким образом, все больше ограничивает возможности их развития.

Последовательный отход от природоэксплуатирующего к эколого-экономически устойчивому типу развития подразумевает решение ряда принципиальных задач:

✓ в процессе выхода регионов из нынешнего кризиса обеспечить стабилизацию экологической ситуации;

✓ обеспечить улучшение состояния окружающей среды за счет экологизации экономической деятельности в рамках институциональных и структурных преобразований, позволяющих обеспечить становление новой модели хозяйствования и широкое распространение экологически ориентированных методов управления;

✓ ввести хозяйственную деятельность в пределы емкости экосистем на основе массового внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий, целенаправленных изменений структуры экономики, структуры личного и общественного потребления.

В таких условиях разработка регионального организационно-экономического механизма управления, обеспечивающего эколого-экономическую устойчивость регионального развития становится приоритетной задачей. Конечной целью функционирования такого механизма должно быть построение сбалансированной региональной эколого-экономической системы, развивающейся не за счет деградации природной среды, а за счет ее безопасного использования.

Из этого вытекают следующие задачи регионального организационно-экономического механизма:

- Обеспечить стабильное поступление финансовых ресурсов на экологические цели.
- Осуществлять эффективное распределение средств, особенно инвестиционных, учитывая необходимость первоочередного решения экологических проблем в неблагоприятных зонах.
- Стимулировать рациональное использование природных ресурсов, эффективную охрану окружающей природной среды и ее воспроизводство.
- Предупреждать негативное воздействие хозяйственной деятельности на природу и человека.
- Компенсировать экологический ущерб и ущерб здоровью

населения, причиняемый (причиненный) хозяйственной деятельностью.

Организационно-экономический механизм экологический устойчивого развития, таким образом, базируется на консолидированном социально-экономическом механизме управления природопользованием, который исполняет государство с помощью фискальных, регулирующих, распределительных и социальных функций посредством законодательных, информативных, фискальных и экономических методов на федеральном, региональном и местном уровнях.

Организационно-экономический механизм экологический устойчивого развития, таким образом, базируется на консолидированном социально-экономическом механизме управления природопользованием, который исполняет государство с помощью фискальных, регулирующих, распределительных и социальных функций посредством законодательных, информативных, фискальных и экономических методов на федеральном, региональном и местном уровнях.



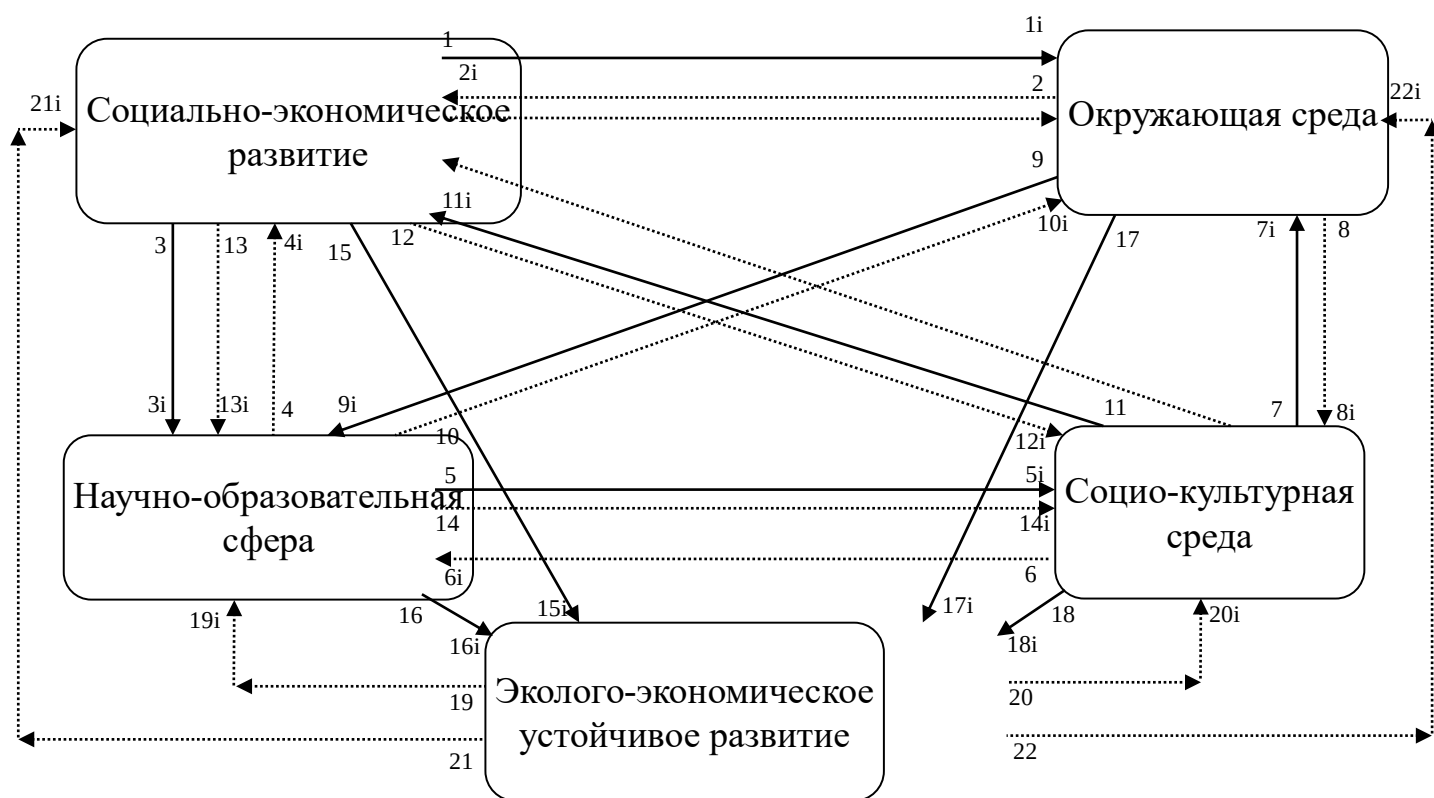


Рис. 3.1. Схема формирования организационно-экономического механизма экологически устойчивого развития

Связи между субъектами представленного механизма делятся на 4 типа:



1. Связь, отражающая прямое и обратное воздействие;
2. Связь, отражающая финансовые потоки;

Формирование и применение этого организационно-экономического механизма в итоге может привести к созданию местных производств, ориентированных на использование биосферосовместимых технологий, а также формированию устойчивого местного гражданского сообщества, заинтересованного в дальнейшем развитии муниципального образования на основе принципов сбалансированности, и использующего для этого механизмы социального партнерства, и в целом к формированию новой культуры хозяйствования, управления и развития, основанной на ценностях экологического подхода.

#### Использованные источники:

1. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития : региональное

- измерение : пособие по региональной экологической политике / С.Н. Бобылев. – М. : Акрополь, ЦЭПР, 2007. — 60 с.;
2. Бобылев, С.Н. Индикаторы устойчивого развития России / С.Н. Бобылев, П.А. Макеенко // М:ЦПРП, 2001. - Стр. 220;
3. Глазырина И.П. Исследование качества роста региональной экономики в контексте концепции устойчивого развития / И.П. Глазырина // Экономика природопользования. — 2006. — № 4. — С. 21-30;
4. Даванков, А. Ю. Социально-экономическая оценка природно-техногенных комплексов. Екатеринбург : Изд-во УрО РАН, 1998. 238 с.;
5. Доклад о состоянии и охране окружающей среды Вологодской области в 2012 году / Правительство Вологодской области, департамент природных ресурсов и охраны окружающей среды Вологодской области – Вологда, 2013. – 260 с.;
6. Комплексный территориальный кадастр природных ресурсов Вологодской области, выпуск 16 / Департамент природных ресурсов и охраны окружающей среды Вологодской области – Вологда, 2011. – 240 с.;
7. Кривов, В.Д. Экологические аспекты устойчивого развития / аналитический доклад // Аналитический вестник №12 (455). - Стр. 102;
8. Повестка дня на XXI век / ООН, Конференция ООН по окружающей среде и развитию // Рио-де-Жанейро, 1992
9. Состояние окружающей среды в Вологодской области в 2012 году / стат. сборник // Вологдастат, 2013. – 74 с.;

*Кураленко П.А.  
студент ЭБ1533*

*Холодий А.А.  
студент ЭБ1533*

**ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар**

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКУ: ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ГРАНИЦЫ**

Одним из наиболее спорных вопросов экономической теории является роль государства в экономике страны. В ходе длительного развития и усовершенствования экономики не выявлено определенного способа исследования механизма государственного регулирования. Вопрос о роли государства в экономике стал центральным в изучении XX века, именно в тот период, когда была выявлена ограниченность мнений «классической школы». До этого времени в ряде стран существовала экономика свободной конкуренции, требовавшая невмешательства государства в рыночные отношения [7]. После «Великой депрессии» 30-х годов, стало понятно, что свободная конкуренция уходит в прошлое и на смену ей выходит экономика крупного производства, которая порождает тенденции к монополии, которая не могла существовать при свободной конкуренции. Монополизм

превращается в тормоз экономического развития, еще Ленин подчеркивал, что всякая монополия тянет за собой застой и умирание. Именно из-за государственного монополизма, экономика бывшего СССР была практически неэффективной. От монополизма, зародившегося в XIX в. нельзя было избавиться, но его можно было научиться контролировать, т.е. постоянно ограничивать. Впервые способ регулирования государством экономических процессов, при сохранении рыночной экономики был разработан Д. Кейнсом. В 1936 г. была опубликована его работа «Общая теория занятости, процента и денег». В тот период времени необходимо было найти выход из кризиса, создать все необходимые условия для роста производства и преодолеть безработицу. Кейнс говорил о том, что вмешательство государства неизбежно. Суть подхода состояла в том, чтобы найти методы активизации и способы стимулирования совокупного спроса и тем самым воздействовать на расширение производства и количество предлагаемых товаров. Так же Кейнс выделяет в своей теории роль инвестиций, он считает, что чем больше размеры инвестиций, тем больше масштабы производства. Главным инструментом воздействия государства на экономику ученый считал бюджетную и фискальную политику.

Проблема вмешательства государства в экономику, пожалуй, никогда не была так актуальна, как сейчас, так как в результате прошлогоднего кризиса экономика государства пошатнулась и самостоятельно прийти в норму ей не удастся, поэтому в данном случае необходима помощь государства для нормализации экономики. Под нормализацией подразумеваются целенаправленные изменения в ведении народного хозяйства и внедрение новых способов ведения рыночной экономики. Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства должно представлять собой систему мер законодательного, исполнительного, а так же контролирующего характера, осуществляемые государственными учреждениями и общественными организациями, так же деятельность государства должна быть направлена на то, чтобы сориентировать микроэкономическое развитие в направлении какого-либо предусмотренного варианта по пути углубления экономических реформ и достижения более высокого уровня и качества жизни. Основой государственного регулирования является ВВП, который перераспределяется через госбюджет, внебюджетные фонды и социальные организации. Отсюда следует, что эффективность государственного регулирования экономики при прочих равных условиях выше, чем государственные доходы, и чем большая часть ВВП идет на перераспределение государством, тем более значительную роль играет государственный сектор [1]. Но не стоит забывать, что у доходов государства и госсектора есть относительные границы роста.

1 Границы роста государственных доходов:

- границы достаточной мотивации предпринимательской деятельности;
- социальные границы налогообложения лиц, работающих по найму и

средних слоев;

- границы прироста ВВП (конъюнктурные границы).

Так же говоря о границах государственного регулирования экономики нельзя забывать, что так же ограничены возможности государственной собственности [2]. Госсектор не может захватывать все новые позиции в главных отраслях народного хозяйства. Не случайно в конце 80-90 гг. в большинстве постиндустриальных стран велась приватизация объектов государственной собственности. Хотя до сих пор есть страны, где доля государственного сектора все еще высока, примером такой страны может послужить Дания, в которой вмешательство государства в экономику составляет 70%.

В общих чертах, допустимые пределы вмешательства государства в экономику достаточно широки, для того чтобы разумные решения прилагаемые государством и эффективно работающие механизмы рынка позволили решить, если не все, то по крайней мере, основные социально-экономические проблемы [4]. Если же государство начинает делать больше, чем ему отмерено рынком, то в большинстве случаев произойдет деформация рыночных процессов, упадет уровень производства и, как правило, за этим последует снижение уровня и качества жизни населения. И тогда, рано или поздно нужно будет необходимо освободить экономику от чрезмерного вмешательства государства. Так уж устроено рыночное хозяйство и с этим необходимо считаться, проводя различные социально-экономические реформы не только в нашей стране, но и так же в ряде других стран. На мой взгляд, государству необходимо снимать обременяющие его функции его в экономике в тех сферах, где в большей степени приемлем рыночный механизм. Но не стоит забывать о том, что государство нельзя «изгнать» из экономики, а напротив экономика нуждается в его помощи [5]. Появляется один главный вопрос, в какой мере и в каком качестве государство может и должно действовать в экономической сфере. Во все время своего существования государство было связано с хозяйственной жизнью общества. Правда, на первых порах оно было занято главным образом, поддержанием порядка в стране, военными делами и межгосударственными связями. Но так же, ему приходилось заниматься и экономическими вопросами своей страны. В его обязанности входило сбор налогов и организация денежного обращения.

В современных условиях экономика не может обойтись без вмешательства государства. Необходимость такого вмешательства объясняется рядом объективных причин, такими как:

1) Рост обобществления производства. Экономика усложнилась в своей структуре. В наше время, она представляет огромный хозяйственный организм с множествами составляющих ее частей и элементов. Резкое увеличение крупных предприятий и фирм, увеличение масштабов их деятельности ведут за собой расширением хозяйственных связей, нарушение которых грозит негативными последствиями для многих. Появление

крупных предприятий и фирм может быть положительным для одних и совершенно противоположным для других. Конкуренция между предприятиями может привести к увеличению капитала одного из них и банкротству другого предприятия, которое предоставило рабочие места определенному количеству населения. В данном моменте возникает потребность в современном преодолении таких ситуаций. Такую ситуацию возможно решить только при помощи государства, потому что только оно имеет возможность подняться над разрозненными интересами хозяйственных субъектов и привести их к общей пользе [3]. Неоценима роль государства в решении крупных экономических проблем страны. Ярким примером может служить очистка крупных водоемов в случае их загрязнения нефтепродуктами. Это легче сделать государству с его крупным разветвленным управленческим аппаратом и средствами.

2) Усиление научно-технического прогресса. Технический прогресс в наше время неизмеримо увеличил свою мощь. Чтобы продолжить дальнейшее развитие науки и техники, требуются огромные затраты, даже самые крупные предприятия иногда не способны обеспечить материальную поддержку в этом. Как правило, наиболее значительные затраты на развитие науки и техники несет государство.

3) Изменения в государственной инфраструктуре. Раньше вопросы воспроизводства рабочей силы волновали только предпринимателей или самих работников. На данный момент это стало интересами государства. Государство уделяет большое внимание условиям труда рабочих. Государство обязано следить за другими социальными явлениями, которые связаны с экономикой. В наше время, уход работников на пенсию, пособие по безработице, медицинское обслуживание – все это непременно касается государства.

На изменения экономической роли государства действуют множество факторов, иногда бывает и в противоположную сторону. Отсюда следует необходимость в повышении экономической эффективности производства и усиления экономических стимулов, развитие экономической системы требует разгосударствления и снижения вмешательства государства в экономическую жизнь. Но необходимость выполнения широких социальных программ или достижения военных целей требует усиления экономической роли государства [6]. Раньше государство выполняло в основном роль «ночного сторожа», направляя свои усилия на сохранение существующих экономических отношений. Оно относительно мало участвовало в хозяйственной жизни. С возникновением машинного производства, усложнением экономических связей в обществе деятельность государства оживилась.

В экономической области государство выступает в двух лицах - как организатор своей экономики страны и как один из хозяйствующих субъектов, осуществляющих производственную деятельность. С одной стороны, оно направляет свою хозяйственную жизнь, а с другой - само



участвует в хозяйственных операциях, действует как крупнейший предприниматель.

Для реализации своих функций государство вырабатывает экономическую политику. Под последней понимается линия поведения государства в решении хозяйственных вопросов, осуществляемая с помощью тех или иных мероприятий. Она включает:

- цели и задачи экономического развития;
- разработку основных экономических мероприятий ;
- поиск источников средств;
- определение хозяйственного механизма для реализации намеченного

[7].

Экономическая политика формируется под влиянием назревших хозяйственных задач, внутренней и международной обстановке. Она подразделяется на экономическую стратегию и экономическую тактику. Первая представляет экономический курс, рассчитанный на долгосрочную перспективу и предусматривающий решение крупномасштабных экономических проблем. В отличие от этого экономическая тактика выражает действия нацеленные на конкретизацию стратегических установок, применительно к текущему периоду времени. Она концентрирует внимание на решении неотложных задач, преодолении возникающих «узких» мест в экономике.

Кульминационная вмешательство государства в экономику наступает обычно в чрезвычайных условиях, чаще всего в период экономических кризисов, когда требуется мобилизация всех ресурсов и возможностей для нормализации экономической обстановки.

Смена приоритетов государственного регулирования в развитых индустриальных странах за последние десятилетия выразилась и в том, что на первый план наряду со стимулированием развития конкурентной сферы выходят действия государства, направленные на улучшение качественных показателей экономического развития: повышение уровня и качества жизни народа, всестороннее развитие работников, контроль за качеством и безопасностью потребительских товаров, защита прав потребителей, охрана окружающей среды и экология и т.д.

Опыт ГРЭ в индустриально-развитых странах для России предполагает конкретно-исторический подход и к этому опыту, и к нынешнему состоянию нашего общества, его проблемам и противоречиям. С одной стороны, налицо феномен неуправляемости экономики, с другой стороны: низкая финансовая, платежная и налоговая дисциплина, низкий профессиональный уровень аппарата управления, отсутствие достоверной информации, в том числе статистической о процессах, происходящих в народном хозяйстве. В России не сложились еще зрелые рыночные отношения. Это означает, что у нас недостаточно развита рыночная инфраструктура, слаба законодательная база, дефицит кадров, подготовленных к работе в условиях рыночной экономики. Поэтому в условиях, когда старый хозяйственный механизм уже



не действует, а новый — только формируется, необходимо создание российского варианта ГРЭ, эффективность которого находится в прямой зависимости, как от силы государства, так и от степени зрелости рыночных отношений.

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что к факторам, которые определяют качество и эффективность государственного регулирования экономики, относится сильная государственная власть — законодательная, исполнительная и судебная. Качество и эффективность ГРЭ в значительной мере определяются также степенью гибкости системы государственных органов, а также органов управления народным хозяйством. Качество и эффективность ГРЭ зависят от адаптивности его методов и инструментов к быстро изменяющимся хозяйственным и социальным ситуациям в обществе.

#### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. Роль государственной поддержки в развитии кролиководства Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2010. — №02(056). С. 1 — 14. — Шифр Информрегистра: 0421000012\0037, IDA [article ID]: 0561002001. — Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/02/pdf/01.pdf>
2. Андреев С.Ю. К вопросу о государственном регулировании конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2010. — №02(056). — С. 22 — 32. — Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/02/pdf/03.pdf>
3. Андреев С.Ю. Строительство мини-элеваторов как направление государственного регулирования конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев, С.А. Дьяков // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2011. — №08(072). С. 261 — 271. — Шифр Информрегистра: 0421100012\0321, IDA [article ID]: 0721108022. — Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2011/08/pdf/22.pdf>
4. Андреев С.Ю. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук / С.Ю. Андреев. — Краснодар, 2008. — 26 с.
5. Андреев С.Ю. Экономические циклы в современной макроэкономической теории / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. — Краснодар: КубГАУ, 2012. — №01(075). С. 247 — 266. — Шифр Информрегистра: 0421200012\0055, IDA [article ID]: 0751201020. — Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2012/01/pdf/20.pdf>

6. К вопросу о социально-экономической значимости государственной поддержки развития сельского туризма в Краснодарском крае / М.П. Дулин, С.Ю. Андреев, Е.А. Мищенко, Е.М. Заводов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). С. 852 – 865. – IDA [article ID]: 1001406055. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/06/pdf/55.pdf>
7. Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. - Изд. 16-е., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 602 с.

*Кушнарченко Т.В., к.с.х.н.  
доцент, докторант  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

## **РОЛЬ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА В ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КАРКАСА РЕГИОНА**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются функции региональной информационной системы мониторинга в формировании устойчивого экономического каркаса региона как базовой платформы перехода на несырьевую модель развития с вовлечением потенциала хозяйственных укладов территории. Предложено создание и определено место специализированного Координационного совета в рамках организационно-управленческого механизма функционирования системы.

**Ключевые слова:** система мониторинга, несырьевая модель развития, экономический каркас, регион, хозяйственный уклад.

Особенностью текущего этапа функционирования российской экономики и ее регионов в условиях изменившегося макроэкономического окружения является существенная коррекция механизмов и инструментов регионального управления, базирующихся на максимальном выявлении внутренних источников территорий. В их числе - ресурсные возможности исторически сформировавшихся укладов. Результаты проведенного анализа потенциалов укладов регионов с позиций возможностей их реализации в стратегиях несырьевого развития позволил сделать вывод, что ни один из укладов в современных российских условиях не обладает достаточным потенциалом к формированию механизмов саморазвития территорий, стимулирующих решение задач модернизации их экономики. Поэтому задачи модернизации реального сектора должны ориентировать региональные стратегии на формирование «разномасштабной» структуры экономики регионов, в основу которой должны быть положены сетевые формы взаимодействия бизнеса, обеспечивающие интеграцию потенциалов отдельных типов укладов. В соответствии с этим формирование

экономического каркаса несырьевой модели развития экономики региона должно осуществляться как многоуровневая (по типу укладов) система, основанная на принципах взаимодополнения и взаимодействия потенциалов этих укладов и их направленности на реализацию модернизационных проектов в регионе. При этом опорный каркас в экономической плоскости региона рассматривается как объемная иерархическая структура, уровни которой определяются функциональными ролями субъектов в достижении стратегических целей.

Представление экономического каркаса региона как объемной сети позволяет не только осуществить комплексное рассмотрение и технологическую взаимоувязанность «опорных» предприятий (точек роста), но и обеспечить включение в структуру каркаса научные и финансово-кредитные организации, вспомогательные, обслуживающие и обеспечивающие производства (в том числе предприятий и организаций периферийных территорий), транспортно-коммуникационную и инновационную инфраструктуру с возможностью в дальнейшем определить наиболее перспективные формы и технологии взаимодействия хозяйствующих субъектов различного типа укладов, необходимые для запуска модернизационных процессов на основе сочетания принципов регулирования и саморазвития.

В формируемой таким образом системе регионального управления в качестве базового элемента выступает информационно-аналитическая поддержка принятия решений которая должна включать как собственно информационное, так и методическое обеспечение. Для содержательного наполнения информационного компонента разработаны четыре модуля: показатели развития муниципальных образований региона по отраслям; инфраструктурные; институциональные и социально-экономические показатели развития муниципальных образований. Сформированная система показателей является двухуровневой. При этом набор составляющих компонентов по каждому модулю может рассматриваться в качестве базовых характеристик потенциала отдельных укладов и использоваться при объяснении тенденций регионального развития.

Авторская версия концептуальной схемы системы информационно-аналитической поддержки позволяет обозначить системно-ориентированную декомпозицию предметной области исследования, что при необходимости обеспечивает возможность корректировки наполнения модулей показателями, которые имеют существенное значение в процессе исследования определенных типов взаимосвязей при решении конкретной стратегической задачи. При этом обоснована необходимость дополнения и детализации статистических показателей регионального развития в разрезе отдельных территориальных образований (регионов), а также в отраслевом разрезе в соответствии с масштабами предпринимательской деятельности. Для программной реализации создаваемой информационной системы поддержки предлагается использование корпоративной сервисной шины

IBM WebSphere. Это позволяет на основе оценки экономического потенциала хозяйствующих субъектов региона обеспечить возможность привлечения необходимых для реализации модернизационных проектов ресурсов. Вертикальные взаимодействия выстраиваются между экономическими субъектами в рамках формирования технологических цепочек при реализации совместных проектов.

Организационно-управленческий механизм *внедрения* системы мониторинга предусматривает выполнение ряда функциональных задач:

1) разработка схемы взаимодействия субъектов управления системой мониторинга друг с другом, а также с органами исполнительной власти, ответственными за реализацию планов стратегического развития региона (в сфере реализации промышленной политики), и определение регламента их информационного обеспечения. Это связано с тем, что эффективность управления региональной экономикой как открытой социально-экономической системой напрямую коррелирует с развитием механизма взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческого сектора, обеспечивающего в процессе разработки и реализации стратегий социально-экономического развития интеграцию потенциала и объединение усилий государственных структур, коммерческих компаний и некоммерческих организаций для достижения целей отдельных субъектов и получения синергетического эффекта, положительно влияющего на региональную систему в целом<sup>117</sup>.

2) разработка и утверждение нормативно-правовых документов, регламентирующих взаимодействие субъектов системы мониторинга, содержание типовых форм отчетов и предоставления информации по результатам мониторинга, сроков их предоставления;

3) обеспечение информационной поддержки функционирования системы мониторинга, в том числе на основе использования современных ИТ и средств коммуникации.

Внедрение каждого этапа может быть детализировано с указанием сроков, ответственных и исполнителей. Причем наиболее целесообразным является подход к внедрению системы мониторинга «сверху вниз». Это в большей степени обусловлено тем, что ее внедрение предполагает мощную информационно-аналитическую поддержку, внедрение современных ИТ, развитие информационной инфраструктуры в регионах. Такой процесс проходит значительно быстрее, если внедрение программных модулей и блоков начинается от крупных городов (точек роста), корпоративных структур, а затем распространяется на малые города и сельские поселения, расположенные в них филиалы крупных предприятий, а также на остальных хозяйствующих субъектов. Тем самым, комплекс работ можно провести с минимальной величиной незапланированных издержек и самое важное -

---

<sup>117</sup> Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю., Стимулирование регионального развития: инструментарий системного подхода// [Terra Economicus](http://terraeconomicus.ru). 2007. Т. 5. № 4-2. С. 165-168.

обеспечить совместимость элементов проектируемой системы.

Принимая во внимание «лоскутный» уровень информатизации территорий региона, для обеспечения эффективности функционирования системы мониторинга показателей несырьевого развития многоукладной экономики региона необходимо развивать и уровень информационной грамотности населения, в частности, предпринимателей. Отметим в данной связи, что в целом Россия по уровню индекса готовности к сетевому обществу по данным ВЭФ и INSEAD в 2014 занимала 50 позицию (в 2013 году – 54)<sup>118</sup>. Данная проблема является особо актуальной для регионов Юга России: например, Ростовская область по интегральному показателю использования ИКТ для развития находится на 53 месте, по уровню развития ИКТ инфраструктуры – на 59, по использованию ИКТ в бизнесе – на 60. Позиции Краснодарского края в данном рейтинге составляют соответственно 14, 50 и 16<sup>119</sup>. Поэтому одним из важных этапов организационно-управленческого механизма внедрения системы мониторинга является повышение информационной грамотности предпринимателей, демонстрация им возможностей современных КТ в развитии бизнеса, в том числе на основе интеграционных взаимодействий.

В целом можно сказать, что радикальное решение вопросов внедрения системы мониторинга показателей несырьевого развития многоукладной экономики региона лежит в плоскости формирования единого регионального информационного пространства (ЕРИП). В рамках данного пространства формируется база данных, характеризующих процессы производственно-хозяйственной деятельности экономических субъектов в регионе (в разрезе отдельных отраслей и хозяйствующих субъектов различных масштабов деятельности), а также уровень социально-экономического развития территорий региона. Кроме того, возможна интеграция и обмен различного рода информацией (производственной, экономико-финансовой, нормативно-правовой и пр.), необходимой для формирования и развития интеграционных взаимодействий между разномасштабными предприятиями реального сектора экономики, а также государственными организациями<sup>120</sup>.

Представляется, что наибольшая эффективность системы мониторинга будет достигнута в том случае, если ее функционирование увязывается с корпоративными информационными системами, являющимися реальными или потенциально возможными «ядрами» сетевых и интеграционных структур в регионе.

В общем виде пошаговый алгоритм внедрения системы мониторинга показателей несырьевого развития многоукладной экономики региона может

---

<sup>118</sup> Информационный портал TAdviser. Государство. Бизнес. ИТ. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ\\_в\\_регионах\\_России\\_2015](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ_в_регионах_России_2015).

<sup>119</sup> Высоков В.В. Информационно-коммуникационные технологии Юга России. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2014.

<sup>120</sup> Матвеева Л.Г. Инновационный потенциал промышленности Юга России: инструментарий управления в целях снижения региональной асимметрии// Региональная экономика. Юг России. №1. 2014.



быть представлен следующим образом (рис. 1).

Следующим этапом формирования системы мониторинга является разработка организационно-управленческого механизма функционирования. Как показал анализ полномочий ведомственных региональных структур, ни один орган исполнительной власти не наделен полноценной функцией мониторинга показателей развития муниципальных образований с позиции использования потенциала расположенных на его территории субъектов для реализации проектов стратегического развития несырьевого сектора экономики. Например, проводимый в настоящее время мониторинг процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах Ростовской области<sup>121</sup> [5], не отражает производственно-технологический потенциал хозяйствующих субъектов реального сектора в разрезе малого, среднего и крупного бизнеса, а также интеграционных структур (кластеров). Не отражается пространственное рассредоточение потенциала предприятий несырьевого сектора по территории региона.



Рисунок 1. Пошаговый алгоритм внедрения системы мониторинга

<sup>121</sup> Мониторинг процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах Ростовской области // Официальный сайт Министерства экономического развития Ростовской области. URL: [http://mineconomikiro.ru/monit/ro/riac\\_monit\\_socecon](http://mineconomikiro.ru/monit/ro/riac_monit_socecon) 01.07.2015.



Представляется, что решение организационной задачи формирования структуры, осуществляющей мониторинг показателей стратегии несырьевого развития многоукладной экономики региона, может быть осуществлено путем создания специализированного Координационного совета ситуационного управления несырьевым развитием экономики региона в структуре Министерства экономического развития субъектов Федерации (управление экономическим развитием территорий). В состав данного Совета войдут руководители муниципальных образований, представители общественных объединений бизнеса, а также отдельных ведомств регионального управления. В процессе своей деятельности Координационный совет будет сотрудничать с различными организациями и предприятиями, а также привлекать квалифицированных специалистов (экспертов) для осуществления отдельных этапов мониторинга. Результатом работы координационной группы является разработка рекомендаций по развитию стратегических интеграционных взаимодействий в регионе, направленных на активизацию реального сектора и импортозамещения.

В частности, применительно к Ростовской области место Координационного совета в системе регионального и муниципального управления будет выглядеть следующим образом (рис. 2).

Предполагается, что Координационный совет будет связующим звеном между субъектами, заинтересованными в реализации стратегии несырьевого развития региона. При этом внедрение системы мониторинга и ее сопровождение будет осуществляться информационно-аналитическим центром, который целесообразно создать в структуре управления экономического анализа и прогнозирования, функционирующего в Министерстве экономического развития Правительства Ростовской области. Данный центр будет также непосредственно взаимодействовать с Региональным центром информационных систем при Министерстве информационных технологий и связи. Принимая во внимание, что одной из задач центра является формирование информационной инфраструктуры, региональных информационных ресурсов, реализация функций координатора при внедрении ИКТ в обеспечение взаимодействий экономических субъектов региона, а также реализация программ повышения квалификации в области ИТ и телекоммуникаций на территориях с отсталыми укладами позволит значительно повысить эффективность функционирования системы регионального управления.

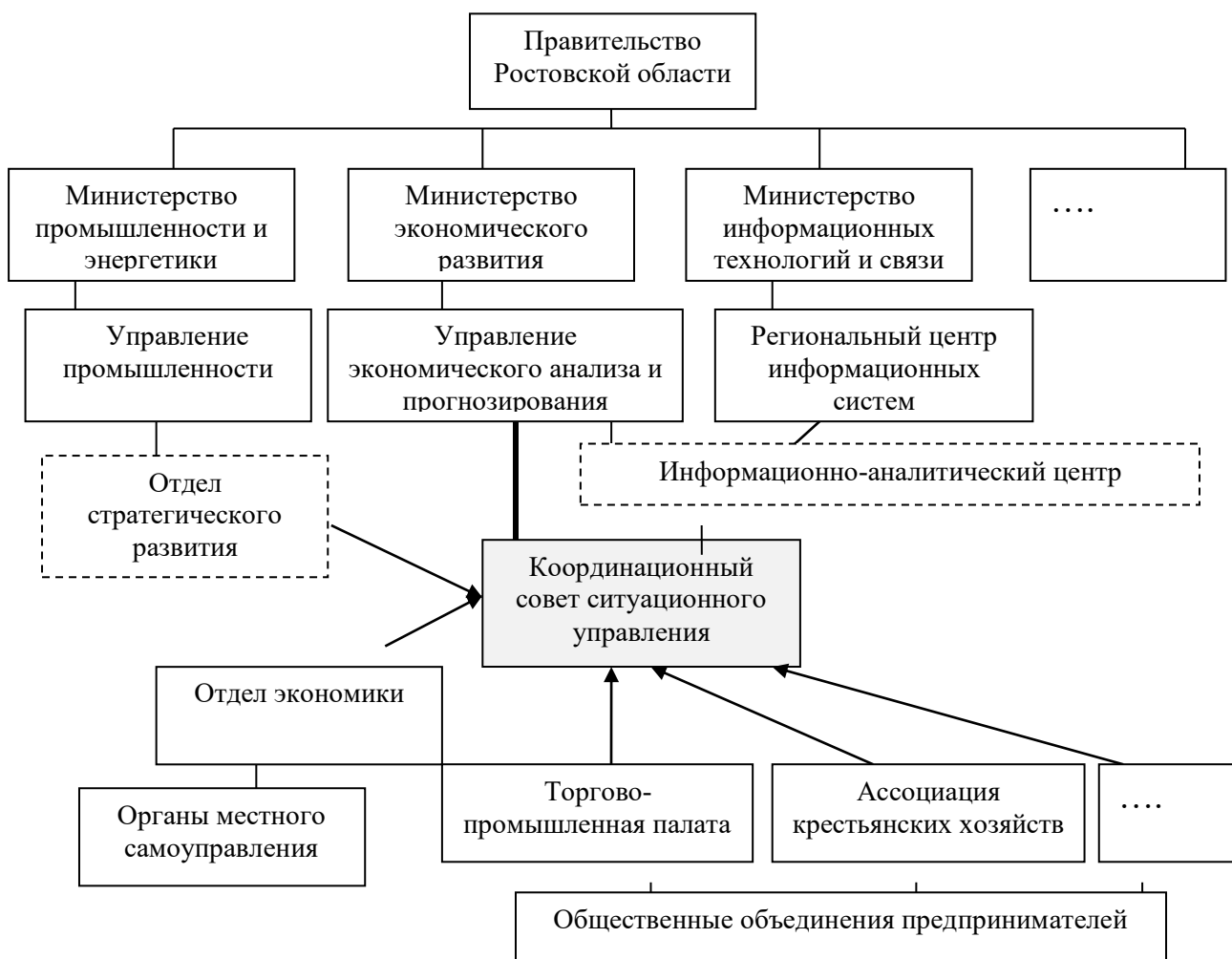


Рисунок 2. Место Координационного совета в системе регионального и муниципального управления

Также представляется целесообразным формирование в структуре Управления промышленности Министерства промышленности и энергетики формирования отдела стратегического развития. В настоящее время нет подразделения, которое бы обеспечивало комплексное рассмотрение вопросов реализации стратегии промышленного развития региона. Принимая во внимание, что в современных императивах модернизации несырьевого сектора необходимо проведение единой целенаправленной политики в отношении развития и реализации потенциала отечественных предприятий, в том числе на основе интеграционных взаимодействий, формирование отдела, который бы решал данные стратегические задачи, представляется насущно необходимым.

Таким образом, формирование системы мониторинга позволит обеспечить целостное управление реализацией стратегии несырьевого развития многоукладной экономики региона, создавая основу для принятия управленческих решений в отношении осуществления интеграционных

взаимодействий субъектов территорий различных типов укладов.

#### **Использованные источники:**

1. Матвеева Л.Г., Никитаева А.Ю, Стимулирование регионального развития: инструментарий системного подхода// Terra Economicus. 2007. Т. 5. № 4-2. С. 165-168.
2. Информационный портал TAdviser. Государство. Бизнес. ИТ. URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ\\_в\\_регионах\\_России\\_2015](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:ИТ_в_регионах_России_2015).
3. Высоков В.В. Информационно-коммуникационные технологии Юга России. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2014.
4. Матвеева Л.Г. Инновационный потенциал промышленности Юга России: инструментарий управления в целях снижения региональной асимметрии// Региональная экономика. Юг России. №1. 2014.
5. Мониторинг процессов в реальном секторе экономики, финансово-банковской и социальной сферах Ростовской области // Официальный сайт Министерства экономического развития Ростовской области. URL: [http://mineconomikiro.ru/monit/ro/riac\\_monit\\_socecon](http://mineconomikiro.ru/monit/ro/riac_monit_socecon) 01.07.2015

*Лапина Я.С.  
студент 2 курса  
ФГБОУ ВПО ЕГУ им. И.А. Бунина  
Россия, г. Елец*

#### **ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

Аннотация: За последние 30 лет в экономике выступила точная направленность значительного уменьшения жизненного цикла товаров, что считается следствием ускорения научно-технического прогресса. По этой причине способность управлять ЖЦ продукта, умение осуществлять его разработку в кратчайшие сроки становятся значительными конкурентными достоинствами.

Ключевые слова: жизненный цикл, информационные системы, технологии, стадии, модель, проектирование.

Современные изменения технологий производства и коммуникаций, сильно возросшая подвижность денежных средств кардинально меняют отношения на рынке и ставят теорию и практику экономической науки перед новыми проблемами, которые никак не находят своего решения в рамках равновесного подхода. В сегодняшних экономических обстоятельствах их одностороннее применение незаконно по следующим обстоятельствам:

- ускорение развития рынка привело к тому, что в ряде областей горизонт прогноза сжался вплоть до 6 месяцев – за большее время рынок успевает значительно поменяться, а не прийти к балансу;

- повышение роли позитивной противоположной связи;
- доказанная нерациональность действия покупателей.

Теперь в течении жизни одного поколения совершаются такие измене-

ния, какие ранее требовали веков. Потребность принимать решения в стремительно изменяющихся обстоятельствах требует новой методологии, и одной из её составных элементов является понимание жизненных циклах наблюдаемых процессов и явлений. Жизненный цикл информационной системы — период времени, который наступает с этапа принятия решения о потребности формирования информационной системы и завершается в период её полного изъятия из эксплуатации. Понятие жизненного цикла является одним из базовых определений методологии проектирования информационных систем. Методика проектирования информационных систем описывает процесс создания и сопровождения систем в виде жизненного цикла (ЖЦ) ИС, представляя его как некоторую очередность стадий и производимых на них действий. Для любого этапа определяются состав и очередность производимых работ, получаемые итоги, способы и средства, нужные для выполнения работ, роли и ответственность участников и т.д. Полный жизненный цикл информационной системы содержит в себе, как правило, стратегическое планирование, исследование, проектирование, реализацию, внедрение и использование. В общем случае жизненный цикл можно в свою очередь разделить на несколько стадий. В принципе, данное деление на стадии довольно свободно. Мы проанализируем один из альтернатив подобного деления, предлагаемый компанией Rational Software — одной из ведущих компаний на рынке программного обеспечения средств разработки информационных систем (из числа которых большой известностью справедливо пользуется универсальное CASE-средство Rational Rose).

#### Стадия-

часть процесса формирования ИС, ограниченная определенными временным и рамками и заканчивающаяся выпуском определенного продукта (моделей, программных компонентов, документации), определяемого установленными для данной стадии условиями. Соответствие между процессами и стадиями кроме того обуславливается используемой моделью жизненного цикла ИС. Согласно методологии, предлагаемой Rational Software, жизненный цикл информационной системы разделяется на четыре периода. Границы каждой стадии установлены определенными моментами времени, в которые нужно принимать конкретные критические решения и, таким образом, достигать конкретных ключевых целей.

#### 1) Начальная стадия.

На начальной стадии вводится сфера использования системы и формируются граничные условия. Для этого нужно распознать все без исключения внешние предметы, с которыми должна взаимодействовать разрабатываемая система, и определить характер данного взаимодействия на высоком уровне. На начальной стадии определяются все без исключения

функциональные возможности системы выполняется описание наиболее значительных из них.

## 2) Стадия уточнения.

На стадии уточнения ведется исследование прикладной области, разрабатывается архитектурная база информационной системы. При принятии любых решений, касающихся архитектуры системы, нужно принимать во внимание разрабатываемую систему в целом. Это означает, что нужно изложить большинство функциональных возможностей системы и учесть связи между отдельными её образующими. В завершении стадии уточнения ведется исследование архитектурных решений и методов ликвидации основных факторов риска в проекте.

## 3) Стадия конструирования.

На стадии конструирования разрабатывается законченное изделие, готовое к передаче пользователю. По окончании этой стадии определяется работоспособность созданного программного обеспечения.

## 4) Стадия передачи в эксплуатацию.

На стадии передачи в использование разработанное программное обеспечение передается пользователям. При эксплуатации разработанной системы в реальных условиях зачастую возникают разного рода трудности, которые требуют дополнительных трудов по внесению корректив в созданный продукт. В конце стадии передачи в эксплуатацию нужно установить, достигнуты цели исследования или нет.

Современные сети разрабатываются на основе стандартов, что дает возможность обеспечить, во-первых, их высокую результативность и, во-вторых, вероятность их взаимодействия между собой. Среди наиболее популярных стандартов можно отметить следующие: ГОСТ 34.601-90 - распространяется на автоматизированные системы и определяет стадии и этапы их формирования. Помимо этого, в стандарте находится описание содержания работ на каждом этапе. Стадии и этапы работы, закрепленные в стандарте, в большей степени соответствуют каскадной модели жизненного цикла. ISO/IEC 12207 (International Organization of Standardization / International Electrotechnical Commission) 1995 - стандарт на процессы и организацию жизненного цикла. Распространяется на все без исключения виды заказного ПО. Стандарт не включает описания фаз, стадий и этапов.

Rational Unified Process (RUP) предлагает итеративную модель разработки, содержащую 4 фазы: начало, исследование, построение и внедрение. Любая фаза может быть разбита на этапы (итерации), в следствии которых выпускается версия для внутреннего или наружного использования. Прохождение через четыре основные фазы именуется циклом разработки, каждый цикл заканчивается генерацией версии системы. Сущность работы в рамках RUP - это формирование и сопровождение моделей на основе UML.

Microsoft Solution Framework (MSF) аналогична с RUP, так же

содержит четыре фазы: анализ, проектирование, разработка, стабилизация, считается итерационной, подразумевает применение объектно-ориентированного моделирования. MSF в сопоставлении с RUP в огромной степени нацелена на разработку бизнес-приложений.

Extreme Programming (XP). Экстремальное программирование (наиболее новая среди рассматриваемых методологий) сложилось в 1996 г. В основе методологии командная деятельность, результативная коммуникация между заказчиком и исполнителем в течение всего проекта по разработке ИС, а разработка проводится с применением последовательно дорабатываемых прототипов.

Модель жизненного цикла ИС — структура, характеризующая очередность выполнения и взаимосвязи процессов, операций и задач на протяжении жизненного цикла. Модель жизненного цикла находится в зависимости от специфики, масштаба и трудности проекта и специфики обстоятельств, в которых система формируется и функционирует.

Модель ЖЦ ИС содержит в себе: стадии; результаты выполнения работ на каждой стадии; ключевые события — точки завершения работ и принятия решений.

Модель жизненного цикла отражает различные состояния системы, начиная с этапа появления потребности в данной ИС и завершая моментом её абсолютного выхода из применения.

В настоящее время известны и применяются следующие модели жизненного цикла: Каскадная модель учитывает последовательное осуществление всех этапов проекта в строго фиксированном режиме. Переход на следующий этап означает абсолютное окончание работ на предыдущем этапе.

Поэтапная модель с промежуточным контролированием. Создание ИС проводится итерациями с циклами обратной связи между этапами. Межэтапные исправления дают возможность принимать во внимание действительно существующее взаимовлияние итогов разработки на различных стадиях; время жизни каждого из этапов удлиняется на весь период разработки.

В любом витке спиральной модели производится создание очередной версии продукта, уточняются условия проекта, обуславливается его качество, и намечаются работы следующего витка.

Особенное внимание уделяется начальным этапам разработки - анализу и проектированию, где исполнимость тех или иных технических заключений проверяется и обосновывается с помощью формирования прототипов (макетирования).

На практике наибольшее распространение получили две основные модели жизненного цикла:

каскадная модель (характерна для периода 1970-1985 гг.);



спиральная модель (характерна для периода после 1986 г.).

В ранних проектах достаточно несложных ИС каждое приложение представляло собой общий, функционально и информационно независимый источник. Для разработки подобного типа приложений эффективным оказался каскадный способ. Каждый период заканчивался уже после полного исполнения и документального оформления абсолютно всех предусмотренных работ.

Можно отметить следующие положительные стороны использования каскадного подхода:

на каждом этапе формируется законченный комплект проектной документации, отвечающий критериям полноты и согласованности; выполняемые в логической очередности этапы работ дают возможность планировать сроки окончания всех работ и соответствующие затраты.

Каскадный подход хорошо показал себе при построении сравнительно несложных ИС, когда в самом начале разработки можно довольно точно и подробно выразить все условия к системе. Главным минусом этого подхода считается то, что реальный процесс формирования системы ни в коем случае полностью не помещается в такую строгую схему, регулярно появляется необходимость в возврате к предыдущим этапам и уточнении либо пересмотре прежде принятых решений.

В результате настоящий процесс создания ИС оказывается соответствующим поэтапной модели с промежуточным контролем.

Спиральная модель ЖЦ была предложена с целью преодоления упомянутых трудностей. На стадиях анализа и проектирования реализуемость технических заключений и уровень удовлетворения нужд клиента проверяется посредством формирования прототипов. Каждый виток спирали соответствует созданию работоспособного фрагмента либо версии системы. Это дает возможность конкретизировать условия, цели и характеристики проекта, установить качество разработки, распланировать работы следующего витка спирали.

Главная проблема спирального цикла – установление момента перехода на следующий период. Для её решения вводятся временные ограничения на каждый из этапов жизненного цикла, и переход выполняется в соответствии с планом, в том числе и в случае если не вся запланированная деятельность окончена. Составление плана выполняется на основе статистических сведений, полученных в предыдущих проектах, и индивидуального опыта создателей. Трудности внедрения при использовании итерационной модели.

В некоторых областях спиральная модель не может использоваться, поскольку невозможно использование/тестирование продукта, владеющего неполной функциональностью (например, военные разработки, атомная энергетика и т.д.). Поэтапное итерационное внедрение информационной системы для бизнеса допустимо, однако связано с организационными трудностями (перенос сведений, интеграция систем, изменение бизнес-процессов,

учетной политики, подготовка пользователей). Трудовые затраты при поэтапном итерационном внедрении оказываются существенно больше, а управление проектом требует настоящего искусства. Предугадав отмеченные трудности, клиенты предпочитают каскадную модель, для того чтобы "внедрять систему 1 раз".

Процесс обуславливается как комплекс взаимосвязанных операций, переводящих входные сведения в выходные. Описание каждого процесса включает в себя список решаемых вопросов, исходных сведений и результатов. В согласовании с базовым международным стандартом ISO/IEC 12207 все без исключения процессы ЖЦ ПО делятся на 3 категории:

Приобретение (действия и задачи клиента, покупающего ИС)

Поставка (действия и задачи поставщика, который снабжает клиента программным продуктом либо предложением)

Разработка (действия и задачи, производимые разработчиком: создание ПО, оформление проектной и эксплуатационной документации, организация тестовых и учебных материалов и т. д.)

Эксплуатация (действия и задачи оператора — компании, эксплуатирующей систему)

Сопровождение (действия и задачи, производимые сопровождающей организацией, то есть службой сопровождения).

Сопровождение — внесение изменений в ПО в целях исправления ошибок, увеличения производительности или приспособления к изменившимся обстоятельствам работы и условиям.

Из числа главных процессов жизненного цикла максимальную значимость имеют три: разработка, эксплуатирование и сопровождение. Каждый процесс характеризуется определенными задачами и способами их решения, исходными сведениями, приобретенными на предыдущем этапе, и результатами.

Разработка

Разработка информационной системы включает в себя все работы по формированию информационного программного обеспечения и его частей в соответствии с установленными требованиями. Разработка информационного программного обеспечения кроме того содержит: оформление проектной и эксплуатационной документации;

подготовку материалов, требуемых для тестирования созданных программных продуктов;

разработку материалов, требуемых для обучения персонала.

Разработка считается одним из важнейших процессов жизненного цикла информационной системы, как правило, содержит в себе стратегическое планирование, анализ, проектирование и реализацию (программирование).

Эксплуатация

Эксплуатационные работы возможно подразделить на предварительные и основные.

К предварительным принадлежат:

конфигурирование базы данных и рабочих мест пользователей;  
обеспечение пользователей эксплуатационной документацией;  
обучение персонала.

Основные эксплуатационные работы содержат:

непосредственно эксплуатацию;  
локализацию трудностей и устранение причин их появления;  
модификацию программного обеспечения;  
подготовку услуг по совершенствованию системы;  
развитие и модернизацию системы.

Сопровождение

Службы технической помощи играют очень значительную роль в жизни каждой корпоративной информационной системы. Присутствие квалифицированного технического сервиса на стадии эксплуатации информационной системы считается важным условием решения поставленных перед ней задач, при этом ошибки обслуживающего персонала могут приводить к явным либо скрытым экономическим потерям, сопоставимым со стоимостью самой информационной системы.

Основными предварительными действиями при подготовке организации технического обслуживания информационной системы считаются:

выделение наиболее ответственных узлов системы и установление для них критичности простоя (это даст возможность отметить наиболее критичные составляющие информационной системы и улучшить распределение ресурсов с целью технического обслуживания);

определение задач технического обслуживания и их разделение на внутренние, решаемые силами обслуживающего подразделения, и внешние, решаемые специальными сервисными организациями (подобным способом выполняется точное определение сферы исполняемых функций и разделение ответственности);

проведение анализа существующих внутренних и внешних ресурсов, необходимых для организации технического обслуживания в рамках описанных задач и разделения компетенции (главные критерии для анализа:

наличие гарантии на оборудование, состояние ремонтного фонда, высокая квалификация персонала);  
подготовка плана организации технического сервиса, в котором нужно установить этапы исполняемых операций, сроки их выполнения, затраты на этапах, обязанность исполнителей.

Управление (действия и задачи, которые смогут выполняться каждой стороной, управляющей собственными процессами

Создание инфраструктуры (выбор и сопровождение технологии, стандартов и инструментальных средств, выбор и установка аппаратных и программных средств, применяемых с целью разработки, эксплуатации или сопровождения ПО)

Усовершенствование (оценка, измерение, контроль и усовершенствование

ние процессов ЖЦ)

Обучение(первоначальное обучение и дальнейшее постоянное повышение квалификации персонала)

Создание информационной системы управления организацией - довольно сложный и трудоемкий процесс. Наиболее типичной и простой формой изменения компании является автоматизация. Более глубокая форма изменения организации – получившая свое развитие из автоматизации – это рационализация процедур. Более глубоким изменением компании является реинжиниринг бизнес - процессов. Его суть состоит в анализе, упрощении и модернизации бизнес процессов. Такая более радикальная форма изменения деятельности компании называется сменой парадигмы. Смена парадигмы подразумевает пересмотр характера деятельности не отдельных процедур и процессов, а самой компании.

#### **Использованные источники:**

1. Ясенев В.Н. Информационные системы и технологии в экономике [текст]: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления (080100) / В.Н. Ясенев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 560с.
2. Аверченков В.И. Информационные системы в производстве и экономике [электронный ресурс]: Учебное пособие/ В.И. Аверченков, Ф.Ю. Лозбинев, А.А. Тищенко. – М.: ФЛИНТА, 2011. – 274с.

*Ларченко О.В.*

*старший преподаватель*

*кафедра экономики и финансов*

*Кириянен А.П.*

*студент 5 курса*

*ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»*

*Россия, г. Петрозаводск*

### **ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Аннотация: в статье рассматриваются иностранные инвестиции и их влияние на внешний долг Российской Федерации. Для лучшего понимания сути вопроса вначале дано определение иностранных инвестиций и указаны их виды: прямые, портфельные и прочие. Прочие иностранные инвестиции занимают наибольшую долю в иностранных инвестициях, которые поступают в Российскую Федерацию. На внешний долг страны оказывают влияние именно прочие иностранные инвестиции, о которых и идет речь в статье. Особое внимание в статье уделено внешнему долгу: дано понятие внешнего долга, проанализировано состояние внешнего долга Российской Федерации за 2005-2013 гг., его связь с ВВП, дана характеристика государственного и корпоративного внешнего долга. В статье представлен анализ государственного и корпоративного внешнего долга по различным параметрам: категория долга, субъекты долга, валюта долга, др.

Корпоративный внешний долг значительно превышает государственный внешний долг, в связи с этим увеличиваются опасности и риски для Российской Федерации. В статье указываются причины, приводящие к росту корпоративного внешнего долга.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, кредиты, займы, внешний долг, государственный внешний долг, корпоративный внешний долг.

Что представляют собой иностранные инвестиции? Ответ на этот вопрос даёт федеральный закон N 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Так, под иностранной инвестицией понимается вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории РФ в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, в том числе денег, ценных бумаг, иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, а также услуг и информации.

Следует отметить, что национальная экономика не способна эффективно развиваться без притока иностранного капитала. Использование лишь национальных ресурсов не позволит развивающейся экономике добиться значительного и быстрого роста национального дохода.

Федеральная служба государственной статистики РФ выделяет три вида иностранных инвестиций: прямые, портфельные и прочие. Прямые иностранные инвестиции предполагают приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли в уставном капитале коммерческой организации, созданной (вновь созданной) на территории РФ; вложения капитала в основные фонды филиалов иностранного юридического лица, а также осуществление финансового лизинга оборудования. Под портфельными инвестициями понимают приобретение иностранным инвестором ценных бумаг. Инвестиции, которые не относятся к прямым и портфельным, называют прочими инвестициями. Они включают кредиты, полученные от иностранных кредиторов, торговые кредиты, банковские вклады. Нас, во многом, будет интересовать данный вид иностранных инвестиций. Прочие инвестиции обладают следующей особенностью: они приходят в страну на время, а по истечению срока их необходимо вернуть в сумме большей первоначальной.

Предпосылками к росту иностранных инвестиций может служить репарация капитала, «убежавшего» из страны. Так, на рисунке 1 видно, что отток капитала частного сектора из России за период 2008-2013 гг. являлся стабильным и за 2013 г. составил 61 млрд. долл. США, что на 13,17% больше 2012 г.



Рис. 1. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2006-2013 гг., млрд. долл. США<sup>122</sup>.

Необходимо отметить непосредственную связь между иностранными инвестициями и внешним долгом страны. С одной стороны, иностранные инвестиции способствуют получению средств, необходимых для обслуживания внешнего долга страны. С другой - внешний государственный и корпоративный долг возникает вследствие привлечения кредитов и займов, т.е. прочих иностранных инвестиций.

На данный момент функционирование государства не представляется без его внешнеэкономической деятельности, деятельности в области различного рода внешних заимствований. Однако вопрос государственного и корпоративного внешнего долга нашей страны приобретает особую актуальность в свете накалившейся политической ситуации и введения пакета секторальных санкций в отношении ряда российских компаний и банков.

Начнем с общего анализа состояния внешнего долга России.

Таблица 1

**Внешний долг РФ  
(млрд. долл. США)<sup>123</sup>**

| Год        | Внешний долг РФ всего, в млрд. долл. США | Темп прироста, % |
|------------|------------------------------------------|------------------|
| 01.01.2005 | 213,45                                   | -                |
| 01.01.2006 | 257,56                                   | 20,66            |
| 01.01.2007 | 313,76                                   | 21,82            |
| 01.01.2008 | 463,15                                   | 47,61            |
| 01.01.2009 | 480,41                                   | 3,73             |
| 01.01.2010 | 467,45                                   | -2,70            |
| 01.01.2011 | 488,40                                   | 4,48             |

<sup>122</sup> Составлено автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 01.10.2014).

<sup>123</sup> Там же



|            |        |       |
|------------|--------|-------|
| 01.01.2012 | 538,71 | 10,30 |
| 01.01.2013 | 636,12 | 18,08 |
| 01.01.2014 | 728,59 | 14,54 |

Из данных таблицы 1 следует, что на 01 января 2014 г. внешний долг РФ составил 728,59 млрд. долл. США, что на 14,5% больше соответствующего показателя на начало 2013 г.

Однако более информативным показателем является не абсолютный размер внешнего долга страны, а его отношение к ВВП, выраженное в процентах (Рисунок 2).

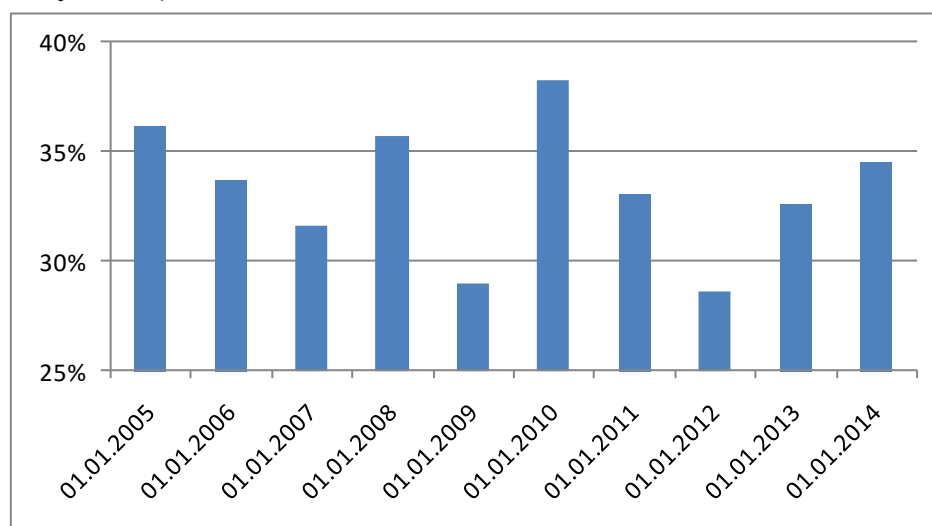


Рис. 2 Внешний долг РФ, в % к ВВП<sup>124</sup>

Анализируя абсолютные значения, можно выявить общую тенденцию к возрастанию внешнего долга, однако отнесение внешнего долга к ВВП свидетельствует о возрастающей тенденции лишь с начала 2012 года. По методологии МВФ отношение внешнего долга к ВВП страны, равное 30%, характеризуется как низкий риск, 40% — средний, 50% — высокий. Таким образом, мы видим, что внешний долг России за рассматриваемый период не приближался к критической отметке и находился на среднерискованном уровне. Ещё один интересный для анализа показатель - соотношение внешнего долга и годового экспорта. Данное соотношение в 2013 г. увеличилось до 123% (со 108%), что стало максимальным значением с конца 2009 г. (136%). По рекомендациям МВФ значение в 100% соответствует низкому риску, 150% — среднему, 200% — высокому.

<sup>124</sup> Составлено автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 05.10.2014).

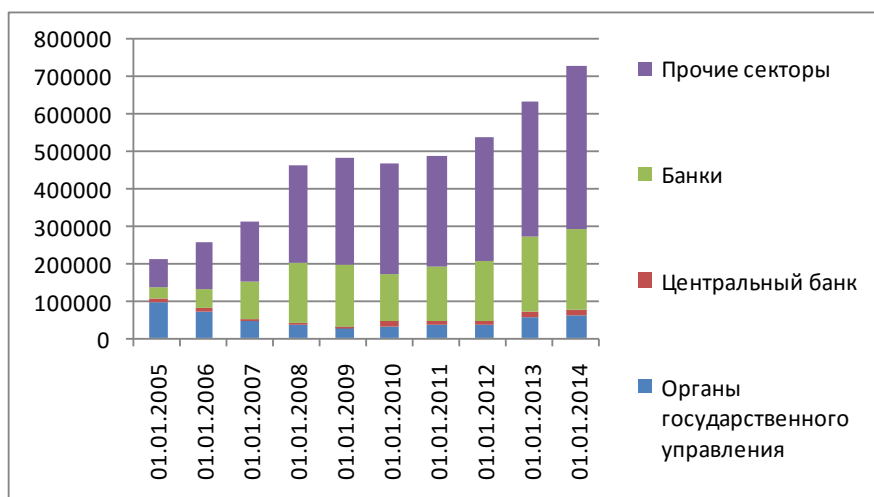


Рис. 3. Структура внешнего долга РФ, млрд. долл. США<sup>125</sup>

Исходя из данных рисунка 3, мы видим, что наибольший удельный вес в структуре внешнего долга России занимает долг прочих секторов экономики, а следом за ним идёт внешний долг органов государственного управления.

Сокращение внешнего долга в 2005-2007 гг. отчасти может быть обусловлено тем, что в 2005 и 2006 гг., в соответствии с принципами долговой политики, Российская Федерация осуществляла долгосрочное погашение государственных внешних долговых обязательств. В январе 2005 г. досрочно в полном объёме был погашен остаток долговых обязательств перед МВФ, а в июне 2006 г. РФ полностью погасила задолженность перед Парижским клубом кредиторов. Однако справедливым будет отметить, что в России существует тенденция расхождения внешнего государственного долга и внешнего корпоративного долга. В то время, как в 2005-2008 годах государственный внешний долг снижался, наблюдалась тенденция резкого возрастания корпоративного внешнего долга, т.е. происходила трансформация внешнего долга в корпоративный долг перед нерезидентами. Можно утверждать, что рост внешнего долга был обусловлен увеличением долга корпораций и банков, в основном тех, в которых значительная часть акций принадлежала государству. Таким образом, в целях нашего исследования, интересно в отдельности рассмотреть эти две категории внешнего долга, а именно, государственный внешний долг и корпоративный внешний долг.

Итак, что представляет собой *государственный внешний долг*?

Под государственным долгом понимаются долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией.

<sup>125</sup> Составлено автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 10.10.2014).

В соответствии со статьёй 97 Бюджетного кодекса РФ в состав государственного долга включаются:

- кредитные соглашения и договоры, заключенные от имени РФ, как заемщика, с кредитными организациями, иностранными государствами и международными финансовыми организациями;
- государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени РФ;
- договоры и соглашения о получении РФ бюджетных ссуд и бюджетных кредитов от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- договоры о предоставлении РФ государственных гарантий;
- соглашения и договоры, в т.ч. международные, заключенные от имени РФ, о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств РФ прошлых лет.

Государственный внешний долг - это долговые обязательства Российской Федерации в иностранной валюте.

Государство может прибегать к долговому финансированию для повышения эффективности собственного функционирования. Это означает, что государство может использовать такие макроэкономические параметры, как дефицит бюджета и государственный долг, в качестве регуляторов основных макроэкономических пропорций.

Как видно на рисунке 4, в структуре государственного долга РФ в 2004-2006 годах преобладал государственный внешний долг, однако, начиная с 2007 года данная ситуация сменяется на обратную, и на 1 января 2014 г. государственный внешний долг составил 24,19% от общей суммы долга и 2,74% от уровня ВВП. Можно отметить ежегодное возрастание объёма государственного долга, который к концу 2015 года достигнет уровня 13,4% ВВП. При этом доля внешнего долга в совокупном объеме госдолга существенно не изменится и составит 25% .

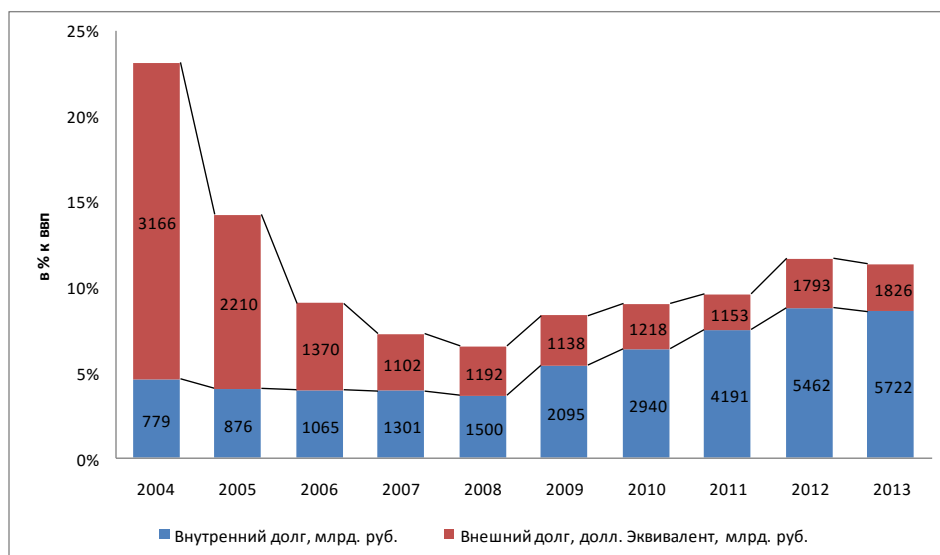


Рис. 4 Динамика объема государственного долга Российской Федерации, млрд. руб.<sup>126</sup>

Рассмотрим динамику объемов государственного внешнего долга РФ в млрд. долл. США (Рис. 5). Можно увидеть поэтапное увеличение государственного внешнего долга РФ, однако, с конца 2013 г. внешний долг незначительно снижается.

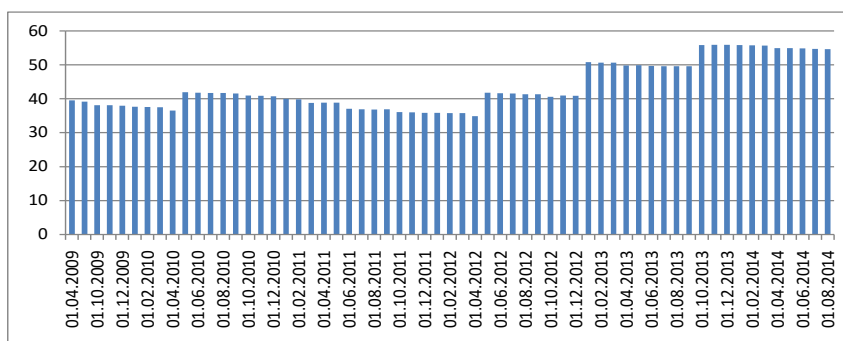


Рис. 5 Динамика объемов государственного внешнего долга РФ, млрд. долл. США<sup>127</sup>

Справедливым будет рассмотрение показателей долговой устойчивости страны, а именно отношение государственного внешнего долга РФ к годовому объему экспорта товаров и услуг и отношение расходов на обслуживание государственного внешнего долга к годовому объему экспорта товаров и услуг. Рассмотрим данные показатели в разрезе Основных направлений государственной долговой политики РФ на 2013-2015 гг. Первый показатель характеризует степень зависимости национальной экономики от притока иностранного капитала, а его критический (пороговый) уровень составляет 220%. Превышение данного

<sup>126</sup> Составлено автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 07.10.2014).

<sup>127</sup> Там же

значения будет означать возможность невыполнения обязательств страны в будущем. Как мы видим из таблицы 2, значения данного показателя для нашей страны крайне малы, так, на 2015 г. прогнозное значение составляет 15,4%. Второй показатель характеризует степень чувствительности погашения внешних обязательств к изменению объемов поступлений от экспорта. Рекомендуемое предельное значение составляет не более 20-30%. За период 2012-2015 гг. значения данного показателя не превышают критического значения.

Таблица 2

**Показатели долговой устойчивости Российской Федерации  
(бюджетная позиция), %<sup>128</sup>**

| Показатель                                                                                                                         | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Пороговое значение |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|--------------------|
| Отношение государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг                          | 11,5 | 13,2 | 14,8 | 15,4 | 220                |
| Отношение расходов на обслуживание государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг | 0,5  | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 25                 |

Таким образом, можно отметить, что для России характерны низкие показатели государственного внешнего долга, что отличает нашу страну от большинства развитых стран и стран с формирующимися рынками. Российские рейтинги на протяжении последних лет характеризовались стабильностью принадлежности к инвестиционной категории («BBB» со стабильным прогнозом от Fitch, «Baa1» - от Moody's и «BBB» - от Standard&Poor's). Однако справедливым будет отметить, что долговая политика государства разрабатывалась в соответствии с позитивными макроэкономическими тенденциями и цене на нефть на 1 янв. 2014 г. 97 долл. США за баррель. Однако, на сегодняшний день (03 октября 2014 г.) цена составляет 92,66 долл. США за баррель. Эксперты говорят как минимум о долгосрочной стагнации на сырьевом рынке - нефть еще долго может стоять меньше 100 долл. США за баррель. При такой тенденции, все показатели долговой устойчивости заметно ухудшаются.

Рассмотрим структуру государственного внешнего долга по категориям за первое полугодие 2014 г. Выделяют следующие категории долга (числовое значение в списке соответствует числовому значению категории на гистограмме):

1. Задолженность перед официальными кредиторами - членами

<sup>128</sup> Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013-2015 гг. [Электронный ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации ). – Электрон. дан. – Россия. – URL: : <http://minfin.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. – (Дата обращения: 02.10.2014)

Парижского клуба, не являвшаяся предметом реструктуризации (Парижский клуб - неинституционализированное объединение стран-кредиторов (Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Нидерланды, Норвегия, Россия, США, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Япония), созданное в 1956 году для обсуждения и урегулирования проблем задолженности суверенных государств; Россия - член Парижского клуба с 1997 года.);

2. Задолженность перед официальными кредиторами - не членами Парижского клуба;

3. Задолженность перед официальными кредиторами - бывшими странами СЭВ (Совета экономической взаимопомощи);

4. Коммерческая задолженность бывшего СССР, т.е. по обязательствам, не урегулированным по завершении переоформления коммерческой задолженности бывшего СССР;

5. Задолженность перед международными финансовыми организациями;

6. Задолженность по внешним облигационным займам;

7. Задолженность по ОВГВЗ (Облигации внутреннего государственного валютного займа);

8. Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте.

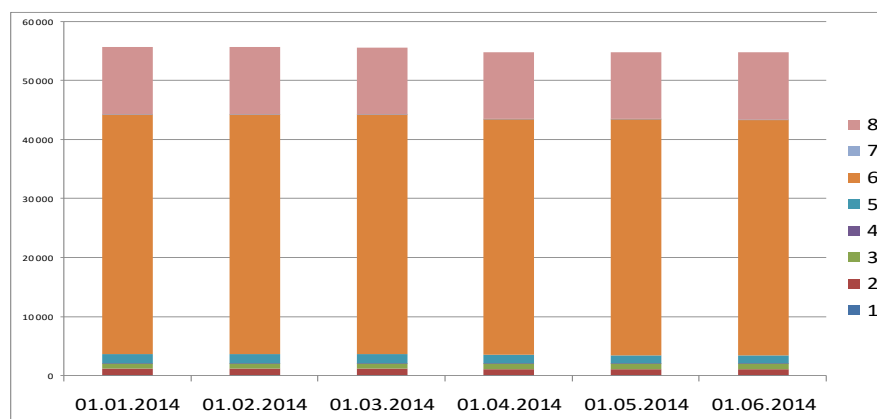


Рис. 6 Структура государственного внешнего долга РФ по категориям, млн. долл. США<sup>129</sup>

На рисунке 6 можно увидеть, что в структуре преобладают задолженность по внешним облигационным займам и государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте. Государственная гарантия – это способ обеспечения гражданско-правовых обязательств, при котором государство-гарант дает обязательство полностью или частично отвечать за исполнение лицом, которому предоставляется гарантия, обязательства перед третьими лицами. Гарантии предоставляются, как

<sup>129</sup> Составлено автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 06.10.2014).



правило, на конкурсной основе. При этом, обязательным условием является проверка финансового состояния получателя. Анализируя данные, можно увидеть снижение государственных гарантий в иностранной валюте. На конец первого полугодия они составили 11,3 млрд. долл. США, что на 50,96% ниже установленного ФЗ "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов" верхнего предела на 1 января 2015 года в сумме 22,2 млрд. долл. США. Также данное значение (11,3 млрд. долл. США) на 0,74% ниже значения государственных гарантий на начало 2014 г.

Ещё одним способом привлечения средств являются облигационные займы. Следует отметить, что в 2012 г. Россия успешно разместила три выпуска облигаций внешних облигационных займов общим объемом 7 млрд. долл. США, за один выход на рынок полностью выполнив Программу государственных внешних заимствований на год. Спрос со стороны инвесторов более чем в три раза превысил фактический объем размещения. Данная сделка стала самой крупной по объему размещения еврооблигаций суверенными государствами из числа стран формирующихся рынков после размещения Катаром в 2009 г. аналогичного объема суверенных еврооблигаций. При этом займ со сроком до погашения 30 лет и объемом 3 млрд. долл. США стал первым в истории столь длинным российским выпуском.

Согласно данным таблицы 3, на 1 января задолженность по внешним облигационным займам РФ составила 40, 668 млрд. долл. США, что на 16,49% выше показателя 2013 г.

Таблица 3

**Задолженности по внешним облигационным займам РФ на 01.01.2014 г., в млрд. долл. США и в млрд. евро<sup>130</sup>**

| <b>Задолженность по внешним облигационным займам</b> |        |
|------------------------------------------------------|--------|
| млн. дол. США                                        | 40,668 |
| эквивалент млн. евро                                 | 29,598 |

Теперь обратим внимание на структуру задолженности по внешним облигационным займам РФ (Рисунок 7).

<sup>130</sup> Составлено автором по данным официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. – Электрон. дан. – URL: <http://minfin.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 01.10.2014).



Рис. 7 Структура задолженности по внешним облигационным займам РФ, в млн. долл. США и в млн. евро<sup>131</sup>

Следует отметить, что еврооблигации 2015, 2017, 2018, 2019, 2020, 2022, 2023, 2028, 2042 и 2043 годов погашения представляют собой задолженность перед нерезидентами по еврооблигациям, выпущенным Правительством РФ, включая еврооблигации, выпущенные при реструктуризации ГКО; а еврооблигации 2030 года погашения – задолженность перед нерезидентами по еврооблигациям, выпущенным Правительством РФ при реструктуризации долга перед Лондонским клубом кредиторов, что обуславливает их сравнительно большое значение. Задолженность по внешним облигационным займам РФ на конец первого полугодия 2014 г. составила 40,021 млрд. долл. США, что на 1,59% меньше показателя на начало 2014 г.

Таким образом, можно отметить сокращение по двум наиболее значимым категориям в структуре государственного внешнего долга: по внешним облигационным займам и государственным гарантиям Российской Федерации в иностранной валюте за первое полугодие 2014 г.

Второй интересующий нас вопрос – **корпоративный внешний долг**. Данный вопрос крайне интересен, поскольку корпоративный внешний долг в России существенно превышает государственный внешний долг. Одним из принципов долговой политики является то, что государственные заимствования не должны подрывать способность других российских заемщиков привлекать финансирование на внешнем и внутреннем рынках. Государство стремится создавать благоприятные условия для заимствований банков и корпораций страны. Однако бремя долговой корпоративной нагрузки свидетельствует о необходимости особого внимания властей к сфере корпоративных заимствований.

<sup>131</sup> Составлено автором по данным официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. – Электрон. дан. – URL: <http://minfin.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 01.10.2014).

Необходимо отметить, что внешний корпоративный долг несёт в себе большую опасность и риски. Во-первых, российские банки не имеют достаточного объёма долгосрочных ресурсов, способных удовлетворить потребности предприятий в заёмных средствах. Во-вторых, в нашей стране недостаточно развит инвестиционный бизнес и финансовый рынок. В-третьих, высокий уровень инфляции обуславливает высокие процентные ставки по кредитам, предоставляемые банками, а также по ставкам Центрального банка РФ. В-четвёртых, внешние долги предприятий крайне велики, что влечёт за собой высокие риски кредитования таких предприятий. Следует также отметить неэффективное поведение многих российских компаний. Так, многие компании берут займы и кредиты у иностранных кредиторов, в то же время, выводя такую же сумму капитала за границу, путём размещения её на депозитах. Это приводит к нарастанию внутренних рисков. Согласно исследованию Национального Рейтингового Агентства, в 2011 году в рейтинге стран с наиболее и наименее благоприятными условиями для инвестирования, Россия занимала 130 место, соседствуя с такими государствами как Пуэрто-Рико и Кыргызстан. Одним из критериев данной оценки служат условия и уровень рисков ведения бизнеса в стране. На 2014 г. Россия переместилась на 92 место .

На рисунке 8 представлена динамика внешнего корпоративного долга РФ.

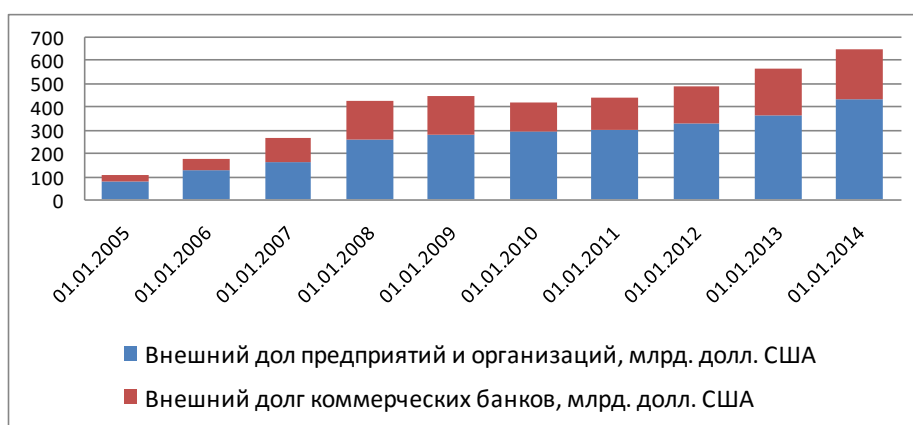


Рис. 8 Внешний корпоративный долг РФ, млрд. долл. США<sup>132</sup>

Так, на 1 января 2014 г. внешний корпоративный долг России составил 651,158 млрд. долл. США, что на 14,97% больше значения на начало 2013 г. В частности, долги коммерческих банков составили 214,394 млрд. долл. США, а остальных предприятий и организаций - 436,764 млрд. долл. США.

Исходя из динамики, можно увидеть тенденцию к существенному нарастанию корпоративного внешнего долга. К 2006 г. он превысил 100 млрд. долл. США и составил на 01 января 2014 г. 124,955 млрд. долл. США. Начиная с 2008 г. рост долга несколько замедляется, прежде всего, в

<sup>132</sup> Составлено автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 06.10.2014).

банковской сфере. Это связано с разразившимся финансовым кризисом. Вместе с тем, внешний долг предприятий продолжает постепенно нарастать.

Рассмотрим динамику внешнего корпоративного долга России в процентах в ВВП (Рисунок 9). Мы видим, что данный показатель на начало 2014 г. составил 33,3%. С первого взгляда, это значение кажется приемлемым, однако стоит принимать во внимание, что доля самих предприятий, организаций, банков составляет примерно 60% в ВВП. Таким образом, данный показатель, рассчитанный лишь на эту часть, будет крайне высок, при том, что в данном случае не будут исключаться малые и средние предприятия без внешнего долга вовсе.

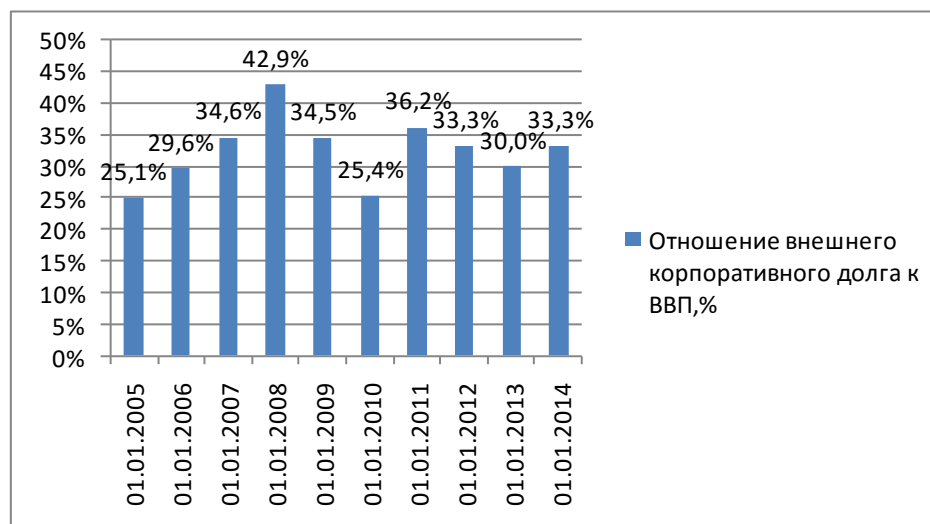


Рис. 9 Динамика внешнего корпоративного долга России, в процентах к ВВП<sup>133</sup>

Ещё одним важным показателем является отношение внешнего корпоративного долга к международным (золотовалютным) резервам, поскольку последние являются источником обслуживания внешнего долга страны. Из таблицы 4 можно увидеть, что в 2013 г. и 2014 г. данный показатель превысил 100 %. Впрочем, как считают некоторые экономисты, такая ситуация не является критичной.

Таблица 4

**Отношение внешнего корпоративного долга к международным резервам в РФ за период 2010-2011 гг.<sup>134</sup>**

| Год                                                | 01.01.2010 | 01.01.2011 | 01.01.2012 | 01.01.2013 | 01.01.2014 |
|----------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Внешний корпоративный долг России, млрд. долл. США | 421,306    | 442,380    | 492,606    | 566,370    | 651,158    |

<sup>133</sup> Составлено автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 06.10.2014).

<sup>134</sup> Составлена автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 05.10.2014).

|                                        |         |         |         |         |         |
|----------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Международные резервы, млрд. долл. США | 439,450 | 479,379 | 498,649 | 537,618 | 509,595 |
| Отношение внешнего корп. долга в МР, % | 95,87%  | 92,28%  | 98,79%  | 105,35% | 127,78% |

Рассмотрим валютную структуру внешнего корпоративного долга России (таблица 5).

Таблица 5

**Валютная структура внешнего корпоративного долга России<sup>135</sup>**

|                  | 01.01.2014      |                 | 01.04.2014      |                 |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                  | млрд. долл. США | удельный вес, % | млрд. долл. США | удельный вес, % |
| Банки            | <b>214,4</b>    | <b>100</b>      | <b>214</b>      | <b>100</b>      |
| Долл. США        | 148,3           | 69              | 150,9           | 70              |
| Российский рубль | 38,3            | 18              | 32,8            | 15              |
| Евро             | 19,5            | 9               | 21,4            | 10              |
| Прочие валюты    | 8,2             | 4               | 9               | 4               |
| Прочие секторы   | <b>436,8</b>    | <b>100</b>      | <b>432,8</b>    | <b>100</b>      |
| Долл. США        | 262,5           | 60              | 269,4           | 62              |
| Российский рубль | 114             | 26              | 104,2           | 24              |
| Евро             | 54,6            | 13              | 53,7            | 12              |
| Прочие валюты    | 5,6             | 1               | 5,7             | 1               |

Можно отметить, что значительный удельный вес занимают заимствования в долл. США. Так, на 1 января 2014 г. доля долларовых заимствований банков составила 69%, а прочих секторов (по методике Банка России к ним относят компании нефинансового сектора, финансовые компании (не банки) и физические лица) 62%. Стоит отметить, что привлекать рубли у иностранцев могут только крупнейшие компании с инвестиционным рейтингом, в основном государственные.

Большую часть внешнего корпоративного долга составляют ссуды и займы. Если рассматривать внешний долг корпоративного сектора в разрезе крупнейших компаний, то внешний долг «Роснефти» в 2011 г. составил свыше 20 млрд. долл. и в дальнейшем значительно увеличился в связи с покупкой «ТНК-ВР». Чистый долг «Газпрома» на 1 октября 2012 г. оценивался в 37,5 млрд. долл. и так же имеет тенденцию к увеличению, во многом благодаря строительству трубопровода «Южный поток». В лидеры по внешним долгам входят также «ЛУКОЙЛ» (9 млрд. долл. США), «Северсталь» (5,9 млрд. долл. США), «Норникель» (5,2 млрд. долл. США) «РусГидро» (3,8 млрд. долл. США), ОАО «РЖД», «Русский алюминий».

Вместе с ростом внешних долгов компаний, растут и долги банков. По оценкам аналитиков Sberbank Investment Research, совокупный внешний

<sup>135</sup> Там же

долг банковского сектора России составляет около 207 млрд. долл. США, или 12,7% совокупных пассивов. Обязательства со сроками погашения до конца 2014 составляют 20,6 млрд. долл. США, а сумма погашений на 2015 год составляет 30 млрд. долл. США. На конец первого квартала 2014 г. у Сбербанка было 1,4 трлн. руб., или 39 млрд. долл. США фондирования, привлеченного на рынках капитала (в том числе межбанковского кредитования) в долларах или евро, на которое приходится 8% пассивов. У ВТБ на конец 2013 года было 0,9 трлн. руб., или 27 млрд. долл. США фондирования, привлеченного от контрагентов из стран ОЭСР, что эквивалентно 11% совокупных пассивов. В 2014 г. Сбербанку предстоит погасить около 1,7 млрд. долл. США еврооблигаций и синдицированных кредитов, обязательства ВТБ на 2014 год меньше - около 0,1 млрд. долл. США<sup>136</sup>. Как отмечают эксперты газеты «Ведомости», внешний публичный долг Газпромбанка составляет около 14,5 млрд. долл. США, или 12,8% его ресурсной базы. До конца 2014 г. ему предстоит погасить долг как минимум на 2,2 млрд. долл. США. Затраты на рефинансирование облигаций, выпущенных в долларах, евро и швейцарских франках, у ВТБ, Сбербанка, Газпромбанка и ВЭБа составляют около 15 млрд. долл. США в 2015-2017 гг. — в 1,5 раза больше, чем по рублевым облигациям. Внешний долг Россельхозбанка (РСХБ) — около 8,5 млрд. долл. США.

Стоит отметить интересное явление - размер частного небанковского сектора превышает размер внешнего долга крупнейших госкомпаний.

Некоторые эксперты утверждают, что большая часть долга нефинансового сектора фиктивна, поскольку деньги привлекаются у акционеров компаний не для инвестиций, а для налоговой оптимизации. Т.е. дивидендные выплаты представляют в виде процентов по кредитам, чтобы уменьшить налогооблагаемую прибыль в России. Рублевые заимствования позволяют еще больше сэкономить на налогах, поскольку по ним гораздо более высокая ставка. Так, по данным ЦБ РФ, из 32,9 млрд. долл. США нетто-кредитов (за вычетом погашенных) в Россию в 2012 г. на Ирландию, Кипр и Люксембург пришлось 21,8 млрд. долл. США. Проценты через такие юрисдикции идут транзитом в офшоры, где находятся трасты российских акционеров. Однако неверно говорить, что весь долг является фиктивным, поскольку данное явление касается лишь его части.

Примерно треть прироста внешнего долга обеспечивают еврооблигации. Такие долги наращивают компании и банки как частного, так и государственного сектора.

Также довольно большая часть кредитов от реальных иностранцев приходится не на реальные инвестиции, а на слияния и поглощения (M&A сделки), что в конечном итоге не способствуют реальному росту экономики.

Для полноты картины, ознакомимся с чистой позицией по внешнему

---

<sup>136</sup> Эксперты мрачно оценили перспективы РФ в свете новых санкций [Электронный ресурс] / Сетевое издание «Интерфакс». – Электрон. дан. – [Россия]. – URL: <http://ria.ru/research/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. – (Дата обращения: 30.09.2014)



корпоративному долгу России (внешний долг за вычетом внешних активов), публикуемой ЦБ РФ (Таблица 6).

Таблица 6

**Чистая позиция по внешнему корпоративному долгу России, в  
млн. долл. США<sup>137</sup>**

|                       | <b>Внешний долг,<br/>млн. долл. США</b> | <b>Внешние<br/>активы, млн.<br/>долл. США</b> | <b>Чистая позиция<br/>по внешнему долгу,<br/>млн. долл. США</b> |
|-----------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| <b>Банки</b>          | <b>214 022</b>                          | <b>273 513</b>                                | <b>-59 492</b>                                                  |
| Краткосрочные         | 60 014                                  | 125 567                                       | -65 553                                                         |
| Долгосрочные          | 154 008                                 | 147 946                                       | 6 061                                                           |
| <b>Прочие секторы</b> | <b>432 834</b>                          | <b>234 124</b>                                | <b>198 711</b>                                                  |
| Краткосрочные         | 20 421                                  | 105 513                                       | -85 092                                                         |
| Долгосрочные          | 412 414                                 | 128 611                                       | 283 803                                                         |

Мы можем видеть, что долгосрочные долговые обязательства банков и прочих секторов превышают их чистые активы, о чём свидетельствует положительная чистая позиция. В краткосрочном временном интервале наблюдается обратная ситуация. Мы также можем увидеть преимущество долгосрочных заимствований над краткосрочными: в банковском секторе они составляют 72,0% от общей суммы долга, в прочих секторах экономики – 95,3%. Данная ситуация подводит нас к вопросу о влиянии недавно введённых санкций на долговую политику корпоративного сектора экономики России.

В 2014 г. Евросоюз ввёл санкции против российского финансового сектора. В чёрный список попали пять российских кредитных организаций: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, ВЭБ и Россельхозбанк. Установлено, что санкции будут действовать один год с возможностью пересмотра через три месяца. Для банков, попавших под санкции, теперь ограничен доступ к долгосрочным и среднесрочным кредитам и займам через облигации. В сентябре 2014 г. США также наложили секторальные санкции в отношении российских компаний оборонного комплекса, крупнейших банков и нефтяных компаний. США запретили предоставлять ВЭБу и Газпромбанку финансирование их новых долговых обязательств сроком более 90 дней или новых акций, их собственности или долей в собственности. Для «Новатэка» и «Роснефти» запрет действует только на предоставление долгового финансирования.

Сохранение санкций на длительный период породит лишь рост проблем: объем необходимых новых привлечений для выплат долгов будет возрастать, что значительно увеличит нагрузку на кредитора — ЦБ РФ, который уже заявил, что будет поддерживать в случае необходимости за счёт международных (золотовалютных) резервов. Давление на экономику будет оказано через рост стоимости кредитования, остановку инвестиций,

<sup>137</sup> Составлено автором по данным официального сайта Центрального Банка Российской Федерации (Банка России). – Электрон. дан. – URL: <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Яз. рус. – (Дата обращения: 09.10.2014).

быстрое затухание потребительского спроса. Это может сказаться на экономике уже во второй половине года, поскольку пик выплат по внешнему долгу приходится на декабрь.

Таким образом, мы рассмотрели основные положения, связанные с государственным и корпоративным внешним долгом РФ, изучили их динамику и структуру. Мы отметили сдержанность государства в области внешнего долга и нарастающее желание корпоративного сектора прибегать к внешним заимствованиям. Интересными являются следующие положения в отношении корпоративного внешнего долга. Во-первых, ответ на вполне очевидный вопрос: куда идут деньги? Деньги направляются в основном на скупку активов, а не на развитие. Во-вторых, многие заимствования осуществляются не в целях развития, а в целях налоговой оптимизации. В частном секторе также наблюдается тенденция, когда долги предоставляются своим же компаниям, что позволяет «вывести» деньги из России. Мы отметили достаточно высокую долю рублёвого долга, что заведомо избавляет от риска влияния девальвации. Особую значимость в этом вопросе приобрели введённые в отношении России санкции ряда зарубежных стран, которые могут способствовать замедлению или вовсе остановке экономического роста, оттоку капитала, удорожанию денег. Худшие прогнозы экспертов пророчат рецессию российской экономики. Поэтому данная тема останется актуальной и будет активно обсуждаться в ближайшее время.

Работа выполнена в рамках реализации комплекса мероприятий Программы стратегического развития ПетрГУ на 2012– 2016 гг.

#### **Использованные источники:**

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от **05.05.2014**) // КонсультантПлюс. — Электрон. дан. — [Россия]. — URL: <http://base.consultant.ru>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус. — (Дата обращения: 25.09.2014);
2. Аганбегян А.Г. Возрастающий корпоративный долг перед иностранными инвесторами – «петля на шее» национальной экономики / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2013. - №3. – С. 3-8;
3. Дасковский В., Киселёв В. Инвестиции – главный мотор экономического роста и развития / В. Дасковский, В. Киселёв // Инвестиции в России. – 2014. – №3. – С. 3-15;
4. Матовников М.Ю. Проблема российского внешнего корпоративного долга намного сложнее, чем кажется / М.Ю. Матовников // Деньги и кредит. – 2013. - №9. – С. 39-47;
5. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Министерство финансов Российской Федерации. – Электрон. дан. – Россия. – URL : <http://minfin.ru/>, свободный. — Загл. с экрана. — Яз. рус. — (Дата обращения: 01.04.2014);
6. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013-2015 гг. [Электронный ресурс] / Министерство финансов

Российской Федерации ). – Электрон. дан. – Россия. – URL : <http://minfin.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. – (Дата обращения: 02.10.2014);

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – [М.]. – URL: <http://www.gks.ru>. – свободный. – Загл. С экрана. – Яз. Рус. – (Дата обращения: 20.09.14).

8. Центральный Банк Российской Федерации (Банк России) [Электронный ресурс] / Центральный Банк Российской Федерации (Банк России). – Электрон. дан. – Россия. – URL : <http://www.cbr.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. – (Дата обращения: 20.09.2014);

9. Эксперт [Электронный ресурс]: деловой еженедельник и его приложения/Группа «Эксперт». – Электрон. журн. – [Россия], сор. 1995-2010. – URL: <http://expert.ru/> , свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. – (Дата обращения: 01.10.2014).

10. Эксперты мрачно оценили перспективы РФ в свете новых санкций [Электронный ресурс] / Сетевое издание «Интерфакс». – Электрон. дан. – [Россия]. – URL: <http://ria.ru/research/> , свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. – (Дата обращения: 30.09.2014).

*Ларченко О.В.*

*старший преподаватель*

*кафедра экономики и финансов*

*Антонова Н.Ю.*

*студент 4 курса*

*ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет»*

*Россия, г. Петрозаводск*

## **ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ И РЕСПУБЛИКУ КАРЕЛИЮ**

Аннотация: в статье рассматриваются прямые иностранные инвестиции, указывается их роль и значение для российской экономики, а также основные проблемы привлечения иностранных инвестиций и возможные пути их решения. В статье представлен анализ объема и структуры поступивших в Российскую Федерацию и Республику Карелия иностранных инвестиций, в том числе прямых иностранных инвестиций, по видам экономической деятельности за 2010-2013 гг., по основным странам-инвесторам. Также в статье рассчитаны некоторые показатели, характеризующие эффективность привлечения иностранного капитала: удельный вес иностранного капитала в общем объеме внутренних капиталовложений, количество и доля предприятий с иностранным участием, количество и доля занятых на предприятиях с иностранным капиталом в общей численности занятых. В качестве основного и определяющего фактора инвестиционной привлекательности страны рассматривается инвестиционный климат: дано определение инвестиционного климата, указаны основные факторы, способствующие его

улучшению.

Ключевые слова: инвестор, иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность.

Одним из важнейших элементов инвестиционной составляющей экономики являются иностранные инвестиции. Учитывая относительно недолгий путь рыночного становления российской экономики, нужно отметить, что они играли и играют весомую роль в обеспечении экономического роста. Однако необходимо понимать, что иностранные инвестиции важны не сами по себе: важна не столько их количественная оценка, сколько видовая, отраслевая структура, а также те достигаемые положительные эффекты, которые появляются при их привлечении (новые технологии, квалифицированные кадры, создание новых рабочих мест и др.). Особую роль в данном случае играют прямые иностранные инвестиции.

Прямые иностранные инвестиции — приобретение иностранным инвестором не менее 10 % доли, долей (вклада) в уставном (складочном) капитале коммерческой организации, созданной или вновь создаваемой на территории Российской Федерации в форме хозяйственного товарищества или общества в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации; вложение капитала в основные фонды филиала иностранного юридического лица, создаваемого на территории Российской Федерации; осуществление на территории Российской Федерации иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования, таможенной стоимостью не менее 1 млн. рублей.<sup>138</sup>

Целью данной статьи является формирование представления о масштабах и роли прямых иностранных инвестиций и формулирование проблем их привлечения в Российскую Федерацию, а также в Республику Карелия, и способах преодоления этих проблем.

Экономика России на данный момент находится в стагнации: темпы роста ВВП страны и деловой активности имеют явную тенденцию в спаду. В такой ситуации экономика крайне нуждается в серьёзных инвестиционных вливаниях, которые на данном этапе вряд ли могут быть обеспечены только внутренними источниками. Государству необходимо увеличивать инвестиционную привлекательность страны для иностранного капитала. Однако на этом пути существует немало «подводных камней».

Для начала рассмотрим объём и структуру поступивших иностранных инвестиций в Российскую Федерацию.

По состоянию на конец 2013г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 384,1 млрд. долларов США, что на 6,0% больше по сравнению с 2012 годом. Наибольший удельный вес в накопленном

<sup>138</sup> Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации"

иностранным капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе - 65,7% (на конец 2012г. - 60,1%), **доля прямых инвестиций** составила 32,8% (37,5%), портфельных - 1,5% (2,4%).

В 2013г. в экономику России поступило 170,2 млрд. долларов иностранных инвестиций, что на 10,1% больше, чем в 2012 году.

Таблица 1

Структура поступления иностранных инвестиций по типам  
(в % к итогу)

|                                                            | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009       | 2010       | 2011       | 2012       | 2013       |
|------------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Иностранные инвестиции - всего</b>                      | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> | <b>100</b> |
| в том числе:                                               |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| прямые инвестиции                                          | 24,4       | 24,8       | 23,0       | 26,0       | 19,4       | 12,1       | 9,7        | 12,1       | 15,4       |
| из них:                                                    |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| взносы в капитал                                           | 19,3       | 15,9       | 12,2       | 15,3       | 9,8        | 6,7        | 4,8        | 6,0        | 5,9        |
| кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций | 4,0        | 7,1        | 9,7        | 9,4        | 7,8        | 4,1        | 3,9        | 5,0        | 8,6        |
| прочие прямые инвестиции                                   | 1,1        | 1,8        | 1,1        | 1,3        | 1,8        | 1,3        | 1,0        | 1,1        | 0,9        |
| портфельные инвестиции                                     | 0,8        | 5,8        | 3,5        | 1,4        | 1,1        | 0,9        | 0,4        | 1,2        | 0,6        |
| из них:                                                    |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| акции и паи                                                | 0,6        | 5,2        | 3,4        | 1,1        | 0,5        | 0,3        | 0,3        | 1,0        | 0,5        |
| долговые ценные бумаги                                     | 0,2        | 0,6        | 0,1        | 0,3        | 0,6        | 0,6        | 0,1        | 0,2        | 0,1        |
| прочие инвестиции                                          | 74,8       | 69,4       | 73,5       | 72,6       | 79,5       | 87,0       | 89,9       | 86,7       | 84,0       |
| из них:                                                    |            |            |            |            |            |            |            |            |            |
| торговые кредиты                                           | 11,2       | 16,8       | 11,6       | 15,6       | 17,0       | 15,3       | 14,6       | 18,1       | 16,1       |
| прочие кредиты                                             | 62,9       | 51,6       | 61,0       | 55,8       | 62,0       | 69,0       | 73,4       | 63,1       | 66,9       |
| прочее                                                     | 0,7        | 1,0        | 0,9        | 1,2        | 0,5        | 2,7        | 1,9        | 5,5        | 1,0        |

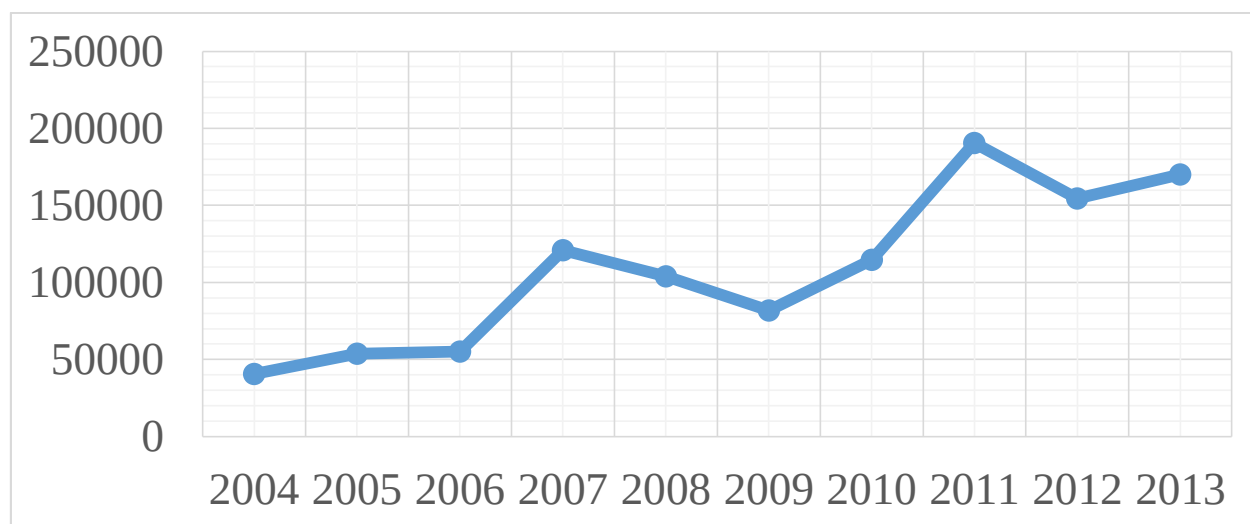


Рис. 1 Динамика прямых иностранных инвестиций, млн дол. США

Анализируя данные, можно сказать, что иностранные инвестиции имеют положительную динамику роста, однако в посткризисный период они восстанавливаются недостаточно быстро, что, конечно, не является благоприятной тенденцией. К тому же, надо заметить, что отток иностранных инвестиций из страны имеет также выраженную возрастающую динамику.

Говоря о структуре иностранных инвестиций, нельзя назвать её рациональной. Как мы видим, за последние 10 лет доля прямых иностранных инвестиций в общем объёме сократилась примерно в полтора раза, тогда как доля прочих инвестиций выросла и составила в 2013 г. 84,0 % против 15,4 % прямых инвестиций.

Такое соотношение не является благоприятным, т.к. основным источником экономического роста являются именно прямые инвестиции. Именно с их помощью создаются новые предприятия, расширяются существующие, соответственно происходит реальное увеличение ВВП страны. Кроме того, и это не менее важно, прямые инвестиции обеспечивают приток в страну не только капитала, но и новых идей, новых технологий и разработок. А именно эти направления в инвестировании являются для России приоритетными на данном этапе.

Интересно рассмотреть отраслевую структуру прямых иностранных инвестиций: выявить наиболее «популярные» отрасли, а также сопоставить, насколько они отражают приоритетные направления развития.

Таблица 2

Привлечено прямых инвестиций в Россию по видам экономической деятельности

| Наименование вида экономической деятельности | 2010             | 2011             | 2012             | 2013             | Темпы прироста, % |                   |                   |
|----------------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                                              | Г., млн дол. США | Г., млн дол. США | Г., млн дол. США | Г., млн дол. США | 2011 г. к 2010 г. | 2012 г. к 2011 г. | 2013 г. к 2012 г. |
| ВСЕГО                                        | 142<br>168       | 235<br>082       | 161<br>132       | 194<br>611       | 65,4              | -31,5             | 20,8              |



|                                                                                 |        |            |        |        |       |       |       |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------|------------|--------|--------|-------|-------|-------|
| <i>в том числе:</i>                                                             |        |            |        |        |       |       |       |
| ФИНАНСОВАЯ<br>ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ,<br>СТРАХОВАНИЕ                                      | 51 268 | 109<br>351 | 28 690 | 31 102 | 113,3 | -73,8 | 8,4   |
| ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ<br>ПРОИЗВОДСТВА                                                  | 21 341 | 25 345     | 32 375 | 51 750 | 18,8  | 27,7  | 59,8  |
| ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ<br>ИСКОПАЕМЫХ                                                   | 10 683 | 16 762     | 15 535 | 26 219 | 56,9  | -7,3  | 68,8  |
| НЕДВИЖИМОСТЬ                                                                    | 7 523  | 7 672      | 7 637  | 7 732  | 1,9   | -0,5  | 1,2   |
| ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ<br>ПРОЧИХ УСЛУГ                                                  | 4 190  | 7 233      | 9 145  | 8 685  | 72,6  | 26,4  | -5,0  |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В<br>ОБЛАСТИ АРЕНДЫ И<br>ЛИЗИНГА                                   | 1 481  | 614        | 756    | 488    | -58,5 | 23,1  | -35,5 |
| СЕЛЬСКОЕ<br>ХОЗЯЙСТВО, ЛЕСНОЕ<br>ХОЗЯЙСТВО И<br>РЫБОЛОВСТВО                     | 548    | 667        | 656    | 934    | 21,7  | -1,7  | 42,4  |
| НАУЧНЫЕ<br>ИССЛЕДОВАНИЯ И<br>РАЗРАБОТКИ                                         | 4 771  | 660        | 205    | 255    | -86,2 | -68,9 | 24,8  |
| ЗДРАВООХРАНЕНИЕ<br>И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ<br>СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ                         | 174    | 310        | 482    | 446    | 78,0  | 55,2  | -7,4  |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО<br>ОРГАНИЗАЦИИ<br>ОТДЫХА И<br>РАЗВЛЕЧЕНИЙ,<br>КУЛЬТУРЫ И СПОРТА | 472    | 542        | 571    | 413    | 14,8  | 5,5   | -27,8 |
| ОБРАЗОВАНИЕ                                                                     | 6      | 5          | 8      | 3      | -15,6 | 62,3  | -59,2 |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ<br>ДОМАШНИХ<br>ХОЗЯЙСТВ                                            | 0      | 0          | 0      | 0      | 0     | 0     | 0     |
| ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ<br>ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬН<br>ЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ                              | 0      | 0          | 0      | 0      | 0     | 0     | 0     |
| <i>НЕ РАСПРЕДЕЛЕНО<br/>ПО ВИДАМ<br/>ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>                            | 2 607  | 4 089      | 2 445  | 5 514  | 56,8  | -40,2 | 125,5 |

Явными лидерами в привлечении прямых иностранных инвестиций являются такие виды экономической деятельности как: обрабатывающая промышленность, добыча полезных ископаемых и финансовая деятельность и страхование.

Такая структура является достаточно традиционной для России и не только со стороны внешних инвесторов. Это обусловлено, во многом, богатым ресурсным потенциалом страны, а также, особенно в случае с финансовой деятельностью, желанием инвесторов получить быструю

отдачу, неготовность вкладывать в Россию «длинные» деньги, в которых, однако, страна очень нуждается. Нужно отметить, что в последние годы темпы прироста прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую отрасль были вполне удовлетворительными, а в финансовую деятельность – отрицательными или несущественными.

Из этих же данных видно, что имеется недостаточность привлечения капитала в такие отрасли как, например, научные исследования и разработки, и темпы их прироста являются крайне неудовлетворительными.

Подобная ситуация прослеживается и в поступлении иностранных инвестиций в Республику Карелия.

Таблица 3

Объем инвестиций, поступивших в Республику Карелия, по видам

|             | 2010              |             | 2011              |             | 2012              |             | 2013              |             |
|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|
|             | тыс. долларов США | В % к итогу | тыс. долларов США | В % к итогу | тыс. долларов США | В % к итогу | тыс. долларов США | В % к итогу |
| Всего       | 89044             | 100,0       | 424303            | 100,0       | 150571            | 100,0       | 85499             | 100,0       |
| прямые      | 48623             | 54,6        | 39399             | 9,3         | 44167             | 29,3        | 42866             | 50,1        |
| портфельные | -                 | -           | 5                 | 0,0         | -                 | -           | -                 | -           |
| прочие      | 40421             | 45,4        | 384899            | 90,7        | 106404            | 70,7        | 42633             | 49,9        |

В 2013 году в экономику республики поступило 85500 тыс. долларов США иностранных инвестиций, из них прямых иностранных инвестиций 43000 тыс. долларов США. Это меньше чем в предыдущие годы. В 2011 году был достигнут максимум в 430 млн. долларов, что объясняется реализацией крупного и единственного за последнее время проекта по строительству завода по производству древесно-стружечной плиты OSB.

Более половины прямых иностранных инвестиций поступило в обрабатывающие производства и 35% в добычу полезных ископаемых.

Инвесторы решали задачи поддержки уже существующих предприятий и направляли средства на закупку сырья, погашение предыдущих кредитов, плата за аренду и т.д. Фактор иностранных инвестиций на рост экономики республики в целом носит сегодня эпизодический характер и в большей степени поддерживает определенный уровень занятости при работе уже действующих предприятий.

Территория республики пока не перспективна для иностранных и отечественных инвестиций с целью строительства новых предприятий. При этом инвестиции из-за рубежа будут в виде кредитов и направлены на нормальное функционирование уже действующих прямых иностранных инвестиций.

Анализируя прямые иностранные инвестиции в Российскую Федерацию также будет интересно посмотреть, кто же в первую очередь вкладывает деньги в российскую экономику.

Таблица 4

Объем накопленных иностранных инвестиций, в том числе прямых иностранных инвестиций, в экономике России по основным странам-инвесторам

|                                          | Накоплено на конец декабря 2013 г. |             | В том числе, прямые иностранные инвестиции |             |
|------------------------------------------|------------------------------------|-------------|--------------------------------------------|-------------|
|                                          | Всего (млн. долл. США)             | В % к итогу | Всего (млн. долл. США)                     | В % к итогу |
| <b>Всего инвестиций</b>                  | <b>384117</b>                      | <b>100</b>  | <b>126051</b>                              | <b>100</b>  |
| из них по основным странам-инвесторам    | 321456                             | 83,7        | 94163                                      | 74,7        |
| в том числе: Кипр                        | 69075                              | 18,0        | 44781                                      | 35,5        |
| Нидерланды                               | 68176                              | 17,8        | 23723                                      | 18,8        |
| Германия                                 | 21309                              | 5,5         | 12704                                      | 10,1        |
| США                                      | 10305                              | 2,7         | 2831                                       | 2,2         |
| Франция                                  | 13227                              | 3,4         | 2746                                       | 2,2         |
| Соединенное Королевство (Великобритания) | 27977                              | 7,3         | 2726                                       | 2,2         |
| Китай                                    | 32130                              | 8,4         | 1679                                       | 1,3         |
| Япония                                   | 9978                               | 2,6         | 1296                                       | 1,0         |
| Люксембург                               | 49192                              | 12,8        | 1195                                       | 1,0         |
| Ирландия                                 | 20087                              | 5,2         | 482                                        | 0,01        |

Из таблицы видно, что основными прямыми инвесторами для России являются Кипр, Нидерланды и Германия. Вместе они занимают 64,4 % от всех накопленных прямых иностранных инвестиций на конец 2013 г. Такую же тенденцию можно увидеть, анализируя прямые иностранные инвестиции в Республику Карелия. В 2013 году в Республику Карелия поступили иностранные инвестиции из 15 стран. Среди стран, из которых поступают иностранные инвестиции, Финляндия, Кипр, Германия, Ирландия, Чешская Республика и др.

Таблица 5

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику Республики Карелия, по странам

|                         | 2010               |              | 2011               |              | 2012               |              | 2013               |              |
|-------------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|
|                         | тыс. доллар ов США | в % к итог у | тыс. долларо в США | в % к итог у | тыс. долларо в США | в % к итог у | тыс. долларо в США | в % к итог у |
| <b>Всего инвестиций</b> | <b>89044</b>       | <b>100</b>   | <b>424303</b>      | <b>100</b>   | <b>150571</b>      | <b>100</b>   | <b>85499</b>       | <b>100</b>   |
| в т.ч.                  |                    |              |                    |              |                    |              |                    |              |
| Финляндия               | 13917              | 15,6         | 34028              | 8,0          | 32751              | 21,75        | 27903              | 32,6         |
| Кипр                    | 11159              | 12,5         | 19162              | 4,5          | 19448              | 12,9         | 17070              | 20,0         |
| Германия                | -                  | -            | 59                 | 0            | 6791               | 4,5          | 14942              | 17,5         |

|                                          |       |      |        |      |       |      |       |      |
|------------------------------------------|-------|------|--------|------|-------|------|-------|------|
| Ирландия                                 | -     | -    | 69612  | 16,4 | 11587 | 7,7  | 10528 | 12,3 |
| Чешская Республика                       | -     | -    | 119238 | 28,1 | 75132 | 49,9 | 6628  | 7,7  |
| Виргинские острова (Британские)          | 82    | 0    | 4258   | 1,0  | 242   | 0,2  | 6217  | 7,3  |
| Соединенное Королевство (Великобритания) | -     | -    | -      | -    | -     | -    | 1100  | 1,3  |
| Швеция                                   | 6518  | 7,3  | 1964   | 0,5  | 258   | 0,2  | 676   | 0,8  |
| Франция                                  | 650   | 0,7  | 34     | 0    | 1080  | 0,7  | 283   | 0,3  |
| Беларусь                                 | 267   | 0,3  | 728    | 0,2  | 371   | 0,3  | 143   | 0,2  |
| Прочие                                   | 56451 | 63,6 | 175220 | 41,3 | 2911  | 1,85 | 9     | 0    |

Эксперты Национального Рейтингового Агентства считают, что значительная доля поступающих в Россию прямых иностранных инвестиций возникает в результате так называемого «круговорота капитала» (round-tripping) – явления, при котором поступающие в страну инвестиции возникают в результате возвращения капитала, ранее выведенного в офшорные юрисдикции.<sup>139</sup>

Практически все прямые иностранные инвестиции, поступающие из Кипра или Британских Виргинских островов, имеют российское происхождение, что подтверждается, в частности, тем, что указанные территории входят одновременно в число крупнейших инвесторов в российскую экономику и в число крупнейших реципиентов российских инвестиций.

Эффективность привлечения иностранного капитала определяется рядом показателей, среди которых наиболее репрезентативными являются:

- 1) удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме внутренних капиталовложений;
- 2) количество и доля предприятий с иностранным участием;
- 3) количество и доля занятых на предприятиях с иностранным участием в общей численности занятых.

Таблица 6

Показатели эффективности привлечения иностранных инвестиций

| Показатели                      | Период  |         |         |         |         | Темпы прироста, % |                   |                   |                   |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
|                                 | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | 2010 г. к 2009 г. | 2011 г. к 2010 г. | 2012 г. к 2011 г. | 2013 г. к 2012 г. |
| Удельный вес прямых иностранных | 6,8     | 5,9     | 6,0     | 9,1     | 5,7     | -13,2             | 1,7               | 51,7              | -37,4             |

<sup>139</sup> Прямые иностранные инвестиции в Россию: региональный аспект [электронная статья]. – электронные данные. – [Россия] – URL : [http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file\\_review/20.pdf](http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/20.pdf).

|                                                                                                              |       |   |       |       |       |   |   |       |      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---|-------|-------|-------|---|---|-------|------|
| инвестиций<br>в общем<br>объеме<br>внутренних<br>капиталовло<br>жений, %                                     |       |   |       |       |       |   |   |       |      |
| Количество<br>предприятий<br>с<br>иностранны<br>м участием,<br>ед.                                           | 17372 | - | 24080 | 21417 | 24024 | - | - | -11,1 | 12,2 |
| Доля<br>предприятий<br>с<br>иностранны<br>м участием,<br>%                                                   |       | - |       | 23,8  |       | - | - |       |      |
| Количество<br>занятых на<br>предприятия<br>х с<br>иностранны<br>м участием,<br>тыс. чел.                     | 3179  | - | 3401  | 3321  | 3468  | - | - | 2,4   | 4,4  |
| Доля<br>занятых на<br>предприятия<br>х с<br>иностранны<br>м участием в<br>общей<br>численности<br>занятых, % | 4,6   | - | 4,8   | 4,6   | 4,9   | - | - | -4,2  | 6,5  |

Из приведенного анализа прямых иностранных инвестиций в Россию можно сделать следующие выводы:

- поступление прямых иностранных инвестиций растет, однако недостаточными темпами;
- доля прямых инвестиций в общем объеме поступления иностранных инвестиций сокращается;
- по видам экономической деятельности прямые иностранные инвестиции распределены крайне неравномерно;
- объём накопленных иностранных инвестиций ещё достаточно мал;
- удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме капиталовложений достаточно невысок, однако имеет некоторую тенденцию к росту;

- количество предприятий с иностранным участием увеличивается, при этом занятость на таких предприятиях прирастает очень слабо.

Как мы можем видеть, выводы получились не очень позитивные. В связи с этим необходимо разобраться, какие же проблемы и препятствия встают перед иностранными инвесторами, и почему Россия для них является не самой популярной альтернативой вложения капитала.

На привлечение иностранных инвестиций в страну влияют два фактора: инвестиционная привлекательность экономики страны и инвестиционные риски в ней.

Предлагаем рассмотреть инвестиционный климат как основной и определяющий фактор инвестиционной привлекательности страны. Под инвестиционным климатом мы понимаем степень соответствия политических, социальных, экономических и природных факторов потенциальным намерениям инвестора вложить свои средства в различные проекты на территории данной страны или региона. Инвестиционный климат может быть различным для разных типов инвестиций, но в данной статье будет сделан акцент на выявление проблем в инвестиционном климате относительно прямых иностранных инвестиций.

Однако, кроме инвестиционного климата на инвестиционную привлекательность серьезно влияет имидж страны. Поэтому немаловажным является формирование инвестиционного имиджа России. Многие эксперты считают, что международные рейтинги российской экономики в большинстве случаев занижены, а также происходящие положительные изменения в законодательстве расходятся с информированием об этом общественности. Эти оценки могут быть достаточно субъективны, однако нельзя отрицать важность формирования имиджа России как открытой инвестиционной площадки для прихода иностранного бизнеса.

В этой связи, в декабре 2013 года под эгидой Министерства регионального развития Российской Федерации создано национальное инвестиционное агентство «Инвестируйте в Россию», основными целями которого является привлечение иностранных инвесторов и продвижение инвестиционного имиджа России.

Рассмотрим ситуацию в России касательно перечисленных факторов.

Темпы экономического роста в предыдущие годы были вполне благоприятным фактором для привлечения инвестиций, однако сегодня они заметно замедляются, а такая тенденция, безусловно, не привлекает инвесторов. Ещё одним не самым благоприятным на сегодня фактором, на наш взгляд, является степень стабильности рубля: уже с конца 2013 г. рубль начал ослабляться по отношению к доллару и евро, и в 2014 г. мы имеем дело с достаточно серьёзной девальвацией рубля. Такая нестабильная ситуация с национальной валютой также может отталкивать инвесторов.

Уровень оплаты труда, который также не так давно являлся преимуществом для привлечения инвестиций в силу того, что был ниже



мирового уровня. Сейчас, приближаясь к этому уровню, он уже не является выгодным преимуществом в данном направлении. К тому же, у России есть очень серьезный конкурент – Китай, где дешевизна рабочей силы притягивает новых и новых инвесторов.

Квалификация и уровень образования работников позволяют конкурировать с многими другими развивающимися странами, однако в отдельных регионах, где происходит отток квалифицированных специалистов, этот фактор является серьезной проблемой. Примером такого региона может являться Республика Карелия.

Серьезной проблемой является слабая развитость инфраструктуры. В разрезе регионов приток инвестиций в основном идет в Москву, Московскую область, Санкт-Петербург и ряд других регионов, являющихся крупными транспортными узлами или находящимися в непосредственной близости к столицам.

Налоговая нагрузка на иностранных инвесторов не является чрезмерной ни по сравнению с другими странами, ни по сравнению с резидентами, так как в российском законодательстве закреплён принцип равных прав и обязанностей для всех инвесторов. Иностранным инвесторам также предоставляется ряд налоговых льгот.

На данный момент происходят различные преобразования в законодательстве, в том числе в налоговой системе, государство в этом плане многое делает для привлечения прямых иностранных инвестиций в Россию. Однако здесь еще необходимо продолжать работу, так как многие аспекты российского законодательства остаются непрозрачными. И хотя данные преобразования создают позитивные условия, само по себе слишком частое внесение изменений в законодательство может отталкивать инвесторов как проявление нестабильности и непредсказуемости.

Существуют различные рейтинги и оценки инвестиционной привлекательности стран. Например, по версии рейтингового агентства Bloomberg в рейтинге «Лучшие страны для ведения бизнеса Топ-50 Россия сейчас занимает 48 место (Рис.3)

Согласно результатам исследования инвестиционной привлекательности европейских стран за 2013 год, проведенного компанией «Эрнст энд Янг», 70 % респондентов полагают, что основным российским активом является привлекательность ее внутреннего рынка. 55% респондентов отмечают, что наибольшие сомнения вызывает политическая, законодательная и административная среда в России. 45% подчеркнули необходимость инициатив Правительства в области обеспечения устойчивого развития.<sup>140</sup>

Таким образом, можно выявить основные проблемы привлечения иностранных инвестиций в России:

---

<sup>140</sup> Исследование инвестиционной привлекательности России. 2013 год [электронная статья]. – электронные данные. – [Россия] – URL : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/\\$FILE/Ras2013-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/$FILE/Ras2013-rus.pdf)

- 1) Запутанная бюрократическая составляющая выхода на российский рынок и ведения бизнеса;
- 2) Высокая степень коррупции;
- 3) Слабо развитая инфраструктура.

Для преодоления этих проблем уже делаются определенные шаги. В качестве примера можно привести следующее: в отдельных регионах (Ульяновская, Калужская области) создаются так называемые корпорации развития, которые поддерживают приходящих в регион инвесторов и помогают им. Таким образом намного легче преодолеваются бюрократические барьеры входа на рынок. Кроме того, частично функционируют проекты особых экономических зон, также завязанные на регионах. Однако в этом направлении еще много нужно урегулировать, так как большинство площадок в реальности не работают. Такие пути привлечения иностранных инвестиций вполне имеют право на существование, но для большей эффективности необходимо каким-то образом мотивировать регионы, а также обеспечивать нормативную базу.

Говоря об уже достигнутых успехах и перспективах регионов, можно привести следующие данные. В 2013 г. лидерами в привлечении ПИИ стали: Москва (25 % от всего притока ПИИ в РФ); Санкт-Петербург (8 %); Приморский край (7 %); Ямало-Ненецкий АО (7%); Московская область (6 %); Сахалинская область (5 %); Самарская область (5 %); Ненецкий АО (4 %); Тульская область (4 %); Калужская область (4 %).

А Национальное Рейтинговое Агентство по итогам 2013 г. составило Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России. В регионах с высокой инвестиционной привлекательностью относятся: Москва, Сахалинская область, Белгородская область, Московская область, Республика Татарстан, Санкт-Петербург, Тюменская область.<sup>141</sup>

Для подведения итога обратимся к данным таблицы 7. Итак, мы можем сказать, что прямые иностранные инвестиции в абсолютном выражении растут. При этом, по отношению к ВВП их величина невелика, и возрастает она более медленными темпами.

Таблица 7

Прямые иностранные инвестиции в российскую экономику

|         | ПИИ за год,<br>млрд дол.<br>США | Накопленные<br>ИИ, млрд<br>дол. США | ВВП, млрд<br>дол. США | ПИИ по<br>отношению к<br>ВВП, % |
|---------|---------------------------------|-------------------------------------|-----------------------|---------------------------------|
| 2009 г. | 81,9                            | 264,4                               | 2961,3                | 2,8                             |
| 2010 г. | 114,7                           | 300,1                               | 3094,6                | 3,7                             |
| 2011 г. | 190,6                           | 347,2                               | 3226,6                | 5,9                             |
| 2012 г. | 154,5                           | 361,1                               | 3337,5                | 4,6                             |
| 2013 г. | 170,2                           | 384,4                               | 3381,5                | 5,0                             |

<sup>141</sup> Прямые иностранные инвестиции в Россию: региональный аспект [электронная статья]. – электронные данные. – [Россия] – URL : [http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file\\_review/20.pdf](http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/20.pdf).

Подводя итог, необходимо отметить, что проблема привлечения иностранных инвестиций всё острее встает в складывающейся макроэкономической и геополитической ситуации. Прямые иностранные инвестиции существенно сократились в 3 квартале 2014 года. Многие эксперты отмечают отток капитала на рынках всех развивающихся стран и полагают, что инвесторы выжидают стабилизации ситуации.

Работа выполнена в рамках реализации комплекса мероприятий Программы стратегического развития ПетрГУ на 2012– 2016 гг.

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. N 160-ФЗ "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) // КонсультантПлюс. — Электрон. дан. — [Россия] - URL: <http://www.consultant.ru/>. — (Дата обращения: 13.10.2014).
2. «Вопросы экономики» [электронный ресурс]. — электронные данные. — [Россия] — URL : <http://www.vopreco.ru/>. — (Дата обращения: 04.10.2014)
3. Исследование инвестиционной привлекательности России. 2013 год [электронная статья]. — электронные данные. — [Россия] — URL : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/\\$FILE/Ras2013-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ras2013-rus/$FILE/Ras2013-rus.pdf). — (Дата обращения : 29. 09. 2014).
4. Министерство экономического развития российской Федерации [электронный ресурс]. — электронные данные. — [Россия] — URL : <http://www.economy.gov.ru/>. — (Дата обращения : 09. 10. 2014).
5. Прямые иностранные инвестиции в Россию: региональный аспект [электронная статья]. — электронные данные. — [Россия] — URL : [http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file\\_review/20.pdf](http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/20.pdf). — (Дата обращения : 15.10.2014).
6. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. — электронные данные. — [Россия] — URL : <http://www.gks.ru/>. — (Дата обращения : 09.10.2014).
7. Центральный банк Российской Федерации [электронный ресурс]. — электронные данные. — [Россия] — URL : <http://www.cbr.ru/>. — (Дата обращения : 11. 10. 2014).
8. «Эксперт Online» [электронный ресурс]. — электронные данные. — [Россия] — URL : <http://www.expert.ru/>. — (Дата обращения : 12. 10. 2014).

*Левович Н.В., к.э.н.*

*доцент*

*Финансовый университет*

*Россия, г. Москва*

#### **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

**Аннотация:** В статье рассматриваются особенности маркетинга транспортных услуг направленных на повышение конкурентноспособности фирмы. Анализируются функции, принципы, приводятся статистические данные. При изучении темы использовалась вторичная информация.

**Ключевые слова:** транспорт, услуги, рынок, среда, сегмент.

Транспорт является одной из важнейших составляющих экономики государства, обеспечивающий её нормальное функционирование и способствующий повышению эффективности общественного производства.

Формирование эффективной системы транспортного маркетинга позволяет фирмам обеспечить рост оборота услуг.

Маркетинговая политика транспортного предприятия представляет собой набор правил, которые ориентированы на формирование результативных действий по организации товарной, ценовой, сбытовой, рекламной политик для целей обеспечения и роста прибыли.

Отечественные предприятия ориентируются на маркетинговые подходы в бизнесе сравнительно недавно, необходимо ориентирование на опыт зарубежных стран, в управленческой деятельности которых накоплен богатый опыт по маркетинговой деятельности в данной сфере.

Однако практика хозяйствования в России свидетельствует о том, что внедрение маркетинга хотя и получает все большее распространение, но в полной мере ещё не используются все формы управления маркетинговой деятельностью, особенно среди малых и средних предприятий, где чаще это делается хаотично, бессистемно, или недостаточно квалифицированными специалистами.

Огромная территория, которую занимает наше государство, определила уникальность транспортной системы, характеризующейся развитой транспортной сетью, насчитывающей около 86 тысяч километров железных дорог, более 900 тысяч километров автомобильных магистралей, свыше 600 тысяч километров воздушных линий, более 100 тысяч километров речных судоходных путей и множество морских трасс. Однако, несмотря на это, нынешнее состояние транспортной системы характеризуется низким техническим уровнем производственной базы большинства предприятий и износом подавляющего большинства транспортных средств, а это приводит к снижению безопасности их работы, неразвитости конкуренции на рынке транспортных услуг, а также отсутствию новых инвестиций. Все существующие проблемы в транспортной сфере, влияют на экономическое развитие страны в целом, понижая уровень её конкурентоспособности.

Маркетинг транспортных услуг — это комплекс действий, благодаря которым услуги компаний доходят до клиентов.

«Транспортный маркетинг (маркетинг транспортных услуг) — это совокупность мероприятий, направленных на эффективное удовлетворение потребностей потребителей в транспортных услугах, а также в смежных услугах, обеспечивающих повышение качества основной услуги. Это деятельность, направленная на продвижение транспортных услуг на рынок».

[4, с. 139]

К функциям транспортного маркетинга можно отнести комплексное изучение транспортного рынка; планирование и прогнозирование

ассортимента продукции, работ и услуг транспортных компаний с учётом имеющихся перспективных ресурсов; разработка тарифной политики транспортной компании; управление маркетинговой деятельностью транспортных компаний, оценка её эффективности, контроль и реагирование на изменение конъюнктуры рынка и др.

Основными принципами транспортного маркетинга являются: ориентация на интересы пользователей, на конечный результат, постоянное обновление технических средств и повышение качества транспортного обслуживания пользователей транспорта.

Главные цели маркетинга на транспорте:

- привлечение дополнительных объёмов перевозок;
- создание условий, при которых у потенциальных пассажиров и грузовладельцев отсутствовали бы проблемы с заказом транспортных услуг нужного им качества;
- обеспечение финансово-экономической стабильности.

При осуществлении маркетинга транспортных услуг, стоит учитывать такие факторы как:

- реальность данных;
- возможность их проверки (доступно для водного транспорта);
- доступность потребителям.

Изучение транспортного рынка осуществляется с помощью наблюдений, анкетных исследований, анализа отчётных и прогнозных материалов, телефонных интервью и т. д. Под маркетинговой информацией принято понимать набор сведений, количественных и качественных характеристик того или иного товарного продукта компании. [2, с. 124]

Маркетинговая информация базируется на основных принципах, к которым можно отнести следующие:

- необходимость обеспечения актуальной информации на момент разработки программы маркетинга;
- необходимость обеспечения адекватности информации на момент разработки программы маркетинга;
- необходимость обеспечения релевантности информации на момент разработки программы маркетинга, т.е. информация должна отвечать основным задачам маркетингового исследования;
- необходимость обеспечения полноты информации на момент разработки программы маркетинга.

Сбор маркетинговой информации для компании, оказывающей транспортные услуги – один из наиболее важных этапов всего маркетингового исследования, определяющий его качество и результативность.

Любая деятельность компаний, которые оказывают не только транспортные услуги, осуществляется под влиянием окружающей среды, которую называют маркетинговой средой. Маркетинговая среда компании представляет собой совокупность внешней и внутренней среды окружающих



её.

К внешней среде относятся факторы, которые оказывают влияние на компанию за её пределами.

Внешняя среда в свою очередь разделяется на микросреду и макросреду.

В микросреду фирмы включаются взаимоотношения компании с поставщиками, посредниками, клиентами и конкурентами.

Макросреда компании представлена более общими факторами, к которым относятся факторы демографического, экономического, природного, политического, технического и культурного характера.

Внутренняя среда компании показывает её потенциал и маркетинговые возможности.

Внутренняя среда это те элементы и характеристики, которые находятся внутри самой компании:

- основные фонды компании;
- навыки и компетенция руководства;
- квалификация и состав персонала;
- финансовые возможности компании;
- имидж компании;
- использование технологии;
- опыт работы компании на рынке.

Для продвижения услуг, в том числе и транспортных, компании используют комплекс маркетинга.

Комплекс маркетинга (маркетинг-микс) — набор инструментов маркетинга, с помощью которых предприятие воздействует на спрос и позволяющих наилучшим образом удовлетворить потребности потребителей.

Рынок транспортных услуг является дифференцируемым в силу большого количества вида транспорта и услуг. Именно поэтому в маркетинг-микс должна входить такая составляющая как сегментация рынка.

К традиционным 4Р комплекса маркетинга в сфере транспортных услуг могут быть добавлены еще 3Р: process, people, physical evidence. Процесс можно рассматривать как контроль над совершением бизнес-процессов. People – это потребители (клиенты), конкуренты, поставщики, посредники и другие субъекты, которые взаимодействуют на рынке транспортных услуг. «Physical evidence» подразумевает создание определённой атмосферы обслуживания, которая предусматривает восприятие материальной среды не только потребителями, но ещё и персоналом, поскольку как мы уже говорили выше, услуга неотделима от источника.

В зависимости от выбора сегмента, услуги, а так же ситуации на рынке транспортных услуг стратегия продвижения будет меняться.

В рамках сформированной системы транспортного маркетинга немаловажен анализ спроса на транспортную услугу.



На рисунке 1 представлена методика анализа спроса на продукцию транспортной компании:

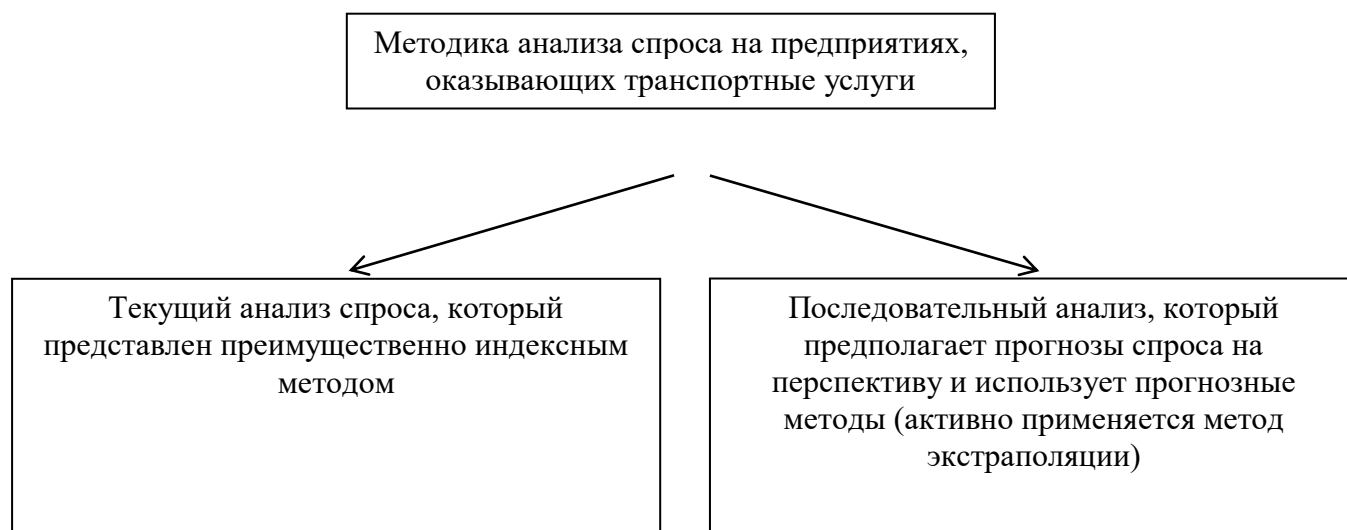


Рисунок 1. Методика анализа спроса транспортной компании

В наше время продвижение в сфере услуг осложнено многими факторами. В целях осуществления эффективной деятельности транспортная компания должна использовать различные инструменты продвижения:

- маркетинговые коммуникации;
- расширение списка предоставляемых услуг;
- снижение транспортных тарифов;
- бенчмаркинг;
- Интернет-маркетинг;
- аудит качества обслуживания.

Анализ спроса предполагает оценку предпочтений потребителей на рынке транспортных услуг за определённый период. При этом, анализ спроса должен основываться на поведении потребителей на рынке.

Стадии принятия решений о покупке потребителя на рынке транспортных услуг рассмотрены на рисунке 2.

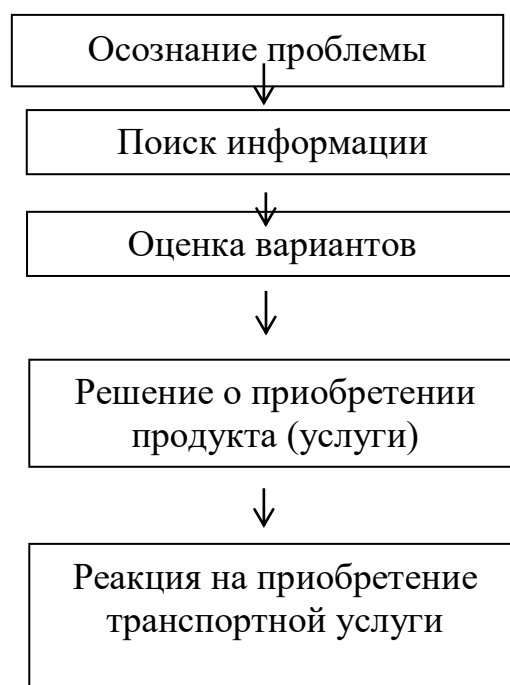


Рисунок 2. Стадии принятия решений о покупке потребителя на рынке транспортных услуг [3, с. 258]

Совершенствование эффективной системы маркетинга важно для предприятий, оказывающих транспортные услуги. Качественная и социальная составляющая маркетинга в управлении огромная - она приводит к высокоприбыльной ритмичной деятельности субъектов хозяйствования. В этих условиях управление маркетинговой деятельностью для компаний, имеющим цель не только получить прибыль сегодня, но и быть более конкурентоспособными, важно, как никогда раньше.

**Использованные источники:**

1. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 №60-ФЗ (ред. от 14.10.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.01.2015) // "Собрание законодательства РФ", 24.03.1997, N 12, ст. 1383
2. Гурин, С.В. Технологическая фирма: менеджмент и маркетинг / С.В. Гурин. - Киев «Илиада», 2011.-394 с.
3. Никиточкин, Р.Ю. Экономика / Р.Ю. Ниточкин. - М.: АСТ, 2011.- 669 с.
4. Тультаев, Т.А. Маркетинг товаров и услуг: учебно-практическое пособие / Т.А. Тультаев. – М.: ЕАОИ, 2011. – 318 с
5. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики, Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 14.10.2014 г.)

*Левониц Н.В., к.э.н.  
доцент  
Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации  
Россия, г. Москва*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

Аннотация: В данной статье рассматриваются теоретические вопросы маркетинга в сфере транспортах услуг. Приводится статистика грузоперевозок по России в I квартале 2015 года.

Ключевые слова: транспорт, виды транспорта, грузоперевозки, потребитель, качество, рынок.

В силу большой территориальности развитие и значение транспорта в нашей стране выше, нежели в других странах мира. Можно сказать, что транспортная система России – это «кровеносная система экономики».

Развитие транспорта в стране – неременное условие для функционирования хозяйства, жизни населения. Немаловажным показателем функционирования государства и его эффективности является состояние рынка транспортных услуг, его развитие и тенденции. Транспорт обеспечивает производство сырьём, материалами, оборудованием, а также привозит продукцию потребителю.

Грузовой транспорт является связующим звеном между производством и населением. Большая роль отводится транспорту и в решении социальных проблем страны, обеспечении культурных и деловых поездок граждан, а также в развитии культурного обмена внутри страны и за рубежом.

Однако любой груз или товар недостаточно просто отправить по назначению – нужно выбрать оптимальный маршрут, чтобы он находился в пути минимальное время. Для этого процесс оформления заказа и всех необходимых документов должен быть удобным и не занимать много времени. Товар необходимо доставить своевременно, для этого грузовой транспорт следует содержать в отличном состоянии. Груз необходимо правильно упаковать, чтобы исключить его повреждение, и оформить. Квалификация персонала и процесс сопровождения также имеют большое значение для качественного предоставления транспортных услуг.

«Транспортная услуга – результат деятельности исполнителя транспортной услуги по удовлетворению потребностей пассажира, грузоотправителя и грузополучателя в перевозках в соответствии с установленными нормами и требованиями». [1, с. 1]

Этот вид деятельности предусматривает осуществление многих мероприятий, среди которых основными являются следующие:

- непосредственно перевозка грузов;
- погрузочно-разгрузочные работы;

- подготовка и обслуживание средств перевозки;
- услуги по хранению грузов;
- предоставление транспортных средств в аренду;
- экспедирование грузов;
- перегон отремонтированных или новых средств перевозки;
- дополнительный сервис, предоставляемый населению и организациям.

Основная задача транспортных услуг – убедить потребителей приобретать данные услуги, именно поэтому потребитель является центральной фигурой, интересы которого и определяют маркетинговую тактику транспортной компании.

Цель транспортной системы – удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в перевозках пассажиров и грузов за счёт:

- улучшения координации работы всех видов транспорта и взаимодействия их с другими отраслями;
- внедрения более совершенной технологии перевозок в смешанном сообщении;
- снижения удельных транспортных издержек;
- снижения расходов ресурсов на перевозку грузов и пассажиров;
- осуществления мероприятий по улучшению сохранности грузов и сокращению сроков доставки.

Услуги по перевозке могут осуществляться следующими видами транспорта:

#### 1. Железнодорожный

Чаще всего используется крупными организациями для перевозки крупногабаритных грузов.

#### 2. Автомобильный

Самый популярный и доступный способ транспортировки груза: быстрая доставка, лёгкий контроль при транспортировке, возможность доставить груз даже в отдалённые пункты назначения.

#### 3. Водный

Достаточно бюджетный, но медленный вариант, к тому же существует вероятность возникновения форс-мажорных ситуаций, связанных с погодными условиями.

##### а) Морской

Морской транспорт эффективен в международном сообщении, когда требуется доставка больших партий грузов на значительные расстояния (исчисляемые порой десятками тысяч километров). Морские суда не имеют конкурентов при доставке таких товаров в межконтинентальном сообщении. В России морские суда используются и для перевозок во внутрироссийском сообщении, особенно активно – на Дальнем Востоке;

##### б) Речной

В навигационный период данный вид транспорта является наиболее дешёвым способом транспортировки разнообразных строительных

материалов: как правило, себестоимость речных перевозок на треть ниже, чем железнодорожных.

#### 4. Воздушный

Самый быстрый, удобный, но дорогостоящий способ доставки груза к месту назначения.

Транспортные услуги можно классифицировать по самым разным признакам. Они могут разделяться по виду потребителя (на внутренние и внешние), по типу предоставляемого сервиса (на перевозочные и не перевозочные), по характеру (на коммерческие, технологические, маркетинговые, информационные) и др.

Их высокая эффективность невозможна без серьёзной материально-технической базы – системы складских терминалов, современной погрузочно-разгрузочной техники, электронных средств информирования и управления. Предоставление транспортных услуг является продажей процесса труда и не относится к сфере производства. Только высокое качество обслуживания является тем фактором, благодаря которому транспортная компания может удержаться и закрепиться на современном рынке.

Сфера транспортных услуг, в том числе и грузоперевозок, развита достаточно широко и активно востребована потребителями. Грузоперевозки – это не только доставка промышленных и продовольственных грузов, это также и квартирные переезды, и доставка бытовки или перевозной бани на дачу или транспортировка блок-контейнера на строительный участок.

Однако, не смотря на достаточно широкий рынок транспортных услуг, возможность перевозки крупногабаритных грузов (грузы, которые из-за своих размеров не могут быть транспортированы в обычном порядке) есть не у всех транспортных компаний, поскольку это связано с некоторыми особенностями:

- наличие в автопарке транспортной компании специализированной техники (так, для доставки строительной бытовки или блок-контейнера потребуется кран-манипулятор);

- наличие специальных разрешительных документов на транспортировку крупногабаритного груза (разрешение дорожных органов местной власти, пропуск ГИБДД, подтверждающий право транспортного средства на перевозку крупногабаритного груза);

- организация сопровождения дополнительным транспортом и патрульными машинами ГИБДД (при необходимости).

Но даже при всех этих сложностях главная задача заказчика – найти ответственного и профессионального поставщика транспортных услуг. Поскольку любая уважающая себя транспортная компания не только подбирает технику, соответствующую специфике груза, и разрабатывает оптимальный маршрут следования, но и берет на себя оформление всех разрешительных документов.

**Структура грузоперевозок в первом квартале 2015 г.  
(млн тонн)**

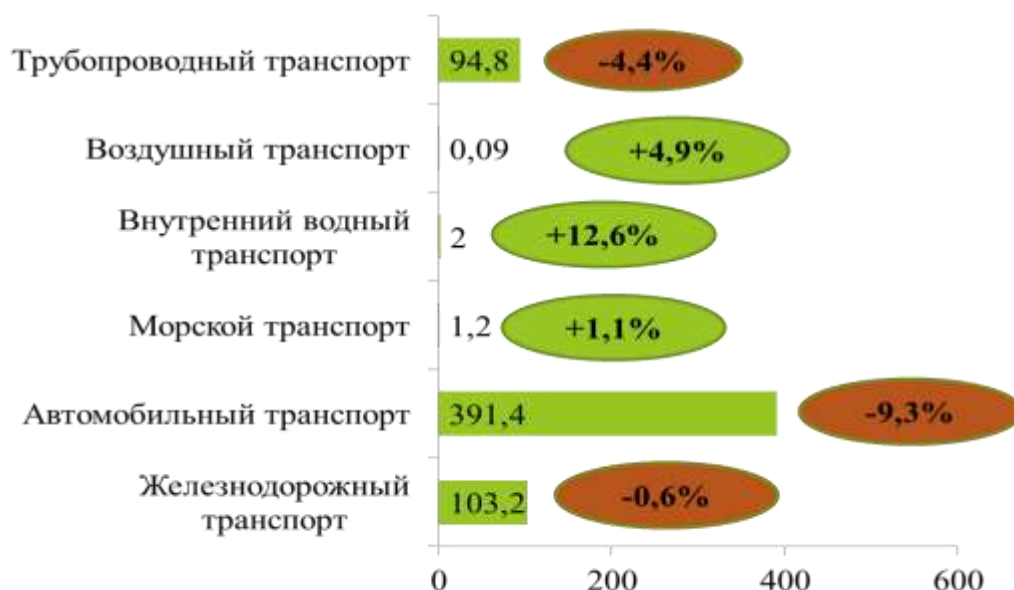


Рис. 1 Статистика грузоперевозок по России в I квартале 2015 г. [4]

За последние десятилетия процентная доля грузоперевозок по типам транспортных средств практически не менялась.

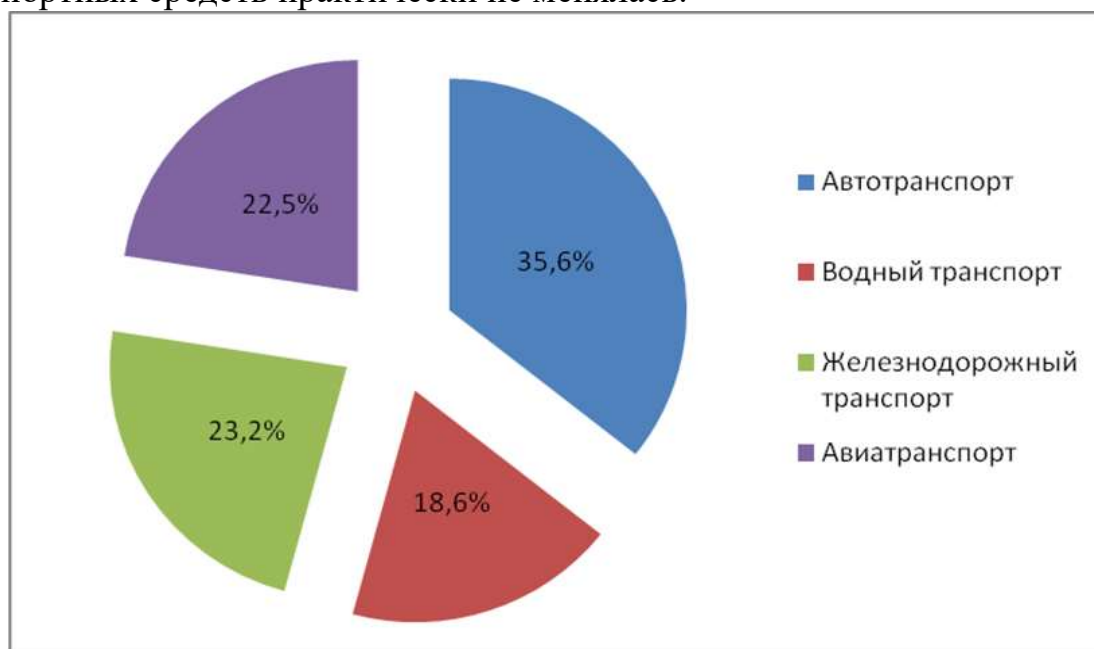


Рис. 2. Доля видов грузоперевозок по типам транспортных средств

Традиционно грузоперевозки автомобильным транспортом занимают более половины российского рынка грузоперевозок, а также совокупности внешнеторговых перевозок за рубеж. Причины очевидны: перевозки автотранспортом имеют ряд преимуществ, среди которых низкая стоимость услуг, большой выбор транспортных компаний.



В своих трудах Филип Котлер выделяет четыре основные характеристики, отличающие услуги от производственных товаров:

1. Неосвязаемость

Товар материален, его можно потрогать, ощутить, иногда почувствовать запах и даже попробовать на вкус. Услуги же не являются материальными объектами, они могут быть использованы или воплощаться в материальные предметы, но сами по себе таковыми не являются.

2. Неотделимость от источника

Большинство товаров существуют независимо от того, кто их изготовил или продал. Услуги же неотделимы от источника, который их оказывает. Служащие, осуществляющие работу с клиентом, сами являются частью продаваемого товара. Неотделимость услуги предполагает, что и клиенты также становятся её частью.

3. Несохраняемость

Услугу, в отличие от материального товара, невозможно изготовить заранее и складировать. Сама услуга возникает в момент начала её оказания и заканчивается в момент его прекращения. Заранее можно только создать условия для оказания услуги.

4. Непостоянство качества

Невозможно одинаково оказать услугу разным потребителям. Качество услуги определяется временем и местом её оказания, а также тем, кто её оказывает.

Помимо четырёх основных характеристик услуг, транспортные имеют и свои особенности:

1) В цене транспортной услуги большую долю составляют 3 элемента: цена топлива, амортизация, заработная плата сотрудника;

2) Транспортная услуга может оказываться как одной организацией, так и несколькими, но допустимо заключение одного договора – в случае, когда совмещаются прямые и смешанные перевозки, то есть используется несколько видов транспорта, но один оператор перевозки, который координирует процесс;

3) Рынок транспортных услуг по видам конкуренции можно отнести к олигополии. Внутри отдельных видов транспорта наблюдается различный уровень конкуренции, как от чистой конкуренции на рынке автомобильных услуг, до естественной монополии как на рынке железнодорожных услуг.

**Использованные источники:**

1. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 №60-ФЗ (ред. от 14.10.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.01.2015) // «Собрание законодательства РФ», 24.03.1997, N 12, ст. 1383.

2. ГОСТ Р 51006-96. Услуги транспортные. Термины и определения. – Введ. 1997-01-01. – М.: ИПК Издательство стандартов, 1997.

3. Котлер Филип. Основы маркетинга. Краткий курс / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2011. – 656 с.

4. Информационно-аналитический сайт «Провэд»

<http://провэд.пф/analytics/research/25833-gpuzopepevozki-v-pervom-kvaptale-2015-goda-statistika-i-tendentsii.html> (дата обращения 04.11.2015 г.)

5. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики, Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения 04.11.2015 г.)

*Левченко И.С.  
студент 1 курса  
факультет «Экономический»  
Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

### **РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ И ФАКТОРЫ ЕЕ ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ**

*Статья посвящена исследованию природы возникновения и форм проявления рыночной власти. Автором также были раскрыты основные факторы, влияющие на возникновение рыночной власти. Были отражены социальные и экономические аспекты влияния рыночной власти на общество. Отражена роль и позиция государства в регулировании процессов проявления рыночной власти.*

*Ключевые слова: рыночная власть, факторы, государство, фирма, цены*

**Levchenko I.S  
student  
Kuban State Agrarian University  
1 course, School of "economic"  
Russia, Krasnodar**

### **Market Power and factors of its causes**

*The article investigates the nature of the occurrence and forms of market power. The author also shows the main factors affecting the appearance of market power. They reflected the social and economic aspects of the impact of market power in the society. It reflects the role and position of the state in regulating During development of market power. Keywords: market power, factors, the state, the firm prices*

В настоящее время в России с развитием рыночных отношений актуальнее становятся вопросы теоретического объяснения природы экономического поведения рыночных агентов, динамики рыночных процессов и факторов, влияющих на них. Устойчивое развитие экономики в нашей стране зависит, в первую очередь, от степени развития отдельных рынков и отраслей, их технологического развития и конкурентно-способности [2]. Рыночная власть фирм, действующих на различных рынках, является одним из ключевых факторов, которые определяют состояние отраслевого рынка.

Рыночная власть позволяет фирмам, которые действуют на конкретном отраслевом рынке, влиять на других участников рыночных отношений и, следовательно, определять направление развития самого

рынка в дальнейшем. Границы такого влияния определяют степень рыночной власти, которой обладает фирма на данном рынке [1]. Степень рыночной власти отражает возможности фирмы оказывать влияние на рынок. Данная ситуация может привести к ущемлению интересов других участников рынка, что, в свою очередь, угрожает основам рыночных форм взаимоотношений.

Если посмотреть на данную ситуацию с другой стороны, то рыночная власть позволяет фирмам использовать ресурсы для дополнительных вложений в производство, способствуя росту в экономике и развитию инноваций, прогрессу в технологической сфере и введению новейших разработок, а, следовательно, к росту благополучия населения в целом. Устойчивые позиции отечественного производителя на мировом рынке укрепляют позиции страны на международной арене, укрепляют авторитет России в глазах мирового сообщества. Таким образом, неотъемлемой и обязательной частью экономической политики является поддержание конкурентных позиций отечественных компаний [3].

На большей части существующих рынков имеются предпосылки для формирования рыночной власти отдельных фирм. Это обосновывает увеличение интереса экономистов к природе рыночной власти и определяет актуальность темы исследования.

Несмотря на широкую известность рассматриваемого явления, в экономических науках присутствует множество определений рыночной власти, что приводит к неустойчивости ее формулировки. Нужно дать четкое и не противоречивое определение, которое наиболее полно отражает сущность рыночной власти, для дальнейших исследований. Уровень теоретической сущности рыночной власти, который существует в данное время, не отвечает потребностям практики и требует более глубокой проработки.

Недостаточная глубина разработки и актуальность данной проблемы обусловили выбор тематики моей статьи. Круг научных сфер, которые занимались и занимаются исследованием рыночной власти и факторов, обуславливающих ее, начинаются с философии и заканчиваются современными теориями о конкурентоспособности.

Ряд исследователей рыночной власти отмечают, что «цены, даже в условиях юридической свободы, обусловлены не автоматическим механизмом, а скорее действиями определенных организаций, и закон единства цены значительно менее обеспечен (если вообще обеспечен) конкуренцией, чем некоторыми другим организациями типа картелей» [3].

В процессе изучения и обработки данных нами были выделены следующие факторы, влияющие на рыночную власть:

- использование дифференциации товара;
- использование ценовой дискриминации;
- выбор размера предприятия;
- концентрация производства;

- олигополистическая взаимозависимость и координация;
- использование «входных барьеров», ограничивающих конкурентную борьбу на товарных рынках;
- государственное регулирование рыночной власти.

Рассмотрим подробнее некоторые из них.

Под дифференциацией товара подразумевают процесс придания товару особенностей и черт, которые отличают его от характеристик товаров конкурентов. Также дифференциация означает способность отдельного предприятия обеспечить уникальность и более высокую ценность производимого товара или услуг для покупателя, с точки зрения качества, методов продажи и послепродажного обслуживания, которые важны для покупателей [4].

Ценовая дискриминация предполагает продажу товара одинакового качества и количества по разной цене, что вызвано факторами, которые не связаны с различием затрат на производство и реализацию данного товара. Ценовая дискриминация является неотъемлемым элементом ценовой политики абсолютно любого предприятия.

Монополизация рынка, которая наносит определенный вред обществу, является негативной стороной стремления предприятий к увеличению рыночной власти. Государство, с целью уменьшения этого вреда, может использовать различные формы регулирования, такие как ограничение уровня цен на товары фирм-монополистов, контроль за качеством товаров, запрещение различного рода картельных соглашений, созданий объединений предприятий, обуславливающих монополизацию рынка [6].

Таким образом, рыночная власть фирмы – это многостороннее, сложное явление, которое требует дальнейшего изучения и оценки. В исследовании этой проблемы еще много пробелов, которые связаны как с разработкой самого понятия, так и с факторами, которые ее обуславливают, с источниками возникновения и методами ее оценки.

#### **Использованные источники:**

- 1 Андреев С.Ю. Анализ современного состояния рынка мяса кроликов в Краснодарском крае / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2009. – №01(045). - С. 71 – 90.
- 2 Андреев С.Ю. Анализ современного состояния кролиководства в личных подсобных хозяйствах Краснодарского края / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2007. – №08(032). - С. 1 – 12.
- 3 Андреев С.Ю. К вопросу о государственном регулировании конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ,

2010. – №02(056). – С. 22 – 32. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/02/pdf/03.pdf>

4 Андреев С.Ю. К вопросу о перспективах развития производства консервов из мяса кроликов в Краснодарском крае / С.Ю. Андреев // Поли-тематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №02(036). – С. 1 – 12.

5 Дьяков, С.А. Современное состояние и основные детерминанты воспроизводственных процессов в плодоводстве Краснодарского края / С.А. Дьяков, Н.Н. Яроменко, А.О. Кириченко // Экономика и предпринимательство. - 2013. - №6 (35). - С. 101-113.

6 Ткаленко А.А. Государственное субсидирование малого бизнеса в условиях экономического кризиса 2014 – 2015 годов в России / А.А. Ткаленко, С.Ю. Андреев // Глобализация науки: проблемы и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (3 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. – 220 с. – С. 66-71

*Лиджи-Горяева А.Д.*

*Антюфеева М.Д.*

*Пономарева В.В.*

*Левониш Н.В., к.э.н.*

*научный руководитель, доцент*

*кафедра «Маркетинг и логистика»*

*Федеральное государственное образовательное бюджетное  
учреждение высшего образования «Финансовый университет при*

*Правительстве Российской Федерации»*

*Россия, г. Москва*

## **МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТУРИЗМА**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема маркетинговых исследований в туризме на примере конкретной компании. Проанализированы особенности и перспективы развития маркетинговых исследований в туризме.

**Ключевые слова:** маркетинг, маркетинговые исследования, туризм, туристические операторы.

**Annotation:** In this article we have considered the problem of marketing research in the tourism sector and the example of a particular company. Different features and development prospects of marketing research have been investigated.

**Key words:** marketing, marketing research, tourism, tour operators.

В настоящее время туризм играет важную роль в развитии экономики любой страны. Туристическая индустрия является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики. Для успешного функционирования любого туристического агентства, предприятия необходима достоверная информация о предпочтениях потребителей в сфере



туристических услуг. Поэтому на всех этапах деятельности туристического предприятия огромное значение имеют маркетинговые исследования. Исследования в области маркетинга в туристической сфере проводятся для расширения клиентуры и, как следствие, получения наибольшей прибыли от своей деятельности. Маркетинговые исследования в туристической сфере проводятся по следующим направлениям:

- изучение мирового туристского рынка;
- анализ государственного туристского продукта;
- изучение потребителей;
- анализ деятельности конкурентов.

Данные исследования проводятся с целью выявления «сильных» и «слабых» сторон компании относительно конкурентов для выявления своих преимуществ и устранения недостатков с целью успешного функционирования на рынке.

Но довольно часто у туристических фирм возникают трудности проведения маркетинговых исследований, которые обусловлены, прежде всего, специфическим характером туристических услуг.

Актуальность маркетинговых исследований в сфере туризма заключается в том, что в связи с возрастающей ролью туризма в мировой экономике необходимо обобщение научных разработок в туристической сфере, опыта работы российских и зарубежных предпринимателей в туризме.

Известный ученый Ф. Котлер дает общее определение термину «маркетинг». Маркетинг – вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена.

Маркетинг в туризме – деятельность, в основе которой лежит планирование и разработку туристских товаров и услуг, их продажа и продвижение, а также увеличение на них спроса и ценообразование.

Потребности, предпочтения и желания меняются очень часто. Нельзя не заметить, что мнения о наилучших видах отдыха изменяются с той же скоростью как и мода на престижные места отдыха. Принимая во внимание тот факт, что деловой туризм сейчас развивается очень быстро, можно сказать, что и число деловых путешественников тоже увеличивается. Кроме того, более половины доходов от продаж гостиничных номеров приходится на долю делового туризма. Следовательно, каждой туристической фирме следует быть в курсе всех изменений, которые происходят на рынке туристических услуг, а также, что немаловажно, вырабатывать реакцию на каждое из них: невыполнение данных функций может привести не только к потере существенной части потенциальных и постоянных клиентов, но и к падению общего имиджа фирмы.

Как мы знаем, в туристической сфере деятельности результат сводится к туристическому продукту. По своей сути, туристический продукт – любая услуга, которая способно удовлетворить те или иные потребности туристов и подлежащая оплате с их стороны. К туристическим услугам мы можем



отнести такие виды услуг как: транспортные, гостиничные, экскурсионные, коммунальные, посреднические, бытовые и так далее. Однако, понятие «туристический продукт» можно рассматривать как в узком, так и в широком смысле.

Туристический продукт в узком смысле – это услуги определенного сектора туристической индустрии (например, гостиничный продукт, транспортное предприятие и другое). Под термином «туристический продукт» в широком смысле обычно понимают комплекс товаров и услуг, который образует туристическую поездку или имеющий к ней непосредственное отношение.

Базисным туристическим продуктом можно назвать комплексное обслуживание, то есть стандартный набор услуг, который продается в одном «пакете».

Несомненно, спрос на туристические услуги достаточно эластичен по отношению к ценам и уровню доходам и в большинстве случаев зависит от различных политических и социальных условий. Как правило, потребитель не имеет возможности увидеть турпродукт до момента его потребления, а само потребление чаще всего происходит непосредственно на месте производства туристической услуги. Добавим, что турпродукт находится в зависимости от таких факторов, как время и пространство, ему присуще колебания спроса.

Для того, чтобы уменьшить степень неопределенности и риска, туристической организации необходимо иметь надежную, объективную и, самое главное, своевременную информацию. Именно маркетинговые исследования обеспечивают осуществление данной цели.

Отметим, что успешное проведение маркетинговых исследований и получение хороших результатов зависит от ряда направлений, которые являются наиболее типичными при изучении работы туроператоров:

1. Посредством составления рейтингов выявление наиболее популярных брендов в туризме;
2. Возможность оценки нового, но уже известного на рынке направления для определенного туроператора;
3. Процесс разработки и внедрения на рынок новых туристических направлений, изучение уровня интереса и отношения потенциальных туристов;
4. Мониторинг возможных путей развития и продвижения определенного направления;
5. Анализ эффективности работы рекламной кампании туристической фирмы;
6. Выбор наиболее предпочтительных для туристов каналов средств массовой информации;
7. Определить тенденции развития в регионах;
8. Выявить степень взаимодействия турагентств и туроператоров;
9. Проведение контроля качества турпродуктов, которые

предлагает оператор;

10. Обнаружение любых возможных проблем в функционировании организации.

Существуют некоторые особенности проведения маркетинговых исследований в туристической сфере, к ним относят следующие:

- Необходимость проведения маркетинговых исследований зачастую связана с тем, что проблема уже появилась и нужно срочно принимать меры для ее предотвращения (как правило, бывает уже поздно)
- Проводя исследования, туроператоры не берут во внимание тот факт, что объем поставленных задач часто превышает возможности одного маркетингового отдела
- Возможность утечки полученной в результате исследования информации к конкурентам вызывает опасения у заказчиков исследований
- Сложность работы с респондентами в туристической сфере состоит в том, что сначала надо найти нужного респондента для проведения опроса, а потом каким-то образом «заставить» его дать необходимую информацию.

В настоящее время сфера туризма является далеко не самой развитой относительно проведения маркетинговых исследований. Даже простая необходимость в получении таких статистических данных, как статистика туристских потоков, может сопровождаться множеством проблем. Не улучшают ситуацию и большое количество научных работ с результатами различных исследований в области изучения туристических услуг. Туристические компании все еще страдают от недостатка достоверной информации. Сложность проведения маркетинговых исследований обусловлена еще и тем, что на рынке действует большое количество туристических компаний.

#### **Маркетинговое исследование рынка туризма на примере компании TEZ TOUR.**

Российский туристический бизнес в какой-то степени явление уникальное. Сам по себе туризм вещь необычная и несравнимая с каким-либо другим продуктом или услугой. В 2014 году численность россиян выезжающих за границу с туристическими целями составила 8293000, а в 2013 году 8522000, что явно демонстрирует высокие показатели. Далее приведена таблица, в которой представлены направления туризма среди россиян(таб.№1).

| Страна   | 2013 год, чел. | 2014 год, чел. |
|----------|----------------|----------------|
| Австрия  | 142209         | 131829         |
| Болгария | 182708         | 195409         |
| Германия | 413446         | 403973         |

|         |         |         |
|---------|---------|---------|
| Египет  | 1177800 | 1217960 |
| Испания | 401920  | 410380  |
| Италия  | 468805  | 358640  |

Таб. №1. Количество россиян осуществляющих туристические поездки на 2013-2014 год

Для того, чтобы изучить предпочтения потребителей в области туристических услуг, было проведено маркетинговое исследование. Объектом исследования была компания TEZ TOUR, которая является одним из крупнейших туроператоров на постсоветском пространстве. Уровень оказываемых услуг и годовой оборот компании составляет конкуренцию ведущим туристическим туроператорам. Данная организация существует на рынке туризма в 1994 года и первоначальной ее деятельностью была организация отдыха в Турции. TEZ TOUR обладает заслуженной репутацией на российском туристическом рынке.

Маркетинговые исследования осуществлялись на основании туристических отзывов на информационных порталах «www.holiday.by», «www.otzyv.by» и «tio.by».

Было проведено анкетирование клиентов в крупных городах – Минске, Гомеле и Киеве. Для определения объема выборки был выбран метод расчета на основе процентных значений. В результате были использованы данные 660 человек.

Для осуществления выборки был использован детерминированный метод, что было обусловлено ограниченностью денежных средств и отсутствием полного списка генеральной совокупности, сложностью в проведении случайного опроса. В процессе данной выборки отбираются только те респонденты, который удовлетворяю определенные требования, сформулированный компанией. Главное требование к респонденту – это наличие туристического пакета с пляжным отдыхом от компании TEZ TOUR. Такой выбор объясняется тем, что услуги туристических компаний являются дорогостоящим и эксклюзивным товаром, а не предметом массового потребления.

В процессе исследования уделялось внимание конкурентам, рынку туристических услуг в целом, процессу коммуникации и эффективности рекламной компании, но особый акцент был поставлен на исследование туристического продукта и его потребителей.

Детально был произведен анализ факторов, которые оказывали влияние на потребительское поведение в сфере туристических услуг, изучались мотивы приобретения туристический путевок, и оценки степени удовлетворенности потребителя.

В процессе изучения и проведения исследования обратилось внимание на жизненный цикл и особенности позиционирования.

Аналитический процесс и маркетинговые исследования помогли выявить некоторые «слабые стороны» компании TEZ TOUR. В особенности был отмечен такой пункт как совершенствование ассортимента предоставляемых услуг.

К этой проблеме можно отнести небольшое количество туристических направлений, по которым работает компания, а также целесообразность разработки туров для различного сегмента. Была выделена необходимость в организации отдыха в зимний период, что позволило бы компании увеличить прибыль. Были отмечены проблемы в разработке рекламы и выставочных мероприятий.

Исходя из вышеперечисленных аспектов, хотелось бы привести следующие рекомендации:

1. Увеличить количество направлений туризма;
2. Включить эксклюзивные товары в общую стоимость тура;
3. Предложить новые курорты внутри одного туристического направления;
4. Организовать детский и молодежный отдых;
5. Предоставить организацию свадебных путешествий для молодоженов;
6. Разработать корпоративные туристические проекты для крупных компаний;
7. Предоставить скидки при условии предварительного бронирования;
8. Провести рекламные кампании по продвижению на рынок собственной сети отелей Amara World.

В результате, были внедрены изменения в уже существующие туристические программы, а также разработаны новые турпакеты, позволяющие компании привлекать новых клиентов. Было предпринято усилие по совершенствованию сбытовой стратегии компании, рекламы и ценовой политики предприятия.

Особое внимание стоит уделить проблеме, связанной с недостатками в обслуживании и предоставлении консультаций клиентам в офисах компании.

Было выявлено, что сотрудники компании TEZ TOUR злоупотребляют терминологией, что ставит в затруднительное положение рядовых потребителей, которые впервые обратились в туристическое агентство.

Проведенные исследования позволили компании укрепить имеющиеся позиции на рынке, выйти на новый сегмент и получить значительные преимущества в конкурентной борьбе. Внедрение данных разработок позволило получать конкурентные преимущества, снизить финансовые риски и оценить рыночную ситуацию, а также координировать реализацию стратегии, повышать эффективность деятельности и поддерживать уровень доверия потребителей к предприятию и предлагаемым им услугам. Таким образом, подводя итоги, можно

отметить, что на сегодняшний день туристический рынок является перспективной областью для внедрения многих новых маркетинговых идей, а компании, которые будут применять маркетинговые нововведения, смогут значительно укрепить свои рыночные позиции и занять лидерские позиции. А принимать решения с минимальным уровнем риска и неопределённости позволяет проведение маркетинговых исследований.

#### **Использованные источники:**

1. Кнышева Е.Н. Маркетинг туризма: учеб. пособие / Е.Н. Кнышева – М. ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2010. – 352 с
2. Горшенин В.Ю. Стратегия маркетинга как фактор повышения конкурентоспособности российской туристической индустрии // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. – Т. 17. № 43-1. – с. 390 – 393.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ, М.; Прогресс. 2001.
4. Анисимова А.О., Калякина И.М., Курганова А.Ю. Сущность и проблемы маркетинга в туризме // Современные наукоемкие технологии. - 2014. - № 7. - с. 153-154.
5. Синяева И. М. – Маркетинг в предпринимательской деятельности: учебник/ И.М. Синяева, С.В. Земляк, Синяев В.В.; под редакцией проф. Л.П. Дашкова. – 3-е изд. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 268с.
6. <http://www.russiatourism.ru/content/8/section/82/detail/3768/>
7. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#)

*Литуева А.А.*

*ФГБОУ «Югорский государственный университет»*

*Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск*

### **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ХАНТЫ- МАНСЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

В Ханты-Мансийском автономном округе - Югре добывается более половины всей российской нефти. Предприятия нефтегазового комплекса в подавляющем большинстве случаев осуществляют работы по геологическому изучению недр, разработке месторождений полезных ископаемых на землях лесного фонда. Площадь лицензионных участков<sup>142</sup> нефтегазодобычи в Югре достигает 30 процентов от общей площади. Основными полезными ископаемыми являются нефть и газ. Наиболее крупные месторождения нефти и газа - Самотлорское, Федоровское, Мамонтовское, Приобское. Разработка ведется десятки лет.

---

<sup>142</sup> Лицензионный участок – участок, который обозначен границами, на нём разрешена разработка и добыча полезных ископаемых, является учетной единицей.

По площади лесного фонда Югра находится на шестом месте среди прочих субъектов РФ. Земли лесного фонда занимают 92 процента всей территории округа, при этом лесистость составляет всего 57 процентов.

На территории автономного округа 77 предприятий владеют долгосрочными лицензиями на право пользования недрами с целевым назначением поиск, разведка и добыча углеводородного сырья, 49 из них непосредственно осуществляют добычу нефти и газа.

Интенсивный экспорт добываемой нефти и газа обусловил активное строительство нефте-и газопроводов, проходящих через земли лесного фонда, дорог и линий электропередач.

Учитывая высокий уровень техногенной нагрузки вследствие нефтегазового освоения, в Югре особое внимание уделяется вопросам экологической безопасности, сохранению окружающей природной среды. В связи с этим в округе созданы особоохраняемые природные территории<sup>143</sup>.

На территории округа исторически сложились и развиваются малочисленные народности: ханты, манси и лесные ненцы. В основе их культур лежат традиционные формы ведения хозяйства, к которым относятся: оленеводство, охотничий и рыболовный промыслы, сбор дикорастущих растений и природных материалов (ягод, грибов, орехов, бересты и т.д.). Количество родовых угодий в округе более 500, они занимают 27 процентов всей территории.

Таким образом, изложен лишь ряд основных особенностей региона, определяющих специфику территории, обуславливающих необходимость индивидуального подхода при принятии нормативно-правовых актов в области лесного и земельного законодательства на уровне Федерации.

Переходя к непосредственно проблемам земельных отношений в недропользовании на территории округа, отмечу, что Департамент лесного хозяйства предоставляет недропользователям лесные участки.

Приказом Рослесхоза от 26.07.2011 № 319 утверждены Правила подготовки и заключения договора аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности. Указанным нормативным правовым актом установлен перечень документов, необходимый для получения лесного участка по договору аренды, а также срок рассмотрения заявления и прилагаемых к нему документов. Предоставление лесного участка осуществляется только после согласований и проведенных экспертиз с органами в соответствии с требованиями законодательства. К вышеуказанным органам относятся: органы, уполномоченными в сфере отношений, связанных с охраной окружающей среды; сохранением и защитой лесов при использовании исконной среды обитания коренных малочисленных народов Севера; с органом исполнительной власти, в области рыболовства и пр. Поскольку в каждом из

<sup>143</sup> Особо охраняемые природные территории - участки земли, водной поверхности и воздушного пространства над ними, где располагаются природные комплексы и объекты, которые имеют особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и иные значения, для которых установлен режим особой охраны.



органов существует свой порядок проведения экспертиз и согласований, порой противоречащих друг другу, и соответственно увеличивающих временной интервал предоставления права аренды лесного участка.

Таким образом, фактически, общий срок согласования и рассмотрения всех документов в соответствии с действующим законодательством затягивается на длительное время, зачастую на это уходит несколько месяцев, что неприемлемо для нефтегазовых компаний и препятствует развитию производства.

Процедуру можно было бы упростить, но существует множество федеральных законов, которые нельзя игнорировать, учитывая особенности автономного округа:

- наличие значительного числа лицензионных участков нефтегазодобычи

- экологическую ранимость Югры в связи интенсивным освоением территории

- наличие территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера.

Необходимо упростить порядок предоставления лесных участков для осуществления недропользования, с учетом существующих норм законодательства, установить требования, которые будут отражены в одном нормативно-правовом акте, исключить возможность применения иных согласований при получении лесного участка в аренду недропользователем.

Многие лицензионные лесные участки находятся на участках, предоставленных лесозаготовителям, что в некоторых случаях усложняет процедуру предоставления лесных участков нефтяникам из-за необходимости изъятия участков, используемых лесозаготовителями.

Лесное законодательство предусматривает возможность использования лесов для одной или нескольких целей, но не допускает возможности использования одного лесного участка по двум и более видам использования лесов разными лицами, что обусловлено, в том числе, необходимостью осуществления государственной регистрации обременения.

Для решения указанной проблемы необходимо установить возможность регистрации обременения на один и тот же лесной участок другим лесопользователем, а также предусмотреть механизм установления сервитута<sup>144</sup>. Пока для 40% территории автономного округа это нерешенная проблема.

Площадь земель запаса (пойма крупнейших рек округа Оби, Иртыша, Конды и Ваха) около 1,5 млн.га. Если участок, на котором планируется проведение геологоразведочных работ, попадает на земли запаса, то его использование для геологического изучения недр допускается только после перевода этих земель в земли промышленности (ст.103, ч.2 Земельного кодекса РФ), что осложняет и затягивает процесс оформления

---

<sup>144</sup> Сервитут - право ограниченного пользования чужим (соседним) земельным участком.

разрешительной документации.

С целью решения проблемы необходимо предусмотреть в ст. 103 Земельного кодекса РФ исключения. Работы по геологическому изучению недр и проведение изыскательских работ осуществлять без перевода в земли промышленности.

Разрабатываемые проекты освоения лесов должны учитывать специфику различных видов использования лесов. Необходимо упростить или отменить структуру проектов освоения лесов по тем видам, где фактического лесопользования не происходит (геологоразведка, изыскательские работы, линейные сооружения). Там лесные участки предоставляются под конкретный объект и по данным видам лесопользования это перевод бумаги и дополнительные финансовые затраты, а это сотни миллионов рублей.

Во многих случаях нормативно-правовые акты, разработанные на федеральном уровне, не учитывают специфики регионов, либо обобщенность изложенных в них формулировок приводит к неясному пониманию механизмов реализации тех или иных полномочий. Зачастую передаваемые субъектам РФ полномочия по принятию своих нормативно-правовых актов ограничены в части их возможного расширительного толкования, и это в свою очередь при всей целесообразности принятия правового акта приводит к формальному подходу со стороны органов, осуществляющих экспертизу проектов НПА.

Территории многих субъектов Российской Федерации отличаются своими особенностями. Для Ханты-Мансийского автономного округа - Югры характерна интенсивная нефтегазодобывающая деятельность. Особое внимание в связи с этим уделяется проблемам сохранения экологии региона, защите прав коренных малочисленных народов Севера. Эту специфику необходимо учитывать при нормативно-правовом регулировании в сфере лесных отношений. В связи с этим целесообразно передать часть полномочий в области лесных отношений по изданию нормативно-правовых актов на уровень субъектов Российской Федерации.

*Литуева А.А.*

*ФГБОУ «Югорский государственный университет»*

*Российская Федерация, г. Ханты-Мансийск*

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ХАНТЫ- МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

В Ханты-Мансийском автономном округе - Югре добывается более половины всей российской нефти. Предприятия нефтегазового комплекса в подавляющем большинстве случаев осуществляют работы по геологическому изучению недр, разработке месторождений полезных

ископаемых на землях лесного фонда. Площадь лицензионных участков<sup>145</sup> нефтегазодобычи в Югре достигает 30 процентов от общей площади. Основными полезными ископаемыми являются нефть и газ. Наиболее крупные месторождения нефти и газа - Самотлорское, Федоровское, Мамонтовское, Приобское. Разработка ведется десятки лет.

По площади лесного фонда Югра находится на шестом месте среди прочих субъектов РФ. Земли лесного фонда занимают 92 процента всей территории округа, при этом лесистость составляет всего 57 процентов.

На территории автономного округа 77 предприятий владеют долгосрочными лицензиями на право пользования недрами с целевым назначением поиск, разведка и добыча углеводородного сырья, 49 из них непосредственно осуществляют добычу нефти и газа.

Интенсивный экспорт добываемой нефти и газа обусловил активное строительство нефте-и газопроводов, проходящих через земли лесного фонда, дорог и линий электропередач.

Учитывая высокий уровень техногенной нагрузки вследствие нефтегазового освоения, в Югре особое внимание уделяется вопросам экологической безопасности, сохранению окружающей природной среды. В связи с этим в округе созданы особо охраняемые природные территории<sup>146</sup>.

На территории округа исторически сложились и развиваются малочисленные народности: ханты, манси и лесные ненцы. В основе их культур лежат традиционные формы ведения хозяйства, к которым относятся: оленеводство, охотничий и рыболовный промыслы, сбор дикорастущих растений и природных материалов (ягод, грибов, орехов, бересты и т.д.). Количество родовых угодий в округе более 500, они занимают 27 процентов всей территории.

Таким образом, изложен лишь ряд основных особенностей региона, определяющих специфику территории, обуславливающих необходимость индивидуального подхода при принятии нормативно-правовых актов в области лесного и земельного законодательства на уровне Федерации.

Переходя к непосредственно проблемам земельных отношений в недропользовании на территории округа, отмечу, что Департамент лесного хозяйства предоставляет недропользователям лесные участки.

Приказом Рослесхоза от 26.07.2011 № 319 утверждены Правила подготовки и заключения договора аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности. Указанным нормативным правовым актом установлен перечень документов, необходимый для получения лесного участка по договору аренды, а также

---

<sup>145</sup> Лицензионный участок – участок, который обозначен границами, на нём разрешена разработка и добыча полезных ископаемых, является учетной единицей.

<sup>146</sup> Особо охраняемые природные территории - участки земли, водной поверхности и воздушного пространства над ними, где располагаются природные комплексы и объекты, которые имеют особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное и иные значения, для которых установлен режим особой охраны.

срок рассмотрения заявления и прилагаемых к нему документов. Предоставление лесного участка осуществляется только после согласований и проведенных экспертиз с органами в соответствии с требованиями законодательства. К вышеуказанным органам относятся: органы, уполномоченными в сфере отношений, связанных с охраной окружающей среды; сохранением и защитой лесов при использовании исконной среды обитания коренных малочисленных народов Севера; с органом исполнительной власти, в области рыболовства и пр. Поскольку в каждом из органов существует свой порядок проведения экспертиз и согласований, порой противоречащих друг другу, и соответственно увеличивающих временной интервал предоставления права аренды лесного участка.

Таким образом, фактически, общий срок согласования и рассмотрения всех документов в соответствии с действующим законодательством затягивается на длительное время, зачастую на это уходит несколько месяцев, что неприемлемо для нефтегазовых компаний и препятствует развитию производства.

Процедуру можно было бы упростить, но существует множество федеральных законов, которые нельзя игнорировать, учитывая особенности автономного округа:

- наличие значительного числа лицензионных участков нефтегазодобычи
- экологическую ранимость Югры в связи интенсивным освоением территории
- наличие территорий традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера.

Необходимо упростить порядок предоставления лесных участков для осуществления недропользования, с учетом существующих норм законодательства, установить требования, которые будут отражены в одном нормативно-правовом акте, исключить возможность применения иных согласований при получении лесного участка в аренду недропользователем.

Многие лицензионные лесные участки находятся на участках, предоставленных лесозаготовителям, что в некоторых случаях усложняет процедуру предоставления лесных участков нефтяникам из-за необходимости изъятия участков, используемых лесозаготовителями.

Лесное законодательство предусматривает возможность использования лесов для одной или нескольких целей, но не допускает возможности использования одного лесного участка по двум и более видам использования лесов разными лицами, что обусловлено, в том числе, необходимостью осуществления государственной регистрации обременения.

Для решения указанной проблемы необходимо установить возможность регистрации обременения на один и тот же лесной участок другим лесопользователем, а также предусмотреть механизм установления

сервитута<sup>147</sup>. Пока для 40% территории автономного округа это нерешенная проблема.

Площадь земель запаса (пойма крупнейших рек округа Оби, Иртыша, Конды и Ваха) около 1,5 млн.га. Если участок, на котором планируется проведение геологоразведочных работ, попадает на земли запаса, то его использование для геологического изучения недр допускается только после перевода этих земель в земли промышленности (ст.103, ч.2 Земельного кодекса РФ), что осложняет и затягивает процесс оформления разрешительной документации.

С целью решения проблемы необходимо предусмотреть в ст. 103 Земельного кодекса РФ исключения. Работы по геологическому изучению недр и проведение изыскательских работ осуществлять без перевода в земли промышленности.

Разрабатываемые проекты освоения лесов должны учитывать специфику различных видов использования лесов. Необходимо упростить или отменить структуру проектов освоения лесов по тем видам, где фактического лесопользования не происходит (геологоразведка, изыскательские работы, линейные сооружения). Там лесные участки предоставляются под конкретный объект и по данным видам лесопользования это перевод бумаги и дополнительные финансовые затраты, а это сотни миллионов рублей.

Во многих случаях нормативно-правовые акты, разработанные на федеральном уровне, не учитывают специфики регионов, либо обобщенность изложенных в них формулировок приводит к неясному пониманию механизмов реализации тех или иных полномочий. Зачастую передаваемые субъектам РФ полномочия по принятию своих нормативно-правовых актов ограничены в части их возможного расширительного толкования, и это в свою очередь при всей целесообразности принятия правового акта приводит к формальному подходу со стороны органов, осуществляющих экспертизу проектов НПА.

Территории многих субъектов Российской Федерации отличаются своими особенностями. Для Ханты-Мансийского автономного округа - Югры характерна интенсивная нефтегазодобывающая деятельность. Особое внимание в связи с этим уделяется проблемам сохранения экологии региона, защите прав коренных малочисленных народов Севера. Эту специфику необходимо учитывать при нормативно-правовом регулировании в сфере лесных отношений. В связи с этим целесообразно передать часть полномочий в области лесных отношений по изданию нормативно-правовых актов на уровень субъектов Российской Федерации.

#### **Использованные источники:**

1. "Лесной кодекс Российской Федерации" от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. от 21.07.2014)

---

<sup>147</sup> Сервитут - право ограниченного пользования чужим (соседним) земельным участком.



2. Приказ Рослесхоза от 26 .07. 2011 г. № 319«Об утверждении порядка подготовки и заключения договора аренды лесного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, и формы примерного договора аренды лесного участка»

*Личман Ю.П.  
старший преподаватель  
федеральное государственное  
бюджетное образовательное учреждение  
ВПО «Российский государственный социальный университет»  
филиал в г. Азове Ростовской области  
Россия, г. Азов*

### **УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. АЗОВ**

**Аннотация:** *На современном этапе развития системы государственного и муниципального управления процедура социальной оценки удовлетворенности населения услугами реализуемыми местными муниципалитетами зарекомендовала себя как не эффективная и требует создания концептуального нового механизма ее осуществления.*

**Ключевые слова:** *система ЖКХ, коммунальные услуги, оценка, органы местного самоуправления, удовлетворенность населения.*

### **SATISFACTION of the POPULATION with HOUSING-AND- MUNICIPAL SERVICES on the example of MUNICIPALITY of AZOV City**

**Annotation:** At the present stage of development of system of the public and municipal administration procedure of a social assessment of satisfaction of the population with services by the realized local municipalities proved as not effective and demands creation of the conceptual new mechanism of its implementation.

**Key words:** system of housing and communal services, utilities, assessment, local governments, satisfaction of the population.

Основной целью реструктуризации жилищно-коммунального комплекса является повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования отрасли, т.е. предоставление населению жилищно-коммунальных услуг, отвечающих стандартам качества, развитие конкурентных отношений [5,13] и привлечение частного сектора к управлению объектами коммунальной инфраструктуры и жилищного фонда, снижение издержек при оплате услуг [4]

Экономическими критериями эффективности происходящих процессов реструктуризации жилищно-коммунального комплекса являются динамика тарифов на жилищно-коммунальные услуги [2, 8], эффективность использования основных фондов отрасли [3,11], объем и структура частных



инвестиций в данный сектор экономики [6], количество частных компаний, управляющих объектами коммунальной инфраструктуры.

Критерии социальной оценки состояния жилищно-коммунального хозяйства зависят от степени удовлетворенности потребностей населения в услугах. Сервис, предлагаемый сегодня жилищно-коммунальными организациями собственникам жилья, по-прежнему остается архаичным и крайне неразвитым [9].

Согласно Указу Президента РФ от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и в распоряжению правительства РФ от 11 сентября 2008 г. № 1313-р оценка показателя «удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами» является обязательным. Мониторинг данных показателей проводится с периодичностью один раз в квартал.

Оценка удовлетворенности населения жилищно-коммунальными услугами происходит на основе качественных и количественных показателей. При этом используется такой метод исследования как опрос.

В IV квартале 2014 года в социологическом опросе «Удовлетворенность населения деятельностью органов местного самоуправления» участвовало 500 респондентов, жителей г. Азова.

В разрезе показателя «удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами» были заданы следующие вопросы и получены данные:

**Таблица 1. Оценка деятельности органов местного самоуправления по вопросам предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг.**

| Показатель          | 18-25 |    | 26-35 |    | 36-45 |    | 46-60 |    | >60 |    | всего |
|---------------------|-------|----|-------|----|-------|----|-------|----|-----|----|-------|
|                     | м     | ж  | м     | ж  | м     | ж  | м     | ж  | м   | ж  |       |
| Положительно        | 18    | 4  | 6     | 0  | 0     | 14 | 9     | 21 | 1   | 5  | 78    |
| Скорее положительно | 9     | 22 | 17    | 0  | 21    | 25 | 24    | 15 | 26  | 29 | 188   |
| Скорее отрицательно | 12    | 24 | 15    | 5  | 21    | 11 | 8     | 13 | 15  | 11 | 135   |
| Отрицательно        | 11    | 0  | 12    | 45 | 8     | 0  | 9     | 1  | 8   | 5  | 99    |
| Всего               | 50    | 50 | 50    | 50 | 50    | 50 | 50    | 50 | 50  | 50 | 500   |

**Таблица 2. Уровень удовлетворенности качеством предоставления жилищно-коммунальных услуг по пятибалльной шкале**

| Показатель       | 18-25 |      | 26-35 |      | 36-45 |      | 46-60 |      | >60  |      | всего |
|------------------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|------|------|------|-------|
|                  | м     | ж    | м     | ж    | м     | ж    | м     | ж    | м    | ж    |       |
| Общее количество | 179   | 181  | 139   | 67   | 137   | 180  | 148   | 181  | 156  | 151  | 1519  |
| Общий балл       | 3,58  | 3,62 | 2,78  | 1,34 | 2,74  | 3,60 | 2,96  | 3,62 | 3,12 | 3,02 | 3,04  |

Социологический опрос показал что, более 53% опрошенных оценивают деятельность органов местного управления по вопросам по вопросам предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг как положительную и скорее положительную. По сравнению с данными III отчетного квартала показатель увеличился более чем на 20%.

Общий балл по пятибалльной шкале составил 3,04, или 60,76%, по сравнению с данными III отчетного квартала показатель увеличился на 5,44%.

Несмотря на улучшение показателя в динамике за III и IV квартал 2014 года количественное и качественное его значение имеет критически низкий уровень.

**Таблица 3. Оценка деятельности органов местного самоуправления по вопросам предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг.**

| Показатель          | III квартал |      | IV квартал |       | Отклонение |        |
|---------------------|-------------|------|------------|-------|------------|--------|
|                     | Кол-во      | %    | Кол-во     | %     | Кол-во     | %      |
| Положительно        | 46          | 9,2  | 78         | 15,60 | 32         | 6,40   |
| Скорее положительно | 121         | 24,2 | 188        | 37,60 | 67         | 13,40  |
| Скорее отрицательно | 176         | 35,2 | 135        | 27,00 | -41        | -8,20  |
| Отрицательно        | 157         | 31,4 | 99         | 19,80 | -58        | -11,60 |
| Всего               | 500         | 100  | 500        | 100   |            |        |

**Таблица 4. Уровень удовлетворенности органами местного самоуправления по вопросам предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг**

| Показатель                                    | III квартал | IV квартал | Отклонение |
|-----------------------------------------------|-------------|------------|------------|
| Общее количество (балл) по пятибалльной шкале | 1383        | 1519       | 136        |
| Общий балл                                    | 2,77        | 3,04       | 0,27       |
| %                                             | 55,32       | 60,76      | 5,44       |

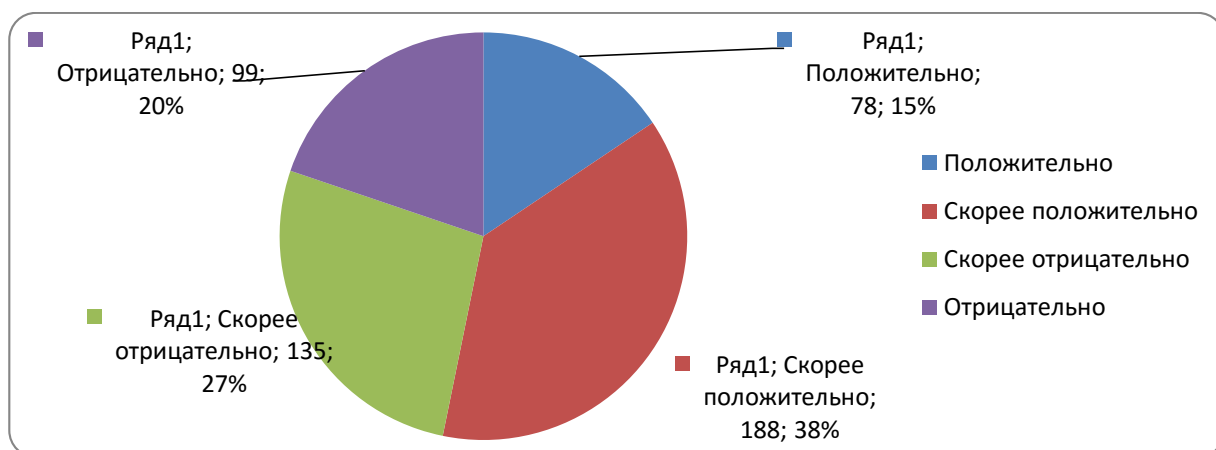


**Рисунок 1. Оценка деятельности органов местного самоуправления по вопросам предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг.**

Жилищно-коммунальное хозяйство по результатам оценки, приведенной выше, является одной из наименее развитых [7] сфер услуг, оказываемых органами местного самоуправления г. Азова. Причин тому более чем достаточно. Это и высокая доля ветхого и аварийного жилищного фонда, доставшегося «по наследству» с советских времен, отсутствие соответствующего финансирования [12], недостаточная проработанность правовых вопросов [1].

Низкая удовлетворенность качеством услуг в сфере ЖКХ зачастую обусловлена следующими причинами: «халатное, безответственное отношение, неисполнение своих обязанностей (кругом грязь, мусор своевременно не вывозится, улицы не убирают, все время по улицам течет канализация», «не убирают подъезды», «нет света в подъезде», «плохое качество воды», «частое отсутствие горячей воды», «утечки в подвале», «плохо топят», «дома и подъезды не ремонтируются», «отсутствие очистных сооружений в нашем районе», «перебои с электроснабжением», «дорога в плохом состоянии», «не чистят», «нет тротуаров и фонарей». А также «низкая квалификация работников, их не заинтересованность, хамство, воровство и равнодушие руководства ЖКХ».

Многие из респондентов, не удовлетворенных стоимостью услуг в сфере ЖКХ, считают, что стоимость завышена необоснованно, что услуги стоят дорого.

И, наконец, анализируя причины неудовлетворенности в рамках такого показателя как «своевременность работ» опрошенные отмечали следующие моменты: «качество и своевременность не соответствуют стоимости»; «ничего не делают, только обещают, а деньги дерут»; «работают, как попало, деньги дашь, сделают»; «сами ремонтируем, бесполезно вызывать»; «трудно дозвониться до ЖКХ»; «сроки выполнения работ не соблюдаются».

Тем не менее, жилищно-коммунальное хозяйство остается одной из основных сфер услуг в жизни современного общества [10]. Поэтому

проблемы функционирования ЖКХ необходимо выявлять и решать.

**Использованные источники:**

1. Andreev A.S. A false alibi as a component of criminal activity and post-criminal behavior of the participants of the investigation and assize // Journal of Advanced Research in Law and Economics. 2014. Т. 5. № 2. С. 57-62.
2. Андреева О.В. Применение докладов субъектов бюджетного планирования как инструмента результативного бюджетирования на муниципальном уровне // Наука сегодня: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции в 4 частях. Научный центр «Диспут». 2015. С. 5-6.
3. Андреева О.В. Проблемы практического применения бюджетирования, ориентированного на результат, на местном уровне // Научные труды SWorld. 2014. Т. 26. № 1. С. 28-33.
4. Багаев, А. Реформа жилищно-коммунального хозяйства. - Ростов-н/Д.: Феникс, 2008. - 224 с
5. Долятовский Л.В. Методика адаптации предприятия к изменяющейся конкурентной среде // В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права, материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 76-80.
6. Долятовский В.А., Гречко М.В., Мазаева Е.Е., Долятовский Л.В., Тугуз Ю.Р. Прогнозирование потребности в человеческом капитале для развития экономики // В сборнике: Проблемы федеральной и региональной экономики. Ученые зап.. Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). Ростов-на-Дону, 2012. С. 37-47.
7. Долятовский Л.В. Метод выбора оптимальной стратегии развития фирмы // Инженерный вестник Дона. 2011. Т. 16. № 6. С. 23-28.
8. Егоров, Е.В. Экономика жилищного хозяйства России. - М.: Тезис, 2009. - 171 с.
9. Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города. - М.: Владос-Пресс, 2009. - 96 с.
10. Ковалев В.В. Диалог между властью и обществом (комплексный анализ) // Социальная политика и социология. 2014. №3.
11. Разворотнева С.В., Рябинин А.В. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления: перспективы и пути развития / С.В.Разворотнева. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vsmsinfo.ru>, свободный.
12. Федотова Г.А., Андреева О.В., Воронкова О.Н., Гульпенко К.В., Логинова В.А., Майорова А.Н., Мясникова С.В., Отришко М.О., Сочинская-Сибирцева И.Н., Такмазян А.С., Тумашик Н.В., Ван И. Состояние и перспективы развития экономики (мировой, национальной, региональной) // Монография. В двух книгах / Одесса, 2015. Том Книга 1.
13. Шевченко О.Н. Использование инновационных технологий современными российскими предприятиями // Вопросы экономических наук. 2010. № 2 (41). С. 126.

*Лобазова В.В.  
студент 4 курса, бакалавриат  
Кубанский Государственный Аграрный Университет  
Россия, г. Краснодар  
V.V.Lobazova  
Fourth -year student, Bachelor  
Kuban State Agrarian University  
Russia, Krasnodar*

**ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦБ НА  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**  
**Effects of monetary policy central bank on economic growth in the  
conditions of instability**

В статье рассмотрено влияние денежно-кредитной политики ЦБ РФ на экономические показатели роста в условиях нестабильности на мировой арене и в стране. Проведено сравнение уровней экономического роста и инфляции в ряде стран за период с 2000-го по 2014 г. – выявлено значительное отклонение, резкие перепады в России по сравнению с Индией, Бразилией и Китаем.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика Банка России (ДКП БР), цели ДКП, банковский сектор, инфляция, экономический рост.

The article considers the influence of the monetary policy of the Central Bank of the Russian Federation on economic growth in conditions of instability in the world and in the country. A comparison of levels of economic growth and inflation in some countries for the period from 2000 to 2014 - showed a significant deviation, sudden changes in Russia in comparison with India, Brazil and China.

Keywords: monetary policy of the Bank of Russia (BR DCT) DCT purpose, the banking sector, inflation and economic growth.

В мировой практике денежно-кредитная политика (ДКП) традиционно является одним из важнейших инструментов влияния государства на экономическую сферу. Несмотря на долгий путь развития экономики как самостоятельной науки концепция необходимости и целесообразности денежно-кредитного регулирования финансового рынка со стороны государства получила активное развитие лишь в XX веке, в период преобладания либеральной модели, не предполагающей глубокого проникновения государственной машины в экономические процессы.

Экономические кризисы прошлого столетия, в частности Великая депрессия 1929-1933 гг., выявили уязвимость такой модели и её неспособность справиться с тяжелыми последствиями кризисов без вмешательства государства. Именно с тех пор применение различных рычагов государственного воздействия на финансовый рынок, в том числе на количество денег в экономике, от которого в большей степени зависят инфляционные процессы и темпы экономического роста, стало одной из

основных функций национальных регуляторов финансового рынка.

Однако некоторые важные аспекты ДКП, в частности адекватность требованиям современного экономического положения России, гибкость в условиях нестабильной экономики, кризиса на финансовом рынке недостаточно исследованы. Потенциал, заложенный в инструменты денежно-кредитного регулирования, недооценен ни Правительством РФ, ни Банком России.

Независимо от тяжелого состояния отечественной экономики, что особенно усугубляется геополитическими событиями, денежно-кредитная политика до сих пор реализуется Банком России, к сожалению, скорее как инструмент рестрикции, чем обеспечения экономического роста. Меры, принятые регулятором во время кризиса на валютном рынке в ноябре – декабре 2014 г., лишь подтвердили это [2].

В качестве основных и конечных целей ДКП принято выделять достижение экономического роста, обеспечение стабильности цен и высокого уровня занятости населения. В соответствии с Федеральным законом от 10.07.2002 № 86 – ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» основной целью ДКП является «защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста».

Таким образом, из возможных вариантов в качестве целевого ориентира денежно-кредитного регулирования ЦБ РФ выбрано обеспечение ценовой стабильности, что получило название – инфляционное таргетирование [2].

В рамках проводимой политики Банком России были обозначены количественные цели по достижению уровня инфляции: 5,0% в 2014 г., 4,5% в 2015г., 4,0% в 2016г. с учетом неблагоприятной экономической и политической обстановки в стране эти ориентиры были сдвинуты до 2017 г. [2]. Все остальные инструменты ДКП используются регулятором в объемах, необходимых для выполнения заданных ориентиров.

Важно учесть, что политика таргетирования инфляции предполагает снижение денежной массы в экономике, а соответственно, ужесточение условий кредитования – в частности, повышение процентных ставок. Что и происходит на практике. Так, за 2014 г. ключевая ставка была увеличена Банком России шесть раз: с 5,5% (по состоянию на 3.02.2014) до 17% (16.12.2014). При этом 16 декабря произошло беспрецедентное повышение ставки на 6,5% единовременно.

Таким образом, ставка за минувший год выросла более чем в три раза. Столь серьезного повышения не происходило в России с 1998 г. несмотря на то, что существенное повышение ключевой ставки было вызвано необходимостью стабилизации ситуации на валютном рынке России, этот инструмент является, прежде всего, инструментом денежно-кредитного регулирования, соответственно его влияние распространяется далеко за



пределы валютного рынка [3].

О рестрикционном характере ДКП свидетельствуют также масштабы абсорбирования Банком России ликвидности банковского сектора: с 01.01.2014 по 01.12.2014 абсолютный отток денежных средств из банковской системы посредством инструментов Банка России составил 16,5 трлн руб.

В настоящее время экономика России находится в болезненном состоянии. Сравнение уровней экономического роста и инфляции в ряде стран свидетельствует о негативных тенденциях развития отечественной экономики. Динамика изменения данных показателей за период с 2000-го по 2014 г. – значительное отклонение, резкие перепады – свидетельствует о большой нестабильности экономики России по сравнению с Индией, Бразилией и Китаем – рисунок 1 .

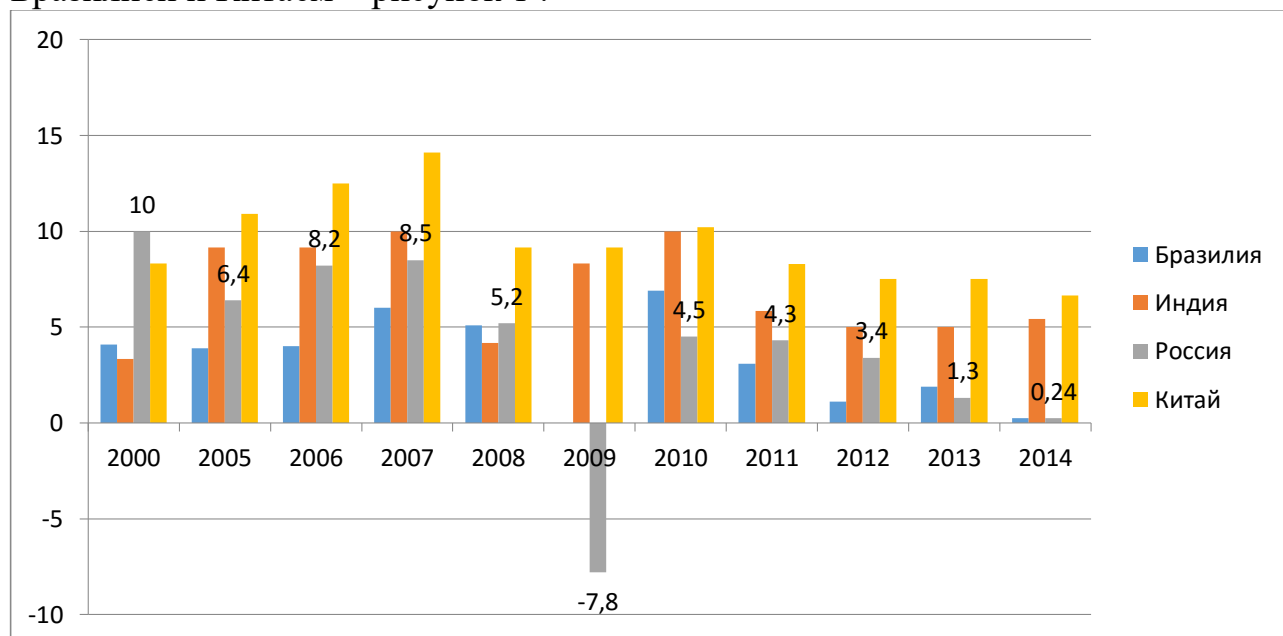


Рис.1 – Темпы роста ВВП четырех стран в 2000 – 2014 гг. [8-10].

На этапе финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг. падение ВВП России оказалось более ощутимым по сравнению с этими странами. Аналогичная ситуация наблюдается при анализе динамики инфляции – рисунок 2.

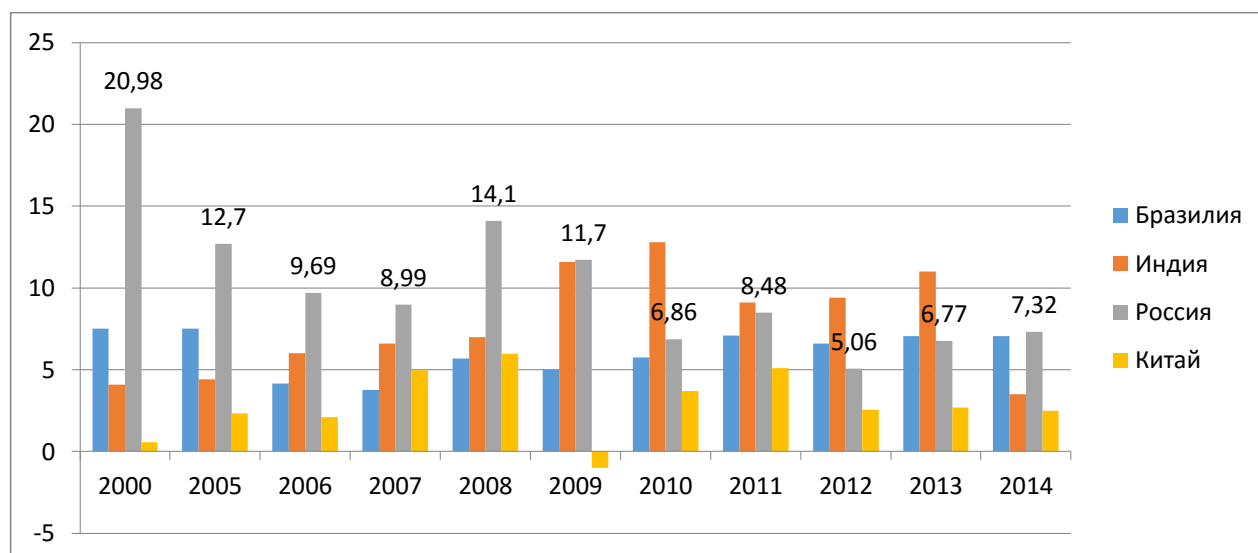


Рисунок 2 – Уровень инфляции четырех стран в 2000 -2014 гг. [8-10]

По оценки ряда экономистов, в России уже началась стагнация. А в ближайшие годы прогнозируется рецессия. На текущую ситуацию, безусловно, существенное влияние оказывают внешние факторы (геополитические риски). Но дело не только в них, сколько в тех проблемах, которые скопились внутри страны. На эти проблемы Правительство РФ долго закрывало глаза, декларировало, но не предпринимало никаких действенных шагов к их решению [5].

Необходимо развивать внутренний рынок, для чего нужны инвестиции. До последнего времени такие ресурсы активно привлекались на зарубежных рынках. В условиях изменившейся политической и экономической ситуации ресурсы для инвестиций надо генерировать внутри страны, а не на внешних рынках. Однако денежно-кредитная политика не позволяет изыскать это финансирование [4].

Роль банковского сектора в обеспечении экономического роста состоит в аккумулировании денежных средств различных субъектов и трансформации их в инвестиции. В мировой практике банковский сектор активно справляется с этой ролью. Например, вклад европейских банков в развитие экономики составляет, по разным оценкам, 250-500% ВВП. В структуре финансирования инвестиций по источникам в США на долю банковского кредита приходится 32,5%, в Германии – 41,8%.

Для России характерна обратная ситуация. По данным Росстата, в настоящее время в стране финансирование инвестиций осуществляется преимущественно за счет внутренних источников организаций и их материнских компаний – 58%; бюджетные средства составляют 19%; фондовый рынок – лишь 1%, на банковские кредиты приходится 10% [7].

Отношение активов банковского сектора к ВВП в 2014 г. составило 86%. Применительно, что активы вдвое превышают величину консолидированного государственного бюджета. Кредиты, исключая займы, предоставленные финансовым организациям, составляют 48,6% ВВП. Однако лишь около 3% кредитных ресурсов направляется на

финансирование инвестиций, что в разы ниже, чем в зарубежных странах. В структуре корпоративных кредитов, предоставленных банкам, лишь 1,5% направлены в отрасль машиностроения. Удельный вес банковских кредитов в финансировании инвестиций в основе средства организаций также 1,5% по отношению к ВВП. И это при том, что ВВП России уступает значениям ведущих мировых экономик (ВВП в России – 2,2 трлн долл., в Китае – 9,2 трлн долл., в еврозоне – 12,8 трлн долл., в Германии – 3,6 трлн долл., в Индии – 1,9 трлн долл.) [7].

Для осуществления масштабных модернизационных мероприятий необходимы огромные ресурсы. Традиционно именно на банковский сектор и на кредиты возлагают основные надежды. В таких условиях российский банковский сектор нередко подвергается критике за то, что не справляется со своей самой важной задачей – удовлетворением финансовых потребностей экономик, ограничивая тем самым экономический рост. Однако виноваты ты ли только банки?

К сожалению, приходится конкретизировать, что при текущем уровне процентных ставок платежеспособный спрос со стороны организаций на кредитные ресурсы, необходимые для инвестиций, также отсутствует. Высокие процентные ставки являются существенным препятствием на пути наращивания темпов кредитования экономики. При ставке 17% кредиты для конечных получателей фактически будут находиться на уровне 20-30%. Если учесть, что рентабельность продаж в целом по экономике России находится на уровне 7,7%, а по ключевым отраслям, нуждающимся в инвестициях, на уровне 6-10%, столь высокие ставки по кредитам непосильны и нецелесообразны. При отсутствии специальных мер государственной поддержки в инвестиционных кредитах предприятиям ключевых отраслей экономики достижение экономического роста становится абсолютно невозможным.

Объявленная Банком России долгосрочная денежно-кредитная политика предполагает дальнейшую борьбу с инфляцией, а следовательно, дальнейшее повышение процентных ставок. Таким образом, фактически политика регулятора противоречит интересам России в части развития внутренней экономики, решения давно назревших проблем.

Помимо прямого влияния на уровень процентных ставок на рынке (через ключевую ставку), Банк России также может активно применять инструменты рефинансирования кредитных организаций. Оно носит двойственный характер. С одной стороны, это эффективная мера по регулированию ликвидности в банковском секторе, с другой – действенный инструмент денежно-кредитного регулирования. На объемы рефинансирования влияют два важнейших фактора: спрос со стороны самих кредитных организаций, который может быть искусственно ограничен высоким уровнем процентных ставок, а также предложение денежных средств со стороны Банка России [6].

При растущей инфляции происходит дальнейшее повышение

процентных ставок и удорожание ресурсов, снижение денежной массы, уменьшение объемов кредитования реального сектора.

Для оздоровления экономики и достижения приемлемых темпов роста денежно-кредитного регулирования необходимо, прежде всего, ориентироваться на механизм рефинансирования, влиять на его объем и уровень процентных ставок, коррелирующих с потребностями экономики. Именно эти инструменты являются основными рычагами в ведущих в ведущих странах и позволяют серьезно влиять не только на финансовые рынки, но и на экономику страны в целом.

Сделаны выводы о том, что Банку России необходимо пересмотреть основные направления государственной денежно-кредитной политики в сторону ориентации на достижение, в первую очередь, экономического роста в стране. Следует также обратить внимание на международный опыт и перенять положительные аспекты, в частности, развивать льготное долгосрочное кредитование коммерческих банков на цели предоставления инвестиционных кредитных ресурсов предприятиям реального сектора экономики, а также установить различный уровень ключевой ставки в зависимости от целей привлечения ресурсов коммерческими банками.

#### **Использованные источники:**

1. Центральный банк РФ [официальный сайт]: <http://www.cbr.ru/credit/coinfo.asp?id> (дата обращения 10 мая 2015).
2. Основные направления государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов.
3. Банк России. Аналитическая система экономических показателей регионов [электронный ресурс]: <http://www.cbr.ru/regions/OLAP>://HYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>"wwwHYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>".HYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>"cbrHYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>".HYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>"ruHYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>"//HYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>"regionsHYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>"//HYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru/regions/OLAP>"OLAP
4. Валенцева Н.И. Депозитная политика коммерческих банков // Банковское дело. 2013. №2. С. 20.
5. Моисеев С.Р. Оптимальная структура банковского рынка: сколько банков нужно России? // Вопросы экономики. 2007. №10 ; Петрова Т.И. Институциональное развитие банковской системы России // М. : Финансовый университет, 2014. С. 213.
6. Доклад о денежно-кредитной политике. М. : Банк России. 2014. Декабрь. С.47,49 [электронный ресурс]: URL : [http // www](http://www.cbr.ru)://HYPERLINK  
"<http://www.cbr.ru>".HYPERLINK "<http://www.cbr.ru>"cbr / publ / ddcp / 2014\_04\_

ddcp.pdf (дата обращения 10 мая 2015)

7. Статистика . Банковский сектор. Процент [Электронный ресурс] URL:

<http://www.cbr.ru/statistics/> HYPERLINK

<http://www.cbr.ru/statistics/> HYPERLINK

<http://www.cbr.ru/statistics/> HYPERLINK

<http://www.cbr.ru/statistics/> HYPERLINK

<http://www.cbr.ru/statistics/> HYPERLINK

<http://www.cbr.ru/statistics/> HYPERLINK

<http://www.cbr.ru/statistics/> HYPERLINK

<http://www.cbr.ru/statistics/> HYPERLINK

<http://www.cbr.ru/statistics/> PrtId=piocstavnew (дата обращения 15 мая 2015).

8. China statistical yearbook, 2013. National accounts – 2-4 [Электронный ресурс]: [www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2013/indexeh.htm](http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2013/indexeh.htm)

9. The World Bank [Электронный ресурс]:

<https://yandex.ru/yandsearch?text=the%20world%20bank&clid=2073754&lr=35>

10. The Statistic Portal [Электронный ресурс] : [www.statista.com/statistics](http://www.statista.com/statistics).

11. The Statistic Portal [Электронный ресурс] : [www.inflation.ru](http://www.inflation.ru)

*Лобазова В.В.*

*студент 4 курса, бакалавриат*

*Кубанский Государственный Аграрный Университет*

*Россия, г. Краснодар*

*V.V.Lobazova*

*Fourth -year student, Bachelor*

*Kuban State Agrarian University*

*Russia, Krasnodar*

## **НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ И РАСХОДЫ ПО УЧЕНИЧЕСКОМУ ДОГОВОРУ: ПРАВОМЕРНОСТЬ УЧЁТА**

Статья посвящена разрешению ситуации, которая достаточно актуальна и распространена на сегодняшний день. Ситуация носит следующий характер: организации, будучи заинтересованные в подготовке молодых специалистов, заключают ученические договоры с физическими лицами. Данным лицам по требованию трудового законодательства выплачивается стипендия за счёт организации, при этом обучающиеся по ученическому договору не поступают в штат организации. В такой ситуации встаёт закономерный вопрос – имеет ли право организация учитывать в составе расходов в целях налогообложения прибыли затраты в виде стипендии, выплачиваемой лицам, с которыми у неё заключён трудовой договор. Этот вопрос является весьма актуальным и спорным, так как не понятно – можно ли подобные расходы организации отнести к расходам, связанным с оплатой труда.

**Ключевые слова:** ученический договор, трудовой договор, стороны трудового договора, налог на прибыль, обоснованные расходы, прочие

расходы.

### **Income tax of the organization and expenses under the student's contract: legitimacy of the account**

Article is devoted to permission of a situation which is rather actual and widespread today. The situation has the following character: the organizations, being interested in training of young specialists, sign student's contracts with natural persons. On request of the labor legislation the grant at the expense of the organization is paid to these persons, thus trained under the student's contract don't come to the staff of the organization. In such situation arises a natural question – whether the organization has the right to consider as a part of expenses for the taxation of profit of expense in the form of the grant paid to persons with whom it signed the employment contract. This question is very actual and disputable as it isn't clear – whether it is possible to carry similar expenses of the organization to the expenses connected with compensation.

**Key words:** student's contract, employment contract, parties of the employment contract, income tax, reasonable expenses, other expenses.

На сегодняшний день эта тема получила широкое распространение, так как многие работодатели заинтересованы в подготовке квалифицированных кадров для организации. Для решения этого вопроса необходимо обратиться к трудовому законодательству, чтобы уяснить суть ученического договора и разобраться в «налоговых последствиях» его заключения для организаций-работодателей.

В ч. 1 ст. 198 Трудового кодекса РФ (ТК РФ) установлено, что работодатель – юридическое лицо (организация) имеет право заключать с лицом, ищущим работу, или с работником организации ученический договор на получение образования без отрыва или с отрывом от работы.

Так, согласно ч. 1 ст. 199 ТК РФ ученический договор должен содержать:

- наименование сторон;
- указание на конкретную квалификацию, приобретаемую учеником;
- обязанность работодателя обеспечить работнику возможность обучения по ученическому договору;
- обязанность работника пройти обучение и в соответствии с полученной квалификацией проработать по трудовому договору с работодателем в течение срока, установленного в ученическом договоре; срок ученичества; размер оплаты в период ученичества.

Ученикам в период ученичества выплачивается стипендия, размер которой определяется ученическим договором и зависит от получаемой квалификации, но не может быть ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда (ч. 1 ст. 204 ТК РФ).

На учеников распространяется трудовое законодательство об охране



труда (ст. 205 ТК РФ).

Как закреплено в ч. 1 ст. 56 ТК РФ, трудовой договор – соглашение между работодателем и работником, по которому работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и данным соглашением, своевременно и в полном размере выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определённую этим соглашением трудовую функцию, соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, действующие у конкретного работодателя.

При этом сторонами трудового кодекса являются работодатель и работник. Таким образом, выплата стипендии физическому лицу является обязанностью организации, заключившей с ней трудовой договор, в силу прямого указания закона. В рамках данной статьи рассматривается ситуация заключения ученического договора с лицом, которое не является работником организации.

Для того чтобы организация, применяющая общую систему налогообложения, могла учесть те или иные затраты в составе расходов по налогу на прибыль, они должны отвечать критериям и требованиям, установленным п. 1 ст. 252 НК РФ.

Согласно п. 1 ст. 252 НК РФ налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов (за исключение расходов, указанных в ст. 270 НК РФ).

В соответствии с абзацем 2 п. 1 ст. 252 НК РФ расходами признаются обоснованные и документально подтверждённые затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

На основании абзаца 3 п. 1 ст. 252 НК РФ под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

В силу абзаца 4 п. 1 ст. 252 НК РФ под документально подтверждёнными документами, оформленными по законодательству РФ, либо документами, оформленными по обычаям делового оборота, применяемым в иностранном государстве, на территории которого были произведены расходы, и (или) документами, косвенно подтверждающими производственные расходы. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

В подпункте 49 п. 1 ст. 264 НК РФ зафиксированное, что к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся следующие расходы налогоплательщика: другие расходы, связанные с производством и (или) реализацией. В расходы налогоплательщика на оплату труда

включаются:

1. любые начисления работникам в денежной (или) натуральной формах,
2. стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления,
3. расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные нормами законодательства РФ, трудовыми договорами и (или) коллективными договорами (абзац 1 ст. 255 НК РФ).

В рассматриваемой ситуации между сторонами ученического договора (организации и физического лица) отсутствуют фактически трудовые отношения, поскольку трудовой кодекс будет заключаться после прохождения обучения, следовательно, в штат организации такие лица не заносятся. При этом под штатом организации надо понимать постоянный состав сотрудников.

Более того, заключение ученических договоров является правом, а не обязанностью организации. В приведенной ситуации у организации отсутствуют основания для учёта затрат на стипендию в составе расходов по налогу на прибыль.

Обратимся к разъяснениям официальных органов по данному вопросу. Так, в Письме Минфина России от 03.07.2014 г. № 03-03-06/1/32275 указывается, что поскольку соискатели-учащиеся не являются сотрудниками организации-работодателя на основании трудовых договоров, затраты на выплату им стипендии не могут быть учтены в составе расходов на оплату труда. Вместе с тем, в случае принятия учащихся в штат организации-работодателя по окончании обучения расходы на выплату им стипендии могут уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль как прочие расходы, связанные с производством и реализацией (подп. 49 п. 1 ст. 264 НК РФ), при условии их соответствия критериям, установленным п. 1 ст. 252 НК РФ. При этом, по мнению Минфина России, оснований для принятия расходов по выплате стипендии учащимися, не принятым в штат организации-работодателя по окончании обучения, для целей налогообложения прибыли не имеется.

Следует обратить внимание, что подобный подход сложился у Минфина России ещё ранее. Так, в Письме Минфина России от 30.11.2006 г. № 03-03-04/2/252 был рассмотрен вопрос о порядке учёта в целях исчисления налога на прибыль расходов, связанных с повышением квалификации работников, с которыми организация заключила трудовые соглашения, и об отсутствии оснований для учёта в составе расходов выплаты стипендии по ученическим договорам лицам, с которыми организация не заключила трудовые договоры. По изложенной нами ситуации в названном Письме Минфин России дал такое разъяснение.

Выплата стипендии по ученическим договорам с лицами, с которыми организация не заключила трудовые договоры, положениями главы 25 НК РФ не предусмотрена. Работникам, с которыми организация заключила

трудовые соглашения (договоры), выплачивается заработная плата в размере и на условиях, оговоренных трудовым соглашением. Учитываемые в целях налогообложения прибыли расходы, связанные с оплатой труда работников, с которыми организация заключила трудовые (или) коллективные договоры, поименованы в ст. 255 НК РФ. Аналогичная позиция получила выражение и в Письме Минфина России от 07.05.08 г. № 03-04-06-01/123.

Также необходимо обратить внимание, что по данному вопросу не сложилось судебной практики ни у арбитражных судов, ни у судов общей юрисдикции. Исходя из анализа вышеприведенных норм НК РФ в их взаимосвязи, а также разъяснений Минфина России, следует, что организация в приведенной ситуации в целях налогообложения прибыли не вправе учесть в составе расходов стипендию, выплачиваемую на основании ученического договора, так как:

- во-первых, между сторонами ученического договора отсутствуют трудовые правоотношения;
- во-вторых, как следствие первого, такие расходы не относятся к расходам по оплате труда;
- в-третьих, возможность учёта в составе расходов по налогу на прибыль организации стипендии, выплачиваемой физическому лицу на основании ученического договора, прямо не предусмотрена положениями главы 25 НК РФ.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, 2015. Электронный ресурс//доступно [www.nalkod.ru](http://www.nalkod.ru)
2. Трудовой кодекс Российской Федерации. Электронный ресурс//доступно [www.trudkod](http://www.trudkod)

*Логачева А.В.*  
*студент, 2 курс*  
*учетно-финансовый факультет*  
*ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный*  
*аграрный университет*  
*Россия, г. Ставрополь*

#### **РОССИЯ И ВТО**

Аннотация. В статье рассматривается сущность Всемирной торговой организации и потребности стран в формировании эффективной экономики и равноправного участия в мировой торговле. В работе перечислены цели присоединения России к ВТО. Раскрыты плюсы и минусы присоединения страны к международной организации.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, Россия, функции, внешняя торговля, преимущества.

Annotation. The article describes the essence of the World Trade Organization and the needs of countries in establishing on effective economy and equitable participation in world trade. In the work listed objectives of Russia's

accession in the WTO. Disclosed the pros and cons joining in international organizations.

Keywords: World Trade Organization, Russia, functions, foreign trade, advantages.

Российская Федерация – неотделимый элемент всемирного общества. Устанавливая индивидуальный способ экономического и политического развития, наша страна, тем не менее, не может оставаться в стороне от происходящих вокруг процессов. В настоящее время государства диктуют собственные условия, и каждая страна должна самостоятельно решать, выполнять выдвинутые требования или нет. И если выполнять, то безукоризненно или с исправлениями, учитывая особенности своего развития.

Уже более 160 стран мира являются участниками ВТО, и в скором времени это число значительно увеличится. Это может означать, что почти каждая страна, которая претендует на формирование эффективной экономики и на равноправное участие в мировой торговле, также стремится стать неотъемлемым членом этой организации и Россия в этом смысле не исключение.

Цель Всемирной Торговой Организации – либерализация мировой торговли, а также регулирование взаимоотношений в области торговли стран ее членов. ВТО контролирует более широкий диапазон торговых договоров и содержит значительно высшие права в связи с совершенствованием операций принятия решения и их исполнения членами организации. Обязательной частью ВТО является уникальная система разрешения торговых споров.

Переговоры о присоединении России к ВТО велись 18 лет. Россия стала членом ВТО только 22 августа 2012 года. Этот шаг означает присоединение страны к действующим правилам перемещения товаров и услуг во всемирном рынке. Без данного шага эффективное осуществление развивающихся экономических реформ в стране может быть, и не реализовано, а внешняя торговая деятельность окажется в крайне сложных условиях для развития.

В настоящее время наша страна стоит на пути непростых, разносторонних и, кроме того, перспективных и значимых для нее переговоров, в результате которых интернациональные воззрения государства стабильно укрепятся, а на новый уровень будет выведена вся совокупность внешних взаимосвязей.

Целями присоединения России к ВТО являются легализация системы охраны своей государственной экономики в рамках торговой организации; создание благоприятных требований по поводу получения допуска отечественной продукции на внешнеэкономический рынок; защита продукции от различных видов препятствий и барьеров; доступ к интернациональной системе разрешения торговых диспутов; расширение возможностей и создание оптимальных условий, как для российских, так и

для иностранных инвесторов, их прямое участие в различных сферах экономики; участие в разработке правил интернациональной торговли и защита собственных интересов; совершенствование торговой структуры России в мире как полноправного члена интернациональной торговли.

Помимо прав, защищающих экспорт Российской Федерации, при вступлении в систему ВТО страна возложит на себя соответственно и обязанности в области импорта. Это повлечет за собой необходимость перестройки экономики страны. Россия будет вынуждена переоценить таможенные тарифы, чтобы приблизить их к сложившемуся уровню ВТО, помимо этого, привести законодательство в соответствующую иностранную норму. Партнеры будут добиваться от России выгодных для них уступок. Поэтому мы будем вынуждены следовать и в соответствии со своими интересами.

Конечно же, вступление России в ВТО не означает, что страну ждет доброе и светлое будущее в этом плане, поэтому существуют как положительные, так и отрицательные стороны.

К плюсам можно отнести: улучшение имиджа страны; свободный доступ к схемам разрешения конфликтов в области торговли; непосредственное участие в экономике других стран; повышение финансовой конкуренции; увеличение качества продукции и повышение производительности труда; снижение импортных пошлин на определенные товары.

Следует отметить, что необходимо модернизировать отечественную экономику в соответствии с условиями современного этапа развития, а наличие прозрачности законодательства стран-членов ВТО поможет успешнее построить торгово-экономические отношения при четком понимании позиции сторон.

Возможные минусы: возможность увеличения роста безработицы, если отечественная продукция не выдержит сложившуюся конкуренцию на мировом рынке; понижение импортных пошлин может вовлечь за собой бессмысленность производить аналогичные товары в России. В этом случае больше всего рискует аграрный сектор.

Снижение пошлин на импорт может отрицательно повлиять на российский автопром, ведь импортирование поддержанных зарубежных автомобилей является прямой угрозой для отечественных автопроизводителей. Также от снижения экспортных пошлин в убытке может оказаться бюджет страны, что приведет к увеличению государственного долга.

Таким образом, нельзя однозначно сказать, что вступление России в ВТО даст серьезные и весомые результаты, а точные сроки, в которых должны появиться положительные итоги предвидеть тоже невозможно. В среднем адаптация страны может продлиться около 6-7 лет. Безусловно, в течение этого времени будет происходить огромное количество споров вокруг торговых отношений. Но какие будут результаты



этого взаимодействия – покажет только время.

#### **Использованные источники:**

1. Воробьева Н.В., Саркисян С.Е. Распределение муниципальных образований Ставропольского края по уровню развития предпринимательства с участием иностранного капитала //Сибирская финансовая школа. 2011. №3. С.107-109.
2. Воробьева Н.В., Конорезова Е.П., Мартыненко О.С. Состояние и развитие предприятий с участием иностранного капитала в Ставропольском крае // Альманах современной науки и образования. - 2012. - №1(56). – С.138-140.
3. Воробьева, Н.В. Воробьев С.А. Приоритетные направления в развитии внешнеторговой специализации в предпринимательских структурах Ставропольского края/ Экономический Вестник РГУ/ Ростов – на- Дону, 2006. - №4. - С.60 - 63.
4. Воробьева Н.В., Мамукова В.Ю. Специфические аспекты экспорта Ставропольского края// Сибирская финансовая школа. 2013. №2(97). С.34-36.
5. Воробьева Н.В., Губко А.М., Михайлова К.Ю. Особенности экономического потенциала в Ставропольском крае // Вопросы экономических наук. – 2012. - №1. – С.18-19.
6. Воробьева Н.В., Наливайченко Е.Г. Анализ внешнеэкономической деятельности Ставропольского края // Альманах современной науки и образования. – 2011. - №6(49). – С.194-196.
7. Воробьева Н.В., Козел И.В. Внешняя торговля как ресурс продовольственной безопасности страны: положительные и отрицательные аспекты//Сибирская финансовая школа. 2014. № 5 (106). С. 66-68.
8. Воробьева Н.В., Козел И.В., Тенищев А.В. Импортозамещение сельскохозяйственной продукции в России: проблемы и перспективы// Вестник АПК Ставрополя. 2015. № 1 (17). С. 294-297.
9. Воробьева Н.В., Васильева В.Н. Таможенная политика России на современном этапе// Kant. 2013. № 3 (9). С. 121-122.
10. Воробьева Н.В., Козел И.В., Байчерова А.Р. Необходимость повышения внешнеэкономического эффекта инновационно-активных предприятий на мировом рынке// Проблемы экономики и менеджмента. 2014. № 3 (31). С. 124-127.
11. Воробьева Н.В., Арзамасцева В.А. Направления расширения экспортного потенциала России в современный период//Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 2 (42). С. 136-138.
12. Воробьева Н.В., Сорокун С.С. Проблемы привлечения иностранных инвестиций и их регулирование в российской экономике//Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 3 (43). С. 46-49.
13. Воробьева Н.В. Особенности развития экспортного потенциала России// Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 342-344.



*Лошадкина И.П.*  
*студент 3го курса магистратуры*  
*кафедра Управления Персоналом*  
*Волгоградский Социально-педагогический Университет*  
*Россия, г. Волгоград*

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ**

Многие предприятия в современной России сталкиваются с проблемами, связанными с мотивацией персонала. Переход от советской (плановой) экономики к социально ориентированному рыночному хозяйству продолжает до сих пор.

Теоретики и практики в области управления персоналом предлагали два основных подхода в области мотивации персонала маркетинговых предприятий: использовать наработки западных (в основном американских) ученых; синтезировать современную российскую модель мотивации на основе различных воззрений и с учетом национального менталитета.

Однако большинство авторов в области исследования и описания системы мотивации маркетинговых компаний, управления ею, ориентируются на простые подходы, не учитывающие заявленную системность данного явления.

Кроме всего прочего, системность рассмотрения управления мотивации маркетинговой компаний предполагает достаточно полное представление фактов, определяющих функционирование системы и эффективность такого функционирования.

По моему мнению, для характеристики и описания управления системами недостаточно определить основные принципы управления, необходимо также указать механизм функционирования системы, поскольку именно через него и реализуется управленческое воздействие управляющего объекта на управляемый. Общее определение механизма таково – «система, определяющая порядок или способ осуществления какого-либо процесса».

148

Применительно к организационным системам механизм функционирования – совокупность правил, законов и процедур, регламентирующих взаимодействие участников организационной системы; механизм управления – совокупность процедур принятия управленческих решений. Таким образом, механизмы функционирования и механизмы управления определяют, как ведут себя члены организации и как они принимают решения.

149

Наличие механизмов управления привлекательного как с точки зрения управляющего органа – так как позволяет предсказать поведение управляемых субъектов, так и с точки зрения управляемых субъектов – так

<sup>148</sup> Волкова В.Н. Основы теории систем и системного анализа/ В.Н. Волкова, А.А. Денисов, - СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1997, 3-е изд. – СПб.: СПбГПУ, 2003.

<sup>149</sup> Бурков В.Н., Новиков Д.А. Теория активных систем: состояние и перспективы. – М.: СИНТЕГ, 1999.

как делает предсказуемым поведение управляющих органов. То есть снижение неопределенности за счет использования механизмов управления является одним из существенных свойств организации как социально института. 150

Управление организационными системами (ОС), понимаемое как воздействие на управляемую систему с целью обеспечения требуемого ее поведения, может затрагивать параметры ОС. Ниже приведена классификация типов управления в зависимости от объекта:

- управление составом;
- управление структурой;
- институциональное управление (управление «доступными множествами»);
- управления предпочтениями и интересами (ценностное управление);
- информационное управление (управление информацией, которой обладают участники ОС на момент принятия решений);
- управление порядком функционирования (управление последовательностью получения информации и выбора стратегии участниками ОС).

При формировании механизмов управления системой мотивации персонала необходимо учесть следующие факторы:

- наличие личностно ориентированного и функционального аспектов системы мотивации персонала;
- сложность немедленной корректировки мотивационных составляющих личности работника;
- влияние организационной культуры на процесс управления системой мотивации персонала;
- дихотомию целей индивидуума и целей организации при осуществлении деятельности;
- длительность процесса мотивации трудовой деятельности персонала;
- необходимость применения сложных принципов управления.

Принципиальная схема управления системой мотивации персонала может выглядеть следующим образом (рис. 1 и 2).

#### **Использованные источники:**

1. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Теория активных систем: состояние и перспективы. – М.: СИНТЕГ, 1999.
2. Верхоглазенко В. Н. Система мотивации. / Консультант директора. - 2002. -№4.-23-34 с.
3. Волкова В.Н. Основы теории систем и системного анализа/ В.Н. Волкова, А.А. Денисов, - СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1997, 3-е изд. – СПб.: СПбГПУ, 2003.
4. Кузнецов Ю.В. Теория организации: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.

---

<sup>150</sup> Кузнецов Ю.В. Теория организации: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006.

*Лошадкина И.П.*  
*студент 3го курса магистратуры*  
*кафедра Управления Персоналом*  
*Волгоградский Социально-педагогический Университет*  
*Россия, г. Волгоград*

## **СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ**

Статья посвящена мотивации и стимулированию персонала. В условиях современной рыночной экономики и конкурентной среде, когда бизнес выходит на международный уровень развития, она может стать дополнительным конкурентным преимуществом компании. В статье рассматриваются человеческие ресурсы, материальное и не материальное мотивирование. Так же системы мотивации, трудовой потенциал персонала в маркетинговых компаниях.

*Ключевые слова:* мотивация, стимулирование, маркетинговые компании, мотивирование персонала.

В настоящее время для устойчивого роста компаний любого масштаба и сферы деятельности особенно актуально формирование эффективной системы мотивации персонала. Человеческий ресурс является одной из основных ценностей для компании наряду с опытом долгосрочной и успешной деятельности на рынке. В этой связи эффективная мотивация персонала становится основным инструментом в управлении организацией, который позволяет сохранять квалифицированных, профессиональных и лояльных сотрудников, и тем самым способствует достижению ее целей и лидирующих позиций на рынке.<sup>151</sup>

Мотивированный работник проявляет способность к рационализации и творчеству в труде, что, в свою очередь, вызывает оптимизацию издержек производства. В этом и проявляется уникальность человеческого фактора. Правильно разработанная система стимулирования персонала позволяет активизировать трудовой потенциал работников, заинтересовать персонал в увеличении индивидуальных результатов и тем самым в общем успехе организации.

Согласно современным исследованиям мотивации, существуют эмоциональные факторы, которые необходимы людям, чтобы выполнять работу в лучшем виде. Сотрудники руководствуются четырьмя основными эмоциональными потребностями, а именно:

1. желание получать (приобретать редкие товары и ресурсы, включая нематериальные активы, например, социальный статус);
2. выстраивать функциональное взаимодействие и связи с нужными людьми и группами;
3. понимать (удовлетворять свое любопытство и осваивать

---

<sup>151</sup> Lina Vaitkuvien R.B. The comparative analysis of employee motivation tools: the case of Lithuanian and Swedish manufacturing companies. OrganizacijA, Vadyba:SisteminiaiTyrimai, 2010. Pp. 97-115

окружающий мир);

4. защищаться от внешних угроз и поддерживать правосудие.

Компания может улучшить общий показатель мотивации, удовлетворив все четыре драйвера (потребности) в общем итоге. Целое больше, чем сумма всех его частей. 152

Руководителям необходимо принимать во внимание как финансовое, так и не финансовые составляющие мотивации для сотрудников организации. Тем не менее, иногда не финансовые (внутренние) аспекты более важны для персонала, и в ситуациях, когда компания имеет финансовые трудности, внутренние аспекты мотивации могут быть единственным фактором, удерживающим сотрудников на их рабочем месте.

Помимо необходимости знания и понимания особенностей мотивации персонала, необходимо уметь оценивать эффективность того или иного подхода в управлении персоналом. Мотивация персонала является частью процесса управления персоналом. Система мотивации разрабатывается руководителями по человеческим ресурсам, и ее эффективность является составляющей общей эффективности управления персоналом.

Наверное все руководители рисуют образ подчиненного-героя: у такого глаза горят энтузиазмом; если конкретной задачи на данный период нет, он сам находит работу и усердно ее выполняет, добавляя при этом новаторские решения и проявляя готовность к решению возникающих проблем; самостоятельно находит дополнительные ресурсы; не отвлекает руководителя неуместными вопросами, развивает дружеские отношения с коллегами, но не переходит грань делового общения; самостоятельно развивает свои профессиональные навыки; он предан компании — и даже при отсутствии должного уровня материального и человеческого признания такой сотрудник готов трудиться не покладая рук в свои выходные дни, используя личные гаджеты и средства передвижения. К сожалению, в реальности, никто не встречал такого идеально подчиненного, постоянно находящего в состоянии высокой мотивации. И несмотря на то, что средний уровень заработной платы в России пока далек от желаемого, аспекты нематериальной мотивации по-прежнему играют если не ведущую, то значимую роль в уровне эффективности работы сотрудников всех уровней.

Многие бизнес-тренеры и консультанты публикуют истории, когда сотрудники имеют в компании и достаточный уровень дохода, и желаемый компенсационный пакет, и возможность постоянного роста и развития за счет компании, но удовлетворенность работой падает. Снижают желание работать особенно опытных сотрудников, как раз вопросы из области нематериальной мотивации: редкие встречи с руководителем, отсутствие благодарности, непринятие инициативы, отсутствие доверия и возможности самостоятельно принимать решения, постоянная постановка трудно

---

152 Nitin N.B. G.-E. Employee motivation: a powerful new model // Harvard business review. URL: <http://hbr.org/2008/07/employeemotivation-a-powerful-new-model/ar/1> (date:05.07.2008)

достижимых задач, большое количество новых идей и внезапных решений.

Рассматривая вопрос о нематериальной мотивации, мы выходим на два важных аспекта:

- построение системы нематериальной мотивации в компании;
- уровень профессионального развития руководителя в области менеджмента, а также проявление лидерских качеств руководителя.

Для построения системы мотивации в ведущих российских и международных компаниях успешно применяется двух факторная мотивация Ф. Герцберга, созданная в конце 1950-х годов и до сих пор не потерявшая своей актуальности. Ф. Герцберг выделяет 2 вида мотивирующих фактора: гигиенические и мотивационные.<sup>153</sup>

#### **Использованные источники:**

1. Вахрушева Ирина, «Нематериальная мотивация сотрудников: правила применения» Бизнес Аналитик, №14, с 14-15, 2014
2. Lina Vaitkuvien R.B. The comparative analysis of employee motivation tools: the case of Lithuanian and Swedish manufacturing companies. OrganizacijA, Vadyba:SisteminiaiTyrimai, 2010. Pp. 97-115
3. Nitin N.B. G.-E. Employee motivation: a powerful new model // Harvard business review. URL: <http://hbr.org/2008/07/employeemotivation-a-powerful-new-model/ar/1> (date:05.07.2008)
4. Herzberg F. One More Time: How Do You Motivate Employees? In: Manage People, Not Personnel: Motivation and Performance Appraisal. - The Harvard business review books series.

*Лукашева О.Л., к.э.н.  
доцент*

*ФГБОУ ВО Смоленская ГСХА  
Россия, г. Смоленск*

### **ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**Аннотация:** статья посвящена анализу доходов и расходов сельскохозяйственных предприятий. В ней рассматриваются основные источники формирования финансовых результатов сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях, а также роль государственной поддержки в данном процессе.

**Ключевые слова:** доходы, расходы, прибыль, сельское хозяйство, государственная поддержка.

В настоящее время аграрный сектор Смоленской области переживает сложные времена, сельскохозяйственные товаропроизводители нуждаются в

---

<sup>153</sup> Herzberg F. One More Time: How Do You Motivate Employees? In: Manage People, Not Personnel: Motivation and Performance Appraisal. - The Harvard business review books series.



масштабной модернизации производства для обеспечения конкурентоспособности и рынков сбыта своей продукции. Для внедрения в технологический процесс производства инноваций требуются существенные инвестиции, одним из главных источников которых является прибыль, получаемая сельскохозяйственными предприятиями. Следовательно, конечной определяющей целью любой организации в условиях рынка является максимизация прибыли, которая в общем виде определяется как разница между доходами и расходами. Для достижения наилучшего экономического эффекта необходимо проводить правильную внутреннюю экономическую политику и грамотный анализ доходов и расходов организации.

Общая сумма прибыли отчетного периода формируется в организации из разных источников: прибыли от основной, инвестиционной, финансовой деятельности, а также в результате чрезвычайных обстоятельств. Для определения и характеристики основных источников формирования прибыли в сельскохозяйственных организациях Смоленской области рассмотрим величину и структуру доходов и расходов и их влияние на величину финансовых результатов на примере ЗАО «Агрофирма-Катынь» - агропромышленного предприятия, расположенного в западной части Смоленского района Смоленской области в Катынском сельском поселении.

ЗАО «Агрофирма-Катынь» было основано в 2008 году на базе имущественного комплекса, выкупленного у хозяйства-банкрота ПСК «Катынь». Предприятие занимается смешанным сельским хозяйством, а именно растениеводством в сочетании с животноводством. На территории Смоленского района ЗАО «Агрофирма-Катынь» известно как постоянный поставщик молочного и мясного сырья на перерабатывающие предприятия Смоленского района и Смоленской области. В июне 2013 года ЗАО «Агрофирма-Катынь» открыла цех переработки молока. На сегодняшний день производятся молочные продукты: пакетированное молоко, сметана, творог, в скором времени планируется производство этих продуктов, но с различным процентом жирности, производство высококачественного сливочного масла, сыра, и других видов молочной продукции. На предприятии насчитывается по состоянию на 01.01.2015 года 1482 головы крупного рогатого скота. В подсобном хозяйстве используется более 3000 гектар земель, выращиваются культурные сельскохозяйственные растения. Автопарк насчитывает более 50 единиц техники, следует учесть постоянное от года к году расширение.

Доходы ЗАО «Агрофирма-Катынь» за три года увеличились на 48,2% (таблица 1). При этом основным их источником являются доходы от продаж продукции. Одновременно с увеличением доходов происходит ежегодный рост расходов ЗАО «Агрофирма-Катынь», что связано с увеличением расходов по основной деятельности.



Таблица 1 - Анализ структуры и динамики доходов и расходов

| Показатель           | 2012 г.          |                 | 2013г.           |                 | 2014г.           |                 | Темп прироста, % |        |
|----------------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|--------|
|                      | Сумма, тыс. руб. | Удельный вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удельный вес, % | Сумма, тыс. руб. | Удельный вес, % | 2013г.           | 2014г. |
| Доходы всего         | 55259            | 100,0           | 73904            | 100,0           | 81872            | 100,0           | 33,7             | 10,8   |
| выручка              | 40473            | 73,2            | 51408            | 69,6            | 69112            | 84,4            | 27,0             | 34,4   |
| прочие доходы        | 14786            | 26,8            | 22496            | 30,4            | 12760            | 15,6            | 52,1             | -43,3  |
| Расходы всего        | 56087            | 100,0           | 64337            | 100,0           | 81637            | 100,0           | 14,7             | 26,9   |
| себестоимость продаж | 45581            | 81,3            | 56958            | 88,5            | 72288            | 88,5            | 25,0             | 26,9   |
| проценты к уплате    | 5758             | 10,3            | 5015             | 7,8             | 6002             | 7,4             | -12,9            | 19,7   |
| прочие расходы       | 4748             | 8,5             | 2364             | 3,7             | 3347             | 4,1             | -50,2            | 41,6   |

Сальдо доходов и расходов ЗАО «Агрофирма-Катынь» формирует общий финансовый результат, полученный от всех видов деятельности и операций, а именно прибыль до налогообложения (рисунок 1).

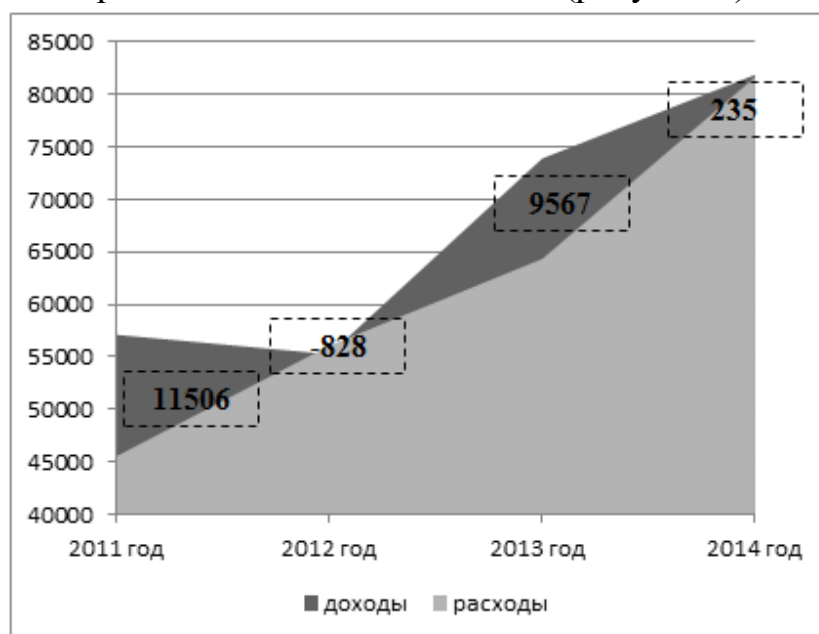


Рисунок 1 – Размер доходов и расходов предприятия и их сальдо, тыс. руб.

На рисунке 1 прослеживается тенденция роста доходов и расходов ЗАО «Агрофирма-Катынь», но темпы их роста различаются, что приводит к изменению прибыли до налогообложения. Самый высокий ее уровень был получен в 2011 году, однако уже в 2012 году в результате резкого снижения доходов предприятия при росте расходов, сформировался убыток в размере

828 тыс. руб. В 2013-2014 годах сальдо доходов и расходов было положительным, однако наблюдалось его снижение. Таким образом, изменения в величине прибыли до налогообложения происходят по причине колебания темпов роста доходов при достаточно стабильном ежегодном росте расходов предприятия.

Конечный финансовый результат деятельности характеризует прибыль, остающейся в распоряжении собственника организации, то есть чистая прибыль. В ЗАО «Агрофирма-Катынь» чистая прибыль совпадает с величиной прибыли до налогообложения.

На протяжении всего рассматриваемого периода предприятие получает прибыль только от прочей деятельности, в то время как основная деятельность является убыточной. В 2011-2013 годах существенных изменений в финансовых результатах от основной деятельности не происходило, ЗАО «Агрофирма-Катынь» получало убыток от продаж в размере 5108-5606 тыс. руб. Однако в 2014 году произошло его сокращение на 42,8%.

Прибыль от прочей деятельности предприятия ежегодно колеблется, что оказывает существенное влияние на величину чистой прибыли. В 2011 году прибыль от прочей деятельности полностью покрывала убытки от продаж продукции, однако в 2012 году она резко сократилась (на 75,1%) и был сформирован отрицательный конечный финансовый результат предприятия. В 2013 году наблюдается увеличение прибыли от прочей деятельности в 3,5 раза, что опять привело к покрытию убытков от продаж. За 2013-2014 годы чистая прибыль сократилась на 97,5%, что связано с уменьшением прибыли от прочей деятельности с 15117 до 3411 тыс. руб. При этом, если бы не произошло параллельное снижение убытка от продаж на 42,8%, то предприятие не получило бы в 2014 году чистой прибыли.

Таким образом, в ЗАО «Агрофирма-Катынь» происходит ежегодное колебание чистой прибыли (убытка). Очевидно, что причиной этого, прежде всего, является изменение размера прибыли от прочей деятельности предприятия.

При проведении анализа следует не забывать, что разделение доходов и расходов на две основные группы зависит от стабильности их получения, от периода к периоду. Стабильный характер имеют доходы и расходы по обычным видам деятельности, в то время как в своей основной части прочие доходы и расходы являются случайными. Поэтому более высоким «качеством» (с позиции стабильности получения) обладает та чистая прибыль, которая сформировалась в большей степени за счет положительного финансового результата от обычной деятельности (прибыли от продаж). Данная ситуация означает, что высока вероятность ее получения в не меньших объемах в будущем.

Для выяснения причин изменения размера источников формирования чистой прибыли был проведен анализ прибыли от продаж и прибыли от прочих видов деятельности в отдельности. Анализ убытка от продаж

показывает, что его сокращение за 2012-2014 годы на 37,8% произошло в результате превышения темпов роста выручки от реализации продукции, над темпами роста себестоимости ее производства (они составили соответственно 70,8 и 58,6%).

В 2012-2014 гг. наблюдается сокращение доходов от внереализационной деятельности – на 13,7%, расходы же снизились только на 11% (таблица 2). В итоге прибыль от прочей деятельности сократилась на 20,3% (на 869 тыс. руб.). Доходы от прочей деятельности ЗАО «Агрофирма-Катынь» в 2012-2014 годах практически полностью были сформированы за счет бюджетных субсидий. В 2014 году их удельный вес в доходах составил 80,7%. За 2012-2014 годы государственная поддержка сократилась на 12%, а по сравнению с 2013 годом – на 50,2%. Она практически в равных долях состоит из бюджетных субсидий субъекта и федеральных субсидий. За 2013-2014 годы размер субсидий из бюджета субъекта сократился на 48,2%, а из федерального бюджета - на 51,9%. Однако в целом за анализируемый период наблюдается незначительное увеличение федеральных субсидий (на 2,1%), что однако не смогло компенсировать их общее снижение в результате сокращения региональной поддержки.

Таблица 2 – Доходы, расходы и прибыль от прочей деятельности

| Показатель                                   | 2012г.    |       | 2013 г.   |       | 2014г.    |       |
|----------------------------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
|                                              | тыс. руб. | %     | тыс. руб. | %     | тыс. руб. | %     |
| Доходы от прочей деятельности:               | 14786     | 100,0 | 22496     | 100,0 | 12760     | 100,0 |
| в том числе бюджетные субсидии из:           | 11702     | 79,1  | 20670     | 91,9  | 10300     | 80,7  |
| федерального бюджета                         | 5317      | 36,0  | 11290     | 50,2  | 5427      | 42,5  |
| бюджета субъекта                             | 6385      | 43,2  | 9355      | 41,6  | 4848      | 38,0  |
| местного бюджета                             | -         | -     | 25        | 0,1   | 25        | 0,2   |
| реализация материалов                        | 3084      | 20,9  | 1826      | 8,1   | 2460      | 19,3  |
| Расходы, связанные с прочей деятельностью:   | 10506     | 100,0 | 7379      | 100,0 | 9349      | 100,0 |
| проценты к уплате по долговым обязательствам | 5758      | 54,8  | 5015      | 68,0  | 6002      | 64,2  |
| падеж скота                                  | 512       | 4,9   | 360       | 4,9   | 420       | 4,5   |
| реализация материалов                        | 4031      | 38,4  | 1980      | 26,8  | 2870      | 30,7  |
| Прибыль от прочей деятельности               | 4280      | x     | 15117     | x     | 3411      | x     |

Бюджетные субсидии в 2014 году на 57,2 и 42,5% соответственно состоят из поддержки растениеводства и животноводства. Субсидии на животноводство за 2012-2014 годы сократились на 11,4%, а по сравнению с 2013 годом - на 58,1%. Самое большое количество бюджетных средств было получено в 2013 году. Связано это с увеличением субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства в связи с развитием в ЗАО «Агрофирма-Катынь» переработки продукции собственного производства и ее сбыта. На эти цели в 2013 году было получено 6888 тыс. руб. Кроме того с 2013 года предприятие стало получать субсидии на софинансирование расходов на возмещение части

затрат на 1 литр реализованного молока. В 2014 году государственная поддержка в области животноводства продолжилась по этим же направлениям, но ее размер значительно сократился.

Субсидии на растениеводство за 2012-2014 гг. возросли в 7,3раза или на 5088 тыс. руб. При этом поддержка государственных программ и мер по развитию растениеводства увеличилась в 9 раз (с 653 тыс. руб. в 2012 году до 5893 тыс. руб. в 2014 году).

В 2012-2014 годах наблюдается значительное сокращение размера субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов. Проценты по инвестиционным кредитам частично компенсировались ЗАО «Агрофирма-Катынь» в 2013 году. Доля субсидий на эти цели составляла 15,9% в общем объеме государственной поддержки. В 2014 годах данное направление перестало субсидироваться. Сократилась в рассматриваемом периоде и поддержка, связанная с софинансированием расходов на возмещение %-ой ставки по краткосрочным кредитам.

В ЗАО «Агрофирма-Катынь» наблюдается ежегодное колебание расходов, связанных с прочей деятельностью. В 2013 году они сократились на 29,8%, а в 2014 году напротив возросли на 26,7% по сравнению с предыдущим годом. Их сокращение способствовало увеличению прибыли организации от прочей деятельности и в конечном итоге привело к росту чистой прибыли. Существенные расходы организация несет по причине обслуживания долговых обязательств. В 2014 году их доля в структуре прочих расходов составила 64,2%, что выше уровня 2012 года на 9,4%-ых пункта. За три года проценты к уплате по долговым обязательствам возросли на 4,2%. Значительные расходы связаны и с падежом крупного рогатого скота. На их долю в рассматриваемом периоде приходилось 4,5-5% прочих расходов.

Объективная оценка «качества» показателей финансовых результатов важна в целях определения надежности финансового положения организации. Простейшим способом оценки «качества» финансовых результатов, реальности их динамики является расчет и анализ изменения соотношения доходов, расходов и прибыли от продаж предприятия (таблица 3). Рентабельность - это показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение с наличными или потребленными ресурсами.

Таблица 3 – Соотношение доходов, расходов и прибыли от продаж

| Показатель                                             | 2012г. | 2013г. | 2014г. | Отклонение<br>2014г. от<br>2012г. |
|--------------------------------------------------------|--------|--------|--------|-----------------------------------|
| Себестоимость продаж в расчете на 1 руб. выручки, руб. | 1,13   | 1,11   | 1,05   | -0,08                             |

|                                                              |       |       |       |       |
|--------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Рентабельность продаж (оборота), %                           | -12,6 | -10,8 | -4,6  | 8,0   |
| в сельскохозяйственном производстве                          | -12,7 | -10,4 | -4,6  | 8,0   |
| в растениеводстве                                            | 41,2  | 51,1  | 30,9  | -10,3 |
| в животноводстве                                             | -23,7 | -27,1 | -9,7  | 14,0  |
| Окупаемость затрат,%                                         | 88,8  | 90,3  | 95,6  | 6,8   |
| в сельскохозяйственном производстве                          | 88,7  | 90,5  | 95,6  | 6,8   |
| в растениеводстве                                            | 170,0 | 204,5 | 144,7 | -25,3 |
| в животноводстве                                             | 80,8  | 78,7  | 91,2  | 10,3  |
| Чистая прибыль в расчете на 100 руб. выручки от продаж, руб. | -2,05 | 18,61 | 0,34  | 2,39  |

Соотношение доходов и расходов по обычным видам деятельности характеризует эффективность системы управления, а также способность руководства организации управлять расходами.

В динамике происходит сокращение себестоимости проданной продукции в расчете на 1 руб. выручки от реализации с 1,13 до 1,05 руб. Данная тенденция является положительной, однако превышение себестоимости над выручкой свидетельствует о существующих в организации проблемах контроля расходования средств и приводит к убыточности основной деятельности. В 2014 году окупаемость затрат на производство составляла 95,6%, однако в динамике наблюдается ее повышение. Причина убыточности основной деятельности заключается в отсутствии окупаемости затрат на производство продукции животноводства. Убыточность продаж за 2012-2014 годы сократилась с 12,6 до 4,6%. Это говорит о повышении эффективности работы управленческого аппарата организации. Существенный разрыв между размером убытка от продаж и чистой прибылью в расчете на 100 руб. выручки от продаж говорит о существенном влиянии на конечный финансовый результат прочих доходов и расходов. Учитывая, что многие из них носят непостоянный характер, сложившаяся ситуация свидетельствует о низком качестве чистой прибыли.

Следует отметить, что в 2012-2014 годах ЗАО «Агрофирма-Катынь» получало прибыль только от реализации продукции растениеводства, а продажа продукции животноводства была убыточной. Из всех видов продукции животноводства прибыль приносит только реализация молока (таблица 4). Самый большой убыток предприятие в 2014 году получает от реализации крупного рогатого скота в живой массе. Его продажа в живом весе и в переработанном виде принесла организации убыток в размере 18661 тыс. руб. С 2013 года в ЗАО «Агрофирма-Катынь» стала осуществляться переработка молока. Реализация молочных продуктов также приносит существенные убытки.

Таким образом, анализ прибыли от продаж показал, что главная причина убыточности основной деятельности ЗАО «Агрофирма-Катынь» заключается в нерентабельности реализации живой массы крупного рогатого скота и продукции скотоводства в переработанном виде, при этом ситуация усугубляется сокращением окупаемости затрат на производство зерна.

Основной причиной нарастания убытка от продаж является сокращение цен реализации продукции, увеличение себестоимости живой массы скота и молочных продуктов, а также увеличение продажи нерентабельной продукции.

Таблица 4 – Факторный анализ прибыли (убытка) от реализации

| Продукция                                       | Сумма прибыли (убытка), тыс. руб. |        |        | Изменение суммы прибыли (убытка), тыс. руб. |                     |       |               |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------|--------|--------|---------------------------------------------|---------------------|-------|---------------|
|                                                 | 2012г.                            | 2013г. | 2014г. | общее                                       | в том числе за счет |       |               |
|                                                 |                                   |        |        |                                             | объема продаж       | цены  | себестоимости |
| Зерно                                           | 2699                              | 5436   | 2582   | -2854                                       | 861                 | -3969 | 254           |
| Живая масса крупного рогатого скота             | -9431                             | -11823 | -13507 | -1684                                       | -735                | -558  | -391          |
| Молоко                                          | 2605                              | 3677   | 15567  | 11890                                       | 1723                | 8381  | 1786          |
| Молочные продукты в пересчете на молоко         | -                                 | -858   | -2605  | -1747                                       | -350                | -37   | -1360         |
| Мясо и мясопродукция в пересчете на живую массу | -1124                             | -1642  | -5154  | -3512                                       | -2748               | -668  | -96           |

Проведенный анализ показал, что в современных условиях существенное влияние на формирование финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий, в частности ЗАО «Агрофирма-Катынь», оказывают внереализационные доходы, которые являются неустойчивыми источником пополнения прибыли. Следовательно, необходимо увеличивать долю прибыли от продаж в чистой прибыли предприятий аграрной сферы. Для этого следует расширять производство и снижать себестоимость продукции и искать возможности повышения цен ее реализации. Необходимо, чтобы рост объемов производства позволял увеличивать прибыль. Сейчас же ситуация такова, что повышение объема реализации по некоторым видам продукции приведет только к увеличению убытка, а в случае отсутствия государственной поддержки сельскохозяйственные предприятия лишаться возможности получать прибыль и финансировать свою деятельность.

**Лукина В.Ф.**

*студент 4 курса*

*факультет «Кредитно-экономический»*

*Финансовый университет при правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

### **ЯМАЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА**

*В данной статье рассматриваются особенности и принципы устройства Ямайской валютной системы. Анализируются проблемы*



*Ямайской валютной системы и определяются основные пути совершенствования современной валютной системы.*

*Ключевые слова: Ямайская валютная система, СДР, Бреттон-Вудская валютная система.*

*This article is devoted to the issues concerning the features and principles of the Jamaican currency system. The problems of Jamaican currency system is analyzed and the basic ways to improve modern monetary system are found out.*

*Keywords: Jamaican monetary system, SDRs, the Bretton-woods monetary system.*

В результате распада Бреттон-Вудской мировой валютной системы появилось множество различных вариантов реформирования валютной системы. В частности, к данным вариантам можно отнести создание коллективной денежной(резервной) единиц, формирования мировой валюты, обеспеченной золотом и товарами, а также возвращение к золотому стандарту. В этот период валютная система нуждалась в радикальном изменении. Было высказано огромное количество мнений по поводу изменения валютной системы. Так, сторонники монетаризма считали, что должно существовать рыночное регулирование рынка и государство не должно вмешиваться в эти процессы. Они выступали за идеи саморегулируемого платежного баланса и предлагали перейти на режим плавающих валютных курсов (М. Фридман, Ф. Махлуп и др[3]). Неокейнсианцы предлагали ввести единую для всех стран международную валюту, как это пытался сделать до этого Дж. М. Кейнс (Р. Триффин, У. Мартин, А. Дей. Ф. Перу, Ж. Денизе). США предлагали провести окончательную демонетизацию золота и создание международного ликвидного средства в целях поддержки позиций доллара. В противовес этому, Западная Европа, особенно Франция, стремилась ограничить власть доллара и расширить кредиты мирового валютного фонда. В 1972-1974 гг. проект реформы мировой валютной системы был подготовлен МВФ. Структура и устройство новой валютной системы было окончательно сформировано на конференции МВФ в Кингстоне (Ямайка) в 1976 г. Основу нововведенной системы составила полная демонетизация золота, соответственно произошел уход от системы золотого стандарта. К 1978 были окончательно сформированы принципы Ямайской системы на основе введения изменений в устав МВФ путем большинства голосов[4]:

- полный отказ от золота, национальные валюты не имеют золотого содержания, доллары не обмениваются на золото. Рынок золота стал разновидностью товарного рынка;
- страны получили право выбирать режим валютного курса по собственной инициативе: свободно плавающий, фиксированный( учитывая разновидности курсов);
- была введено новое платежное средство – СДР, специальные права заимствования. Нужно отметить, что еще в период существования Бреттон-Вудской системы было подписано соглашение о создании новой

международной счетной валютной единицы (по проекту О. Эммингера) в 1967 году. Центральные банки стран были не обязаны вмешиваться в работу валютных рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты. Однако проведение валютных интервенций всё еще оставалось задачей банков для стабилизации курсов валют. В соответствии с Ямайскими поправками к Уставу МВФ ни одна национальная валюта не получила статус резервной. Более того, в результате демонетизации произошла заморозка золотых запасов всех стран и международно-финансовых институтов. Таким образом и была образована современная валютная система

Понятие, особенности и принципы устройства Ямайской валютной системы

Ямайская валютная система- современная международная валютная система, базирующаяся не на денежных системах отдельных стран (в том числе США), а на законодательно закреплённых межгосударственных принципах[2].

Характерной особенностью Ямайской мировой валютной системы стал переход на плавающие курсы валют и демонетизация золота. Эти особенности и позволили мировой валютной системе выйти из кризиса Бреттон-Вудской системы и сформировать новые условия регулирования. Ямайская мировая валютная система существует на сегодняшний день. Однако, кризис 2008 года привел к необходимости изменения некоторых её элементов и принципов регулирования межгосударственных отношений. Поэтому страны-участницы G20 приступили к соответствующим изменениям. Новый вид платежного средства СДР, являющийся расчётной единицей МВФ используется для безналичных расчётов путем записей на специальных счетах. К моменту принятия Ямайского соглашения в «корзину» СПЗ входили валюты 16, а с 1981 г. пяти стран. Доля каждой валюты определяется экономическим потенциалом страны и подлежит пересмотру каждые пять лет[1]. Все страны-участники Ямайской ВС отменили золотое содержание денежной единицы и перешли соответственно от фиксированных ВК к плавающим ВК. Переход к плавающим ВК предполагал реализацию следующих задач[3]:

- замедление и стабилизация уровня инфляции в различных странах;
- создание равновесных платежных балансов стран;
- расширены возможности денежно-кредитной политики для отдельных центральных банков.

Как уже было отмечено выше, в рамках данной системы страны могут выбрать режим валютного курса из предложенных МВФ: фиксированный, плавающий или смешанный.

Как известно, в «свободном плавании» находятся валюты Норвегии, США, Японии, Чехии, Польши, Канады, Великобритании, Швейцарии и ряда других стран[4]. Однако в случае резких скачков данных валют центральные банки поддерживают курсы. Поэтому можно говорить об

«управляемом», или «грязном», плавании курсов национальных валют. Большинство стран имеют курсы валют, которые находятся в чистом или групповом плавании.

#### *Специальные права заимствования - SDR*

Развивающиеся страны обычно фиксируют курс собственной валюты к более сильной валюте или определяют его на базе скользящего паритета. В условиях ямайской валютной системы СДР играют роль официальных резервных активов, средств международных официальных расчетов. Использование СДР возможно лишь странами-участниками МВФ[7]. В случае присоединения к МВФ использование СДР является не обязательным условием, однако на сегодняшний день все страны-члены используют СДР. На базе МВФ создан департамент, отвечающий за СДР. СДР вводятся Центральными банками или международными организациями и обращаются на межгосударственном рынке. МВФ создает дополнительные денежные средства для стран-членов в случае нехватки ликвидных средств у стран путем эмиссии СДР. Эмиссия СДР осуществляется также в том случае, когда исполнительный совет МВФ видит недостаток долгосрочных ликвидных резервов и существует потребность в их пополнении. Оценка такой потребности определяет размеры выпуска СДР. Выпуск в обращение SDR производится путем кредитовых записей на специальных счетах в МВФ. Данное средство платежа распределяется между странами-участниками МВФ в соответствии их квот в МВФ на момент выпуска. Нужно отметить, что МВФ не имеет права эмитировать СДР для собственных нужд или для других «уполномоченных держателей». Однако использовать и держать СДР имеет право МВФ, а так же страны. Помимо стран-членов получать, держать и использовать СДР может МВФ, а также не являющиеся членами Фонда, и другие международные и региональные учреждения (банки, валютные фонды и т.п.), имеющие официальный статус по решению Совета Управляющих МВФ. Физические лица и кредитные организации, в частности банки, не могут быть держателями СДР. Состав корзины SDR не является постоянным. Корзину СПЗ составляют четыре крупнейших мировых валюты: доллар США, евро, иена и фунт стерлингов, однако до введения евро корзина состояла из пяти валют. Как известно, СДР появился в результате краха "золотого стандарта" и отмены официальной цены золота[2]. МВФ располагал на тот момент большими запасами золота и он принял решение по возврату золота предыдущим членам фонда по старому курсу в обмен на их национальную валюту пропорциональной их доле в фонде. Оставшаяся часть золота была продана на регулярных аукционах. Механизм функционирования Ямайской системы выглядит следующим образом: Страны- члены МВФ получают определенное количество СДР в соответствии с долями в основном капитале фонда.

Однако СПЗ не стали мировым платежным средством как это было запланировано изначально и на данный момент применяются в операциях МВФ как коэффициент пересчета национальных валют, масштаб валютных

соизмерении; квоты, кредиты, доходы и расходы выражены в этой счетной валютной единице.

### *Проблемы Ямайской валютной системы*

Появления Ямайской валютной системы противоречиво. Введение плавающих валютных курсов имеет как свои преимущества, так и множество недостатков. Также в рамках данной системы страны-члены МВФ имеют большое количество разных вариантов поведения, что обуславливает некоторые разногласия. Более того, большим недостатком данной системы можно назвать преобладание доллара в международной валютной системе и сохранение им позиции лидера. Это можно объяснить следующими обстоятельствами:

1) большие долларовые запасы сохранились у физических лиц и правительств различных стран еще со времен Бреттон-Вудской валютной системы;

2) крупнейшие международные и признанные во всем мире валюты, такие как японская йена, швейцарский франк, а так же евро будут находиться в недостатке до тех пор, пока они имеют стабильные активные сальдо;

3) все международные валютные рынки основаны на создании долларов, не зависимо от состояния платежного баланса США, что обеспечивает мировую валютную систему необходимым количеством платежных средств.

Однако, ямайская валютная система по сравнению с Бреттонвудской системой лучше приспособлена к нестабильности платежных балансов и валютных курсов.

Очевидно, что большинство валютных кризисов обусловлены этими колебаниями. Таким образом, в условиях Ямайской валютной системы существует группа стран, ориентированных на доллар (долларовая зона), а так же существует некоторая асимметрия валют внутри системы. Если говорить о третьей цели ямайской системы – создание независимой внутренней денежной политики, – то вряд ли ее реализация способствует развитию системного качества. Идея СДР не получила сколько-либо значительного практического развития. Таким образом, функционирование Ямайской валютной системы порождает ряд сложных проблем:

1) замена фиксированных валютных курсов плавающими не дала тех положительных результатов, которые ожидались;

2) преобладание доллара и его лидерство в качестве мировой валюты;

3) резкие колебания доллара как международной платежной единицы;

4) существование противоречия между демонетализацией золота и фактическим его сохранением как чрезвычайных мировых денег;

6) развивающиеся страны не согласны с их зависимым положением в мировой валютной системе и настаивают на ее реформе с учетом их интересов.

### *Основные выводы*

Результатом распада системы золотого стандарта стало усиление

взаимосвязи денежного обращения к общим закономерностям развития производства, распределения и обмена. Раньше существовала привязка денег к золоту, а через золото они привязывались к экономике, то теперь деньги напрямую связаны с процессами, происходящими в мировой экономике.

Переход на ямайскую валютную систему позволяет выделить такое преимущество как обеспечение долгосрочной гибкости валютных курсов, которая обеспечивает выравнивание платежных балансов и краткосрочную стабильность - для стимулирования международной торговли и финансов. Однако данной системы присущи и некоторые недостатки:

1. Переход к плавающим валютным курсом говорит об отказе от механизмов сдерживания инфляции.

2. Изменчивость и нестабильность валютных курсов при режиме "свободного плавания".

3. Введенное международное платежное средство СДР не стало полноценным платежным средством.

Необходимо добавить, что переход с фиксированных валютных курсов на плавающие в марте 1973 года не обеспечил стабильность валют многих стран, несмотря на значительные затраты на валютную интервенцию. Введённый режим не обеспечил выравнивание платежных балансов, а также не смог полностью ограничить валютные спекуляции. Можно сделать вывод о том, что сформировавшаяся Ямайская валютная система требует значительных корректировок, поскольку она не создала полноценную валютную стабилизацию в мире. Прежде всего необходимо выявить пути стабилизации валютных курсов, усилить согласованность и взаимозависимость валютно-экономической политики ведущих государств. Таким образом, сформировавшийся валютный механизм является одним из источников нестабильности мировой и национальных экономик. И в этой связи странами ЕЭС была создана собственная международная (региональную) валютная система для стимулирования процесса экономической интеграции.

#### **Использованные источники:**

1. Базулин, Ю.В. Деньги. Кредит. Банки/ С.А. Белозеров. – М.: Проспект. – 2010. – 848 с.
2. Борисов, С.М. Валюты стран мира/ Г.П. Рыбалко. – М.: Финансы и статистика. – 2012. – 704 с.
3. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки./ М.М. Ямпольский., Ю.П. Савинский. – М.: Финансы и статистика. – 2015. – 412с.
4. Международный валютный фонд. [Электронный ресурс] Режим доступа:<<http://www.imf.org/external/russian/index.htm>> Дата обращения: 07.11.2015
5. Центральный банк РФ. [Электронный ресурс] Режим доступа:<<http://www.cbr.ru/>> Дата обращения: 07.11.2015
6. Информационный портал. [Электронный ресурс] Режим доступа:<<http://www.banki.ru/products/currency/cash/moskva/> Дата обращения: 10.11.2015



*Лымарь В.В.  
студент 3 курса, группа 4431б  
факультет - экономика  
Костина О.В., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «ФБД» ЮГУ*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего профессионального образования  
«Югорский государственный университет»  
Россия, г. Ханты-Мансийск*

## **ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ**

**Аннотация.** В статье проанализированы историческое развитие и современное состояние инвентаризации.

**Ключевые слова.** Инвентаризация, учёт.

**Актуальность работы.** Бухгалтерский учёт, как любая другая наука, имеет свою историю развития. Запись подсчитанного стала важнейшей вехой на этапах развития учёта. Зарождение бухгалтерского учёта сопровождалось развитием инвентаризации. Необходимость инвентаризации заключается в упрощении учёта и списания материальных ценностей людей. История всегда играла важную роль в жизни человека. Поэтому изучение истории инвентаризации поможет убедиться в важности и необходимости учёта.

### **Анализ последних достижений**

Исследованию истории развития инвентаризации посвящено много работ отечественных и зарубежных учёных. Среди них Керимов В. Э., М. В. Мельник, А. С. Пантелеев, А. Л. Звездин, Бровкина Н. Д., Макальская М. Л., Дубоносов Е. С.

### **Изложение основного материала**

В современном понятии инвентаризация – это проверка состояния финансовых

обязательств и наличия имущества организации на определённую дату путём сравнения данных бухгалтерского учёта с фактическими данными.

С инвентаризацией человек столкнулся очень давно. Зарождение первых развитых систем учёта были на востоке, в долине рек Евфрат, Нил и Тигр (Древний Египет). Необходимы были определённые условия для возникновения письменного учёта, для ведения регистров и первичных документов.

Люди научились делать папирус уже несколько тысяч лет назад. К этому времени относят начало учёта хозяйственных операций. Система учёта Древнего Египта была частью механизма централизованного управления экономикой. Государственные органы собирали, хранили, перераспределяли продукты, производимые хозяйствами.

### **Инвентаризация в Древнем Египте**

Чтобы узнать увеличиваются или уменьшаются ресурсы граждане и



государства всегда проводили пересчёт ценностей. В Древнем Египте (3400-2980 гг. до н.э.) проводилась сплошная инвентаризация один раз в два года. Право собственности на землю и прочее имущество принадлежало фараону. Именно от его имени велся учёт. Самим имуществом владели граждане. Считалось, что чем больше проведено инвентаризаций, тем счастливее народ и мудрее правитель Египта. Занимались этим важнейшим делом писцы [3].

Сначала осуществлялась только натуральная инвентаризация. Она позволяла выявить наличие объектов, но не определяла их ценность. Данная проблема была решена с появлением монеты в VII веке до н.э. Тремя лицами оформлялся факт хозяйственной деятельности – первый помечал число ценностей, которые надо отпустить, на папирусе; второй помечал рядом количество отпущенных ценностей; третий эти числа сравнивал и делал отметки об отклонениях, которые удалось выявить и проводил продольную черту на проверенных документах.

Была создана комиссия, которая получала ежедневный отчёт от начальника в письменном виде о ходе его работ. Если отчет признавали неудовлетворительным – писца телесно наказывали. Документы составлялись в двух или трёх экземплярах [3].

Именно в долине Нила, зародилась зеркальная натуралистическая концепция учёта – как можно точнее описать движение ценностей. Древний Египет в определённой степени можно назвать если не родиной бухгалтерии, то, по крайней мере, родиной инвентаризации [4].

### **Инвентаризация в Древней Греции**

Античная инвентаризация велась на папирусе, дощечках, выбеленных гипсом. Пользовались глиняными черепками для черновых записей. Именно Греция стала родиной первого счётного прибора – абака. Так же здесь впервые появились деньги в виде монет. Сами монеты соизмерялись по разному: сначала их складывали по металлу и весу, потом по типу монет, а затем по их стоимости.

Из двух источников возник бухгалтерский учёт Греции: учёта расчётов и материального учёта (инвентаризации). Только богатые люди назначались на должность материально ответственных лиц. Отчеты (инвентаризацию) о доходах и расходах государства составлялись в Афинах чиновниками и контролёрами. Данный отчёт находился в руках десяти избранных населением лиц. В государственном хозяйстве регистрировались факты поступления и выдачи наличных денег. Открывался отдельный кувшин на каждый вид доходов под определённой буквой, на конкретные расходы можно было брать деньги только из строго определённого кувшина. Ключ от кассы, где находились денежные средства, находился у одного чиновника, а от помещения с документами у другого. Получая деньги, чиновники вычёркивали плательщиков и возвращали списки [5]. Инвентаризация носила публичный характер. Любой человек мог узнать о финансовом состоянии государства. Таким образом, в Древней Греции сложилась простая и хорошо развитая форма бухгалтерии и инвентаризации.

## **Современная инвентаризация в России**

Порядок и правила проведения инвентаризации в российских организациях, регламентируются нормативным документом: приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13.06.1995г. № 49, утвердившим «Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [1]. Не урегулированные этими приказами вопросы могут раскрываться в локальных нормативных актах. Многие организации могут проводить инвентаризацию ежеквартально или ежемесячно, но они обязаны проводить её ежегодно.

Выявление фактического наличия имущества предприятия и сопоставления с данными бухгалтерского учёта - основная цель инвентаризации. Инвентаризация производится путём измерения, взвешивания и пересчёта материальных ценностей: в кассе, в производстве, на складах.

Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» предусмотрено обязательное проведение инвентаризации [2]:

1. Перед составлением годовой бухгалтерской отчётности - ежегодно в четвёртом квартале;
2. При сдаче в аренду или продаже имущества;
3. При замене материально-ответственного лица;
4. При ликвидации или реорганизации предприятия;

Инвентаризация может проводиться по приказу руководителя организации в письменном виде. При этом создаётся комиссия из трёх или более человек.

На инвентаризационную комиссию возлагается ответственность:

1. В соответствии с приказом руководителя предприятия, своевременность и соблюдение порядка инвентаризации;
2. За полноту и точность внесения фактических остатков товарно-материальных ценностей в описи данных;
3. За указание в описи правильных отличительных признаков товарно-материальных ценностей;
4. За своевременное и правильное оформление результатов [2].

Перед началом инвентаризации комиссия:

1. Получает учётные данные по наличию товарно-материальных ценностей из бухгалтерии;
2. Проверяет на наличие дефектов измерительное и весовое оборудование;
3. Проводит опечатку всех мест хранения материальных ценностей;
4. Разрешает материально-ответственному лицу провести все не проведённые приходно-расходные документы; на каждом из этих документов руководитель ставит свою подпись;
5. На предприятии розничной торговли – определяется выручка текущего дня, путём снятия кассы;
6. Отбирает расписку о готовности к счислению остатков у

материально-ответственного лица [2].

Инвентаризация заключается в полном пересчёте имущества и сличении фактического количества с учётным. Подсчёт товарно-материальных ценностей проводится в порядке месте их нахождения.

Завершающим этапом проводимой инвентаризации является определение её результатов. Возможны следующие варианты результатов:

1. Совпадение фактических и учётных остатков;
2. Недостача (фактического остатка меньше, чем учётного)
3. Излишки (учётного остатка меньше, чем фактического),
4. Пересортица (имущество разных сортов, но одного наименования находится одновременно в недостатке и излишке).

Отдельно по каждому виду имущества определяется результат инвентаризации.

Может образоваться недостача по одной позиции и излишек по другой. В данном случае итог подводится отдельно, не может погашаться излишками одного вида недостача другого вида [2].

### **Заключение**

Проанализировав историческое развитие инвентаризации можно прийти к выводу, что инвентаризация приобрела более сложный и структурированный вид. Улучшение системы контроля привело к уменьшению случаев обмана и хищения. Наказание лиц, совершивших хищение, предусмотрено законодательством.

### **Использованные источники:**

1. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13.06.1995г. № 49: «Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств»
2. Федеральный закон № 402-ФЗ: «О бухгалтерском учёте»
3. Малькова Т.Н. История бухгалтерского учета.: учеб. Пособие. – М.: Высшее образование, 2008. – 449 с.
4. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. – М.: Магистр, 2009. – 287 с.
5. Соколов Я.В. Очерки по истории бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 516 с.

*Лысенко М.В., д.э.н.  
доцент, профессор  
кафедра «Экономика предприятий и организаций»  
ФГБОУ ВПО « ЮУрГУ»  
Институт экономики, торговли и технологий  
Россия, г. Челябинск*

## **АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ**

В экономиках различных стран мира автомобильная промышленность занимает одно из ведущих мест, что обусловлено, с одной стороны, значимостью ее продукции для функционирования транспортной системы, а с другой – мультипликативным потенциалом, определяемым огромным объемом спроса на продукцию смежных отраслей, большим количеством используемой рабочей силы. История отечественной автомобильной промышленности во взаимосвязи с тенденциями спроса и предложения на российском автомобильном рынке представляет собой один из наиболее ярких примеров реализации промышленной политики в транзитивной и посттранзитивной экономике России, ее успехов и неудач.

Автомобильная промышленность в России представлена предприятиями во всех областях автомобилестроения. Всего в данной отрасли ведут активную деятельность около четырех сотен предприятий и организаций.

На данный момент автомобильная отрасль России обеспечивает порядка 1% валового внутреннего продукта (ВВП), имея при этом почти что 400 тыс. рабочих мест, открытых только в самих компаниях, выпускающих автомобили и комплектующие к ним. Помимо этого, отрасль стабильно формирует примерно 1 млн. рабочих мест в дочерних компаниях и компаниях-дилерах.

Производство автомобильной продукции происходит в тесном сотрудничестве с компаниями других отраслей промышленности. Мультипликативный эффект дает возможность автомобилестроительной отрасли обеспечивать дополнительную занятость около 4,5 млн. человек на предприятиях-контракторах.

На данный момент в российском сегменте производства автомобилей (ОЕМ) выделяют четыре основных типа производителей [1]:

- 1) Традиционные российские предприятия («АВТОВАЗ», группы «ГАЗ» и др.). Эти предприятия имеют устаревшую и/или изношенную производственно-технологическую базу, характеризуются малым количеством источников инвестиций, недостатком современных технологий, малыми масштабами производимых автомобильных платформ и моделей, отсутствием гибкости производства и профессионального управления.
- 2) Отечественные предприятия по сборке («Иж-Авто», «Тагаз», заводы, объединенные в рамках «Соллерс» и др.). Эти предприятия обладают относительно новыми технологиями, западным управленческим стилем и

достаточной гибкостью производства, однако к их недостаткам относятся неразвитость собственного инжиниринга и масштабы производства, недостаточные для усиления локализации. Отсутствие прав на ключевые для производства автомобилей объекты интеллектуальной собственности также зачастую является проблемой.

3) Иностранные предприятия (компании Ford, GM, Renault и др.). Эти предприятия относительно недавно открыли свои производства в России; характеризуются малыми производственными объемами и высокой степенью локализации, а также недостатком инжиниринговых центров.

4) Предприятия – прямые импортеры – имеют свою долю на рынке всех категорий транспортных средств; размер их импорта имеет прямую зависимость от государственной политики тарифного и нетарифного регулирования.

На рынке контрактных производителей комплектующих для автомобилей (OES) в России можно выделить три главных типа производителей:

1) Отечественные производители комплектующих, являющиеся частью головных предприятий-производителей автомобилей, а также самостоятельные производства (например, предприятия группы ОАТ (ОАО «Объединенные автомобильные технологии») – 15 крупных российских предприятиях, расположенных в пяти регионах России. ОАО «Скопинский автоагрегатный завод» и ООО «САЗ-Комплект» – в Рязанской области, ЗАО «Сердобский машиностроительный завод» – в Пензенской области, ООО «АВТО-СВЕТ», ООО «ДАЗ-Штамп», ООО «ДЗАЛ», ОАО «Димитровградский автоагрегатный завод», ООО «Димитровградский инструментальный завод», ООО «Димитровградский завод радиаторов», ООО «Димитровградский завод порошковой металлургии» – в Ульяновской области, ЗАО «Мотор-Супер», ЗАО «ВАЗИНТЕРСЕРВИС», ООО «РосАвтоПласт» – в Самарской области, ОАО «ОСВАР» – во Владимирской области):

- ориентированы в основном на производство комплектующих как для новых, так и для устаревших российских моделей;

- чаще всего имеют физически и морально изношенную технологическую базу;

- характеризуются недостаточным количеством новых проектов и технологий, нехваткой профессионального управления;

- испытывают недостаток инвестиционных ресурсов и технологических навыков для разработки новых видов продукции и расширения базы клиентов;

- выпускают продукцию невысокого уровня качества, которую невозможно поставлять международным OES и OEM [2].

2) Совместные российские и зарубежные компании (ZF, Форесия и т.д.):

- обладают сравнительно современными производственными

технологиями и оборудованием, которыми их обеспечивают международные партнеры;

- ориентированы либо на выпуск технологически простых комплектующих с невысоким уровнем добавленной стоимости по разработкам международных партнеров, либо на лицензионную сборку сложных комплектующих с малой локализацией субкомпонентов (двигателей, КПП и др.);

- почти не имеют собственный инжиниринг и научно-исследовательские разработки;

- обладают узкой специализацией: чаще всего выпускают небольшой ассортимент продукции, состоящий из одной-двух категорий компонентов.

3) Зарубежные производители комплектующих (Lear, FederalMogul и др.) являются чаще всего относительно новыми участниками на российском рынке:

- обладают невысоким уровнем локализации субкомпонентов и сырья;

- характеризуются узкой специализацией и малоразвитой клиентской базой, что является причиной малых масштабов производства;

- фокусируются на поставках на внутренний рынок;

- ориентированы на технологически простые компоненты.

По данным различных исследований, не более 5% российских производств, выпускающих автомобильные компоненты, выполняют требования стандарта ISO/TC-16949, контролирующего специфические запросы к системам управления качеством поставщиков автопромышленности, а также прочие требования по организации и качеству производства [3].

В целом можно сделать вывод, что контрактное производство автокомпонентов, в современном понимании термина, как целостная отрасль, а не сумма поставщиков, замкнутых на технологические цепочки традиционных отечественных клиентов, практически отсутствует. Такое производство нуждается в воссоздании почти с нуля либо самостоятельно, с помощью реструктуризации автозаводов и с основой на наличии сырьевых ресурсов, либо с помощью привлечения иностранных поставщиков.

#### **Использованные источники:**

1. Приказ Минпромторга РФ от 23.04.2010 №319 "Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года" [Электронный ресурс] // Режим прямого доступа: [http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/10/Strategiya\\_Avto\\_dlya\\_sajta.doc](http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/10/Strategiya_Avto_dlya_sajta.doc)

2. Кондратьев В.Б. Российская автомобильная промышленность. Заголовок с экрана. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.perspektivy.info/oikumena/amerika/rossijskaja\\_avtomobilnaja\\_promyshlennost\\_2014-04-14.htm](http://www.perspektivy.info/oikumena/amerika/rossijskaja_avtomobilnaja_promyshlennost_2014-04-14.htm)



3. Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130412\\_08](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130412_08)

*Лысенко Ю.В., д.э.н.  
профессор, заведующая кафедрой «Экономика  
предприятий и организаций»  
ФГБОУ ВПО « ЮУрГУ»  
Институт экономики, торговли и технологий  
Россия, г. Челябинск*

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

Стратегические и программно-целевые методы, используемые при разработке основ обеспечения безопасности финансово-экономической системы Российской Федерации, направлены на выполнение интересов национальной экономики страны в ситуациях усиления общемировых рисков и на формализацию концепции национальной безопасности страны. Благодаря грамотному выбору методов научно и цивилизованно должно идти построение управленческого процесса, который должен обеспечивать устойчивое развитие России.

В связи с все большей открытостью мировых национальных систем особенно актуальными становятся мероприятия по обеспечению государственной безопасности. Безопасность нации – понятие емкое и общесистемное, которое масштабно отражает не только задачи по сохранению единой суверенности государства, но показывает и выполнение задач по обеспечению устойчивого развития страны при участии в глобализирующейся мировой финансово-экономической системе в соответствии с обозначенными приоритетами и целями жизнедеятельности нации. Разработка основ безопасности вызвана тем, что в процессе глобализации финансово-экономических систем наблюдаются серьезные противоречия, которые создают угрозы стабильному развитию и неделимости страны, угрозы государственным объединениям [1].

Финансово-экономическая безопасность является основным элементом национальной безопасности. Исследование научной литературы показало, что проблемам экономической безопасности уделяется большое внимание, а проблемам финансовой безопасности – значительно меньше. Выявление состава и специфики рисков, способных нанести существенный ущерб финансовой безопасности государства, не имеет системного характера. Часто финансовую безопасность рассматривают как составную часть экономической безопасности, но в процессе ее исследования не учитывается ряд основных законов, позиций и методов анализа функционирования

взаимосвязанных экономической и финансовой систем.

Составными элементами национальной защищенности неотъемлемо рассматриваются финансовая безопасность и экономическая безопасность. Эти виды безопасности взаимосвязаны, но они не являются равнозначными элементами единого целого. В обстановке усиления рисков и угроз эффективность политики безопасности нации при соблюдении ее государственных интересов может состояться только при помощи синергетических эффектов от взаимодействия ее неотъемлемых компонентов. Для этого актуально рассмотрение с позиций государственных интересов России взаимозависимостей и взаимосвязей экономической и финансовой безопасности. Необходимо сформулировать авторское определение финансово-экономической безопасности [2].

Итак, под финансово-экономической безопасностью страны нами рассматривается уровень развития финансово-экономической системы, который отражает национальную силу государства. Развитая финансово-экономическая система обеспечивает необходимые и достаточные условия, позволяющие разрешить внутренние противоречия и преодолеть внешние угрозы. Тем самым при сохранении целостности и единства страны развивается национальная самодостаточность, успешно реализуются национальные интересы, сохраняется общественно-экономическая и финансовая стабильность, может в какой-то степени достигаться геоэкономическое превосходство.

В последнее время в определении условий развития экономики ведущую роль играет финансовая сфера и финансы занимают первое место. На значение, сущность и ролевое место финансов влияют мировые процессы глобализации и интернационализации. По причине нарастания процессов дерегулирования и глобализации финансовая сфера гипертрофируется. Такое развитие меняет сущность финансового рынка, который становится особым надэкономическим финансовым производством, действующим по своим законам, использующим свои уникальные технологии. Следствием этого становится ослабление народнохозяйственных инструментов управления, изменение схем распределения доходов, изменение содержания многих других базовых категорий.

В XXI в. нарастает диспропорциональное противоречие между необходимостью обеспечивать темпы экономического роста в соответствии с темпами увеличения населения и потенциалом экономики, природы удовлетворения потребностей. Данное противоречие в последние десятилетия сглаживается стимулированием не собственно экономического роста, а глобализацией и развитием финансовых рынков, что косвенно воздействует на экономику и ее восприятие социумом. В результате финансовая система стала основополагающим фактором развития экономики и социума, а финансы перестали быть рядовой категорией обслуживания современных экономических процессов. Таким образом, глобализация и интернационализация экономик привела к тенденции усиления роли

финансов в общественных и экономических связях, финансы стали самостоятельным сегментом, определяющим возможности развития экономики [1].

Последствия проводимой политики отразились в разрыве между финансовыми и материально-вещественными потоками. Оторвавшись от экономического базиса, финансы стали играть главную роль в устройстве общественно-экономических отношений. Финансовый капитал и финансовая система стали ключевым фактором, определяющим воспроизводство.

Рост и увеличивающиеся сложности финансовых рынков вызывают диспропорции в финансовом развитии, а это критически обостряет противоречия в экономике, нарушает воспроизводственный процесс и отрицательно влияет на жизнедеятельность населения. Нельзя не придавать спекулятивной природе финансов и их мобильности значение, так как в этом кроется разрушительная сила для стабильного развития государственной экономической системы.

В последнее время проблемы и угрозы финансово-экономической безопасности приобрели еще большую степень обострения. Это вызвано усугублением противоречий между субъектом и объектом, нарушением соответствия фактического состояния системы целевому (нормативному). В мировой финансовой системе возрастает квазимонополистическая роль стран, политика стимулирования развития экономики которых вызывается внутренним общественным эгоизмом, провоцирующим рост потребления, или значительным увеличением народонаселения. При этом формируются «финансовые пузыри», которые финансовый рынок делают аварийным и создают общесистемную высокую волатильность.

С целью решения этой наипростейшей проблемы необходимо перемещение финансово-экономической системы из отрицательно воздействующего состояния в целевое проблеморазрешающее направление. Если действия по разрешению проблем не будут эффективными, то наступит критическое отклонение и возникнут безвозвратные катастрофические явления – система не перейдет в целевое состояние, решение проблемы будет невозможным [4].

Мировой финансовый кризис является сигналом необратимости обнаруженных острых отклонений финансовой системы. Он показывает несогласованность нововведений, таких как транснациональный инструмент мультипликации денежных средств, новые кредитные институты (например, международные банки и холдинги), рынок производных финансовых инструментов. Эти нововведения появились еще в 70-годы прошлого столетия с целью стимулирования экономического роста и преодоления ограничений государственного регулирования рыночной экономики. Но они же довели до критических размеров сформировавшиеся диспропорциональности, в первую очередь разрыв между товарно-материальными и финансовыми потоками. Усиливающиеся противоречия данных нововведений являются причиной нестабильности и нарушения

мирового баланса, так как превратили финансовую систему из механизма стимулирования экономического роста в очаг угроз экономической системе на национальных и мировом уровнях.

Описанный конфликт систем имеет диалектический характер, и его разрешение может стать мощным импульсом к дальнейшему позитивному развитию общественно-экономического устройства или полностью разрушить нынешнюю систему общественно-экономических отношений. Так сегодня можно интерпретировать проблему финансово-экономической безопасности стран мирового сообщества [4].

Тактические успехи наблюдаются при попытке сгладить проявленные противоречия посредством интернационализации и глобализации производства. Это только предоставляет возможность ведущим странам проводить в мировом масштабе дискриминационную перераспределительную политику, главная цель которой – стимулирование собственного благосостояния. Результатом такой политики открытости становится усложнение финансовых и экономических рынков, поведение которых уже нельзя объяснить имеющими место теоретическими концепциями.

Сложные и обострившиеся проблемы общемирового масштаба насытили современную финансово-экономическую систему, которая вошла в зону нестабильных состояний и повышенного риска. Исходя из этого, возрастает потребность в прогнозировании возможных угроз и опасностей, в формировании и на национальных в отдельности, и на мировом в общем уровнях соответствующих управленческих методов. Данный процесс должен быть системным, и тогда он наилучшим образом впишется в концепцию экономической безопасности.

Следует отметить, что при открытости национальной экономики необходимы изменения в методах научного познания и в разработке стратегий финансово-экономической безопасности. Исследование экономических и финансовых рынков с целью поиска инструментов обеспечения однородности, устойчивости и порядка при традиционном подходе основывается на их анализе как замкнутых систем. Данный подход является парадигмой в традиционном способе изучения процессов, протекающих в экономике и финансах [3].

Но по своей природе финансовые рынки и национальные экономики – это открытые для внешней среды и других материальных и финансовых потоков самоорганизующиеся системы, происходит свободный обмен информацией о движении капитала, рабочей силы, товара и т.п. При воздействии экзогенных факторов и конкуренции и по причине взаимодействия агентов внутри систем финансово-экономическая система активизируется, становится асимметричной, неравновесной.

Из сказанного следует, что при формировании новой методологии научного познания открытых финансово-экономических систем должны учитываться следующие особенности отношений в этих системах:

нелинейность, неустойчивость, неупорядоченность, неравновесность. Модификация научного подхода приведет к совершенно иной интерпретации процессов, протекающих на финансово-экономическом рынке, изменит понимание энтропии, случайности, необходимости и необратимости происходящего.

#### **Использованные источники:**

1. Луцик-Дубовая Т. А. Финансовая безопасность: оценка и направления укрепления // [Электронный ресурс] // Режим прямого доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2014/ekon56.html>
2. Иволга А. Б. Экономическая безопасность и ее составляющие как основа жизнедеятельности корпорации [Текст] / А. Б. Иволга // Молодой ученый // [Электронный ресурс] // Режим прямого доступа: <http://www.moluch.ru/archive/36/4125/>. – 2012. — №1. Т.1. — С. 113-116.
3. Беркимбаев Р.Б. Финансовая безопасность местного самоуправления основа национальной безопасности// [Электронный ресурс] // Режим прямого доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-bezopasnost-mestnogo-samoupravleniya-osnova-natsionalnoy-bezopasnosti>
4. Каурова Н. Н. Финансово-экономическая безопасность в условиях открытости национальной экономики (теоретико-методологический аспект). Специальность: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономическая безопасность). Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва. – 2013. – 24 с.

*Маенова Ю.В.  
студент, 3 курса  
Ромашова А.А.  
студент, 3 курса  
Звонарева Н.Э.  
студент, 3 курса*

*«Поволжский государственный университет сервиса»  
Россия, г. Тольятти*

#### **СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ**

*Ключевые слова: сфера услуг, характеристики услуги, маркетинг, маркетинг услуг.*

*Аннотация: в данной статье рассмотрен маркетинг в сфере услуг и его значение в современных условиях. Рассмотрены и проанализированы характеристики услуг.*

Среди основных направлений развития современной экономики, сфера услуг занимает доминирующее положение. Это относится не только к странам с развитой рыночной экономикой, но и к государствам с экономикой переходного типа, к которым принято относить и Россию.

Несмотря на важность данной отрасли, теоретическая концепция услуг в России получила свое развитие и распространение далеко не сразу. Такое положение можно попытаться объяснить тем, что идеология марксистской



теории отдавала предпочтение, прежде всего, материальному производству, а услуги практически не рассматривались как самостоятельная сфера.

Только с началом экономических преобразований в нашей стране, интенсивном развитии нематериальной сферы производства, о маркетинге и сфере услуг заговорили, как об актуальных проблемах современного общества.

Сфера услуг является одной из наиболее перспективных и быстроразвивающихся отраслей экономики. Сегодня уже практически не осталось организаций, которые в той или иной степени не оказывали бы услуги, или, по крайней мере, не соприкасались бы с ними. Для организаций, занимающихся услугами, важно понимать природу и сущность услуг, учитывать их специфику в управлении и маркетинге.

Ф.Котлер и К.Келлер в своей книге «Маркетинг менеджмент» дали следующее определение услуги:

«Услуга — это любая имеющая неосязаемую природу и не приводящая к владению чем-либо деятельность, которую одна сторона может предложить другой» [1]

Услуга по своей сути является неосязаемой и не приводит к передаче собственности. Посещение театров, спортивных соревнований, ресторанов, парикмахерских, визиты к врачам и адвокатам, ремонт квартиры, автомобиля и бытовой техники, перелеты и переезды в другие города и страны - все это относят к услугам.

Рынок услуг абсолютно не похож на другие рынки. Этому есть несколько объяснений. Сама услуга не существует до момента ее предоставления. Поэтому оценить услугу, а тем более дать ей какую-либо оценку до ее получения - невозможно.

Спрос на услуги, по мере насыщения рынка товарами и усложнения производства, неуклонно возрастает. В большинстве развитых стран сфера услуг обгоняет производственную сферу не только по темпам роста и появлению новых видов услуг, но также и по ее приспособлению к потребностям рынка.

Основные причины столь явного повышения роли услуги в современной экономике видятся, прежде всего, в появлении новых видов деятельности в сфере услуг в связи с влиянием научно-технического прогресса, в усложнении производства и насыщении рынка товарами повседневного спроса. Предпосылками роста значимости услуги явились также увеличение влияния услуг на торговлю новыми типами товаров, в особенности технически сложными; необходимость в комплексе дополнительных услуг при сбыте товаров; увеличение финансовых, транспортных, информационных и иных услуг в связи с развитием производства.

С учетом особенностей рынка услуг определяют и особенности маркетинга услуг, который призван оценить предоставляемые потребителям услуги и оказать содействие в их правильном выборе.



Маркетинг услуг - это процесс разработки, продвижения и реализации услуг, ориентированный на выявление специфических потребностей клиентов. [2]

Знание маркетинга услуг позволяет определиться с тем, что и как необходимо продавать для достижения максимальной прибыли, каким образом часть этой прибыли направить на совершенствование производства и качества обслуживания.

С каждым годом становится все больше организаций, осуществляющих свою деятельность в сфере услуг. Сами услуги очень разнообразны. Им свойственны специфические характеристики, которые компании должны учитывать не только при разработке маркетинговой программы, но и в процессе всей маркетинговой деятельности.

Отличительные характеристики услуги:

1) Неосвязаемость услуг: Услуги невозможно потрогать, взять в руки, услышать, увидеть или попробовать на вкус до момента приобретения.

Проблема неосвязаемости услуг является насущной для потенциальных покупателей, поскольку сложно, а подчас и невозможно оценить качество предоставляемых услуг.

2) Неотделимость, неразрывность производства и потребления услуги: Услуги предоставляются и потребляются одновременно, т.е. могут быть оказаны только при поступлении заказа. Неотделимость услуг предполагает, что услуги нельзя отделить от их источника, вне зависимости от того, кто эту услугу предоставляет. Человек будет считаться частью услуги, если он эту услугу предоставляет.

3) Непостоянство качества, изменчивость: Качество услуг может существенно изменяться, в зависимости от того, когда, кем и при каких условиях они были предоставлены.

Непостоянство качества в предоставляемых услугах проявляется гораздо острее, чем в материально осязаемых товарах. С точки зрения качества материальные товары могут быть плохими или хорошими, однако при современном производстве их качество будет, по большому счету, постоянным.

4) Недолговечность, неспособность услуг к хранению: Услуги не могут быть сохранены для дальнейшей продажи или использования.

При устойчивом спросе на услуги, их недолговечность не вызывает серьезных проблем, если же спрос подвержен колебаниям, то производители услуг сталкиваются с определенными сложностями.

5) Отсутствие владения: Потребитель услуги, как правило, пользуется ей на протяжении ограниченного количества времени.

В отличие от товаров, имеющих материальную форму, услуги не являются чьей-либо собственностью. В большинстве случаев, предоставленной услугой нельзя пользоваться слишком большой промежуток времени. В конечном счете, она либо устаревает, либо становится неактуальной.

б) Взаимозаменяемость услуг товарами, имеющими материальную форму: Способность товаров заменять те услуги, которые удовлетворяют одинаковые или аналогичные потребности.

Эта особенность услуг также может появляться и в противоположном направлении: услуги могут заменять товары. В результате, между материальными товарами и услугами возникают конкурентные отношения.

Сфера услуг, представляя собой сложный многоплановый механизм, является одной из наиболее перспективных областей современной экономики, охватывающая широкий круг деятельности: от торговли и транспорта, до образования и страхования. На сегодняшний день без хорошо налаженной системы маркетинговых служб организациям трудно, а порой невозможно выжить в конкурентной борьбе. Организациям, специализирующимся на оказании услуг, необходимо стандартизировать услуги, разрабатывать методики эффективного обслуживания, использовать современные технологии.

#### **Использованные источники:**

1. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс/Котлер Ф, Келлер К; пер.с.англ.под ред. С.Г.Жильцова.-3-е изд.-СПб.:Питер,2007.
2. Арасланов Т.Н. Маркетинг услуг: уточнение некоторых понятий с экономической точки зрения // Маркетинг в России и за рубежом. № 2.2004.
3. Гордеева О. В. Направление совершенствования имиджа предприятия. / Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2014.

*Мазуренко А.А.*

*магистр 2-го курса*

*Алтайский государственный университет*

*Россия, г. Барнаул*

#### **СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА**

*Аннотация: В данной статье рассмотрены основные социальные риски современного общества. Даны основные определения. Сделаны соответствующие выводы.*

*Ключевые слова: общество, социальный риск, самоубийства, алкоголь, наркомания*

Социальным риском можно назвать деятельность человека или отказ от нее в ситуации риска (выбора, неопределенности (которые присущи любой сфере жизнедеятельности), требующая от него оценки собственных действий, выработки необходимых социальных качеств, а также учет и регулирование воздействия социальных факторов, при воздействии которых сохраняется вероятность негативного воздействия на жизнедеятельность людей последствия которых могут негативно повлиять на жизнь и здоровье людей.

Проанализировав категорию социального риска с философско-социологической точки зрения, можно выделить некоторые общие позиции: риск представляет собой постоянный и неустранимый компонент любой человеческой деятельности, как созидательной, так и разрушительной, что требует адаптации человека к рискогенной среде. Категория "риск" имеет структурный характер и включает в себя ситуацию риска, оценку риска, степень ее осознанности субъектов риска, факторы риска, ситуацию выбора, границы риска и зону риска. Социальным рискам посвящены многие публикации зарубежных и отечественных авторов, как классические труды, так и новейшие разработки.

Пристальное внимание авторов к анализу социальных рисков объясняется тем, что сегодня жизнь человека в России в значительной степени подвержена этим рискам.

Данная тема, является актуальной по той причине, что большая часть нашего общества живет с постоянным чувством сильно нарушенной социальной справедливости. Социальный риск - это социальная ситуация, имеющая негативные социальные последствия для статуса индивида и проявляющаяся через ухудшение уровня и качества его жизнедеятельности.

В широком смысле слова социальным принято называть все, что непосредственно относится к обществу, людям, их жизни. В связи с этим, хотелось бы рассмотреть основные социальные риски современной России.

В 2007 г. начался новый этап реализации демографической политики. С января введены новые меры помощи семьям с детьми, которые уже дают первые положительные результаты. Рождаемость подрастает, смертность снижается, и в обществе появился некоторый оптимизм по этому поводу.

Однако если уже в самые ближайшие годы не будут сделаны весомые последующие шаги, повышение рождаемости прекратится. Опыт бывшего Советского Союза, стран Восточной Европы в семидесятых гг., показывает, что меры семейной политики, не получая должного развития, действуют максимум на протяжении 2-3 лет. Дальнейшая демографическая политика не должна быть просто инерционной, а должна быть последовательной и масштабной!

Благоприятная сегодня возрастная структура существенно ухудшится уже с 2010 года, когда резко сократится число женщин репродуктивного возраста. Через 10 лет их будет меньше уже на 20%, а через 20 - на 45%, что потребует мер, направленных на пропорциональное увеличение рождаемости.

Сегодня семьи почувствовали изменение отношения к себе со стороны государства. Однако, если не последуют новые значимые меры, все, что сейчас делается в этом направлении, будет воспринято как очередная кампания, народ ощутит себя обманутым и второй раз уже не поверит. В этом и состоит главная особенность и главный риск настоящего момента.

По данным статистики в России половина семей с двумя детьми и две трети семей с тремя детьми живут ниже прожиточного минимума, т.е. в

бедности. Меры должны или реально решать проблемы таких семей, которых в России большинство, или их нет смысла применять вовсе.

Очевидно, что основной мерой, если угодно, национального спасения является возрождение нормальной многодетной семьи. Российское общество сегодня, на фоне прекрасной экономической динамики переживает глубокий ценностный, духовно-нравственный кризис, социальные последствия которого социологически и статистически измеряемы. Приведу конкретные данные.

Многие из показателей социального неблагополучия в России имеют экстремально высокие значения не только на фоне западных стран, но и на фоне более бедных, чем Россия, стран СНГ и Третьего мира.

Россия занимает второе место в мире (после США) по проценту людей, содержащихся в заключении, при этом каждый 82 российский мужчина находится в тюрьме, а для мужчин трудоспособного возраста эта доля значительно выше.

По уровню самоубийств Россия в последние годы занимает стабильно второе место в мире, а в 1995 г. (последний год, когда есть данные по всем странам) Россия занимала к тому же первое место по смертности от самоубийств среди подростков 15-19 лет.

Следует отметить, что показатели смертности, в России, в целом, аномально высоки для такого уровня экономического развития, и для той системы здравоохранения, которая есть в России. Россия занимает 55-е место по производству ВВП на душу населения и только 115-е место по ожидаемой продолжительности жизни. Существуют десятки более бедных стран, где люди (особенно мужчины) живут намного дольше. Смертность от убийств в России - самая высокая в Европе. (26,01 случаев на 100 тыс. чел.). В 2004 г. она была в 50(!) раз выше, чем в Великобритании (0,52), в 9 раз выше, чем в Румынии (2,91) и в 2,6 раз выше, чем на Украине (9,03).

Россия занимает одно из первых мест в мире по потреблению алкоголя на душу, и первое - по потреблению наиболее опасных крепких напитков. Смертность от алкогольных отравлений в России - самая высокая в мире. Согласно расчетам, каждая четвертая смерть в России связана с алкоголем. В целом, лучшим предсказателем уровня смертности в России является производство этилового спирта.

Россия не является лидером по потреблению наркотиков, т.к. потребление наркотиков распространено среди западной молодежи значительно большее, чем среди молодых россиян. Однако Россия на одном из первых мест по потреблению наиболее тяжелых и смертоносных инъекционных наркотиков.

В глубоком кризисе находится институт семьи в России. В последнее десятилетие Россия занимает первое или одно из первых мест (в зависимости от методики подсчета) в мире по уровню разводимости.

Доля детей, рожденных вне зарегистрированного брака в 2004 г. по данным мониторинга Детского фонда ООН - составляет примерно 30%.

С начала 1990-х гг. Россия занимает первое место в мире по уровню абортот. По сути, Россия - единственная страна мира, где до недавнего времени количество абортот превышало количество живорождений (в 2004 г. 120 абортот на 100 живорождений).

Россия занимает первое место в мире, по количеству брошенных детей. В нашей стране каждый 38-й ребенок живет в государственных учреждениях, в патронатных семьях или у опекунов. Даже в культурно близких восточноевропейских странах, где ситуация также неблагополучная, этот показатель ниже. Для сравнения, на Украине доля таких детей в два раза меньше, в Сербии, Киргизстане и Азербайджане - в пять раз. Факты говорят сами за себя.

Социальные риски - сложный и многогранный феномен. Они проявляют себя в жизни в таких явлениях, как незаконная миграция, падение рождаемости, рост числа суицидов и прочее. В современных условиях российская экономика стремится к развитию системы социальных гарантий. Процесс становления рыночной экономики в нашей стране находится в начальной стадии. Но, тем не менее, необходимо признать, что в настоящее время в полном объеме и относительно успешно реализуется политика социальной защиты населения.

Произошла потеря духовных и нравственных устоев нашего народа, вековых традиций духовной жизни и нравственности. На фоне появления капитализма в стране развился бизнес, эксплуатирующий пороки. При отсутствии государственного и общественного сдерживания происходило и происходит бурное неконтролируемое развитие алкогольного, табачного, наркотического, игорного, порнографического легального или нелегального бизнеса. Не имея нравственного иммунитета, народ оказался беззащитным. Взрослым и детям стало все это доступно на каждом углу. Алкоголь, наркотики, порно, разврат, пиво детям - все это активно навязывается, так как это очень выгодно.

Государство, общественность должны решительно действовать, защищая добрые нравы в нашей стране. Ценностная, духовно-нравственная деградация, не просто означает негативные социальные последствия, но, по сути, является внутренней бедой, проблемой внутренней социальной безопасности нации. Самые великие государства могут погибать не от войны или эпидемий, а в результате разложения народа и потери нравственных ориентиров, отсутствия патриотизма, или потери любви к Родине и семье. Вспомним Великий Рим, который разложился и пал.

Забываясь о рождении и сохранении молодого поколения, мы не должны оставаться равнодушными к тем опасностям, которые угрожают нашим детям и молодежи. Это - бесконтрольная эксплуатация пороков и слабостей, которая служит сверх прибылям безнравственных людей. Мы не должны допускать пропаганду и поощрение алкоголизма, наркомании, порнографии, игорного бизнеса и т.п. Иначе все меры по преодолению демографического кризиса будут бессмысленными.



Вопрос о социальной защищенности для многих стран является в настоящее время актуальным. Главный вопрос - это достижение и поддержание социальной стабильности общества. В этом видится залог будущего эффективного развития экономики.

**Использованные источники:**

1. Демографический ежегодник России 2008. Статистический сборник М., Росстат, 2008.
2. Роик В. (Валентин). Социальная модель государства: опыт западноевропейских стран и выбор России/Валентин Роик //Человек и труд.- 2005.
3. Тарасова Н. и др. Рисковая коммуникация в современном обществе/Наталия Тарасова, Анна Курочкина, Алла Мозговая //ОБЖ. Основы безопасности жизни.- 2007.
4. Тихонова Н. Е. (Наталия Евгеньевна). Приоритеты социальной политики государства в оценках и представлениях россиян/Тихонова Н.Е. //Управленческое консультирование.- 2006.-

**Макарова В.В.**  
**студент 4 курса**  
**факультет «Гуманитарно-педагогический»**  
**ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева**  
**Россия, г. Москва**

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ  
ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

*В статье проанализированы проблемы реализации стратегий регионального развития на базе программно-целевого подхода. Выделены типовые сценарии реализации долгосрочных целевых программ, определены недооцениваемые в теории и практике последствия неэффективной реализации программ. На примере Рязанской области выявлено несоответствие целей стратегического развития и целевых программ. Предложены направления решения этих проблем.*

*Ключевые слова: целевые программы, стратегия, регион, эффективность, планирование.*

*The article analyzes the problems of implementation of regional development strategies based on program-oriented approach. Typical scenarios for implementing long-term targeted programs, defined underappreciated in theory and practice the consequences of ineffective implementation of programs. On the example of Ryazan region revealed the discrepancy between the objectives of the strategic development and targeted programs. Proposed directions to solve these problems.*

*Key words: target program, strategy, region, efficiency, planning.*

Экономическое положение России, как и большинства стран, определяется качеством управления на всех уровнях и, в первую очередь – на государственном и региональном.



Качество стратегий и стратегических планов развития задает базовый уровень управления. На федеральном и региональном уровнях стратегические планы формируются в виде системы программ и проектов, программно-целевой подход является основным методом стратегического управления в России.

Однако, несмотря на существующий с советского периода и активно накапливаемый последние 10 лет опыт реализации программно-целевого подхода, значительная часть выполняемых в настоящее время программ и проектов не достигает первоначально поставленных целей. Расходы федерального бюджета только на федеральные целевые программы (ФЦП) были запланированы в объеме 740 млрд руб., согласно первоначальным планам на 2011 год предполагалось выделение 1,2 трлн руб. [1]. Эффективность ФЦП в большинстве случаев недостаточна, так эффективность исполнения программы «Электронная Россия» – 2002–2010 по состоянию на конец 2010 год оценивалась как низкая: в полной мере электронный документооборот между государственными органами, а также электронные коммуникации между государственными органами и гражданами так и не функционировали.

Результативность реализации целевых программ и проектов

Эффективность государственного управления в России, по оценке Всемирного банка, за эти годы практически не изменилась [13]. Наличие проблемы эффективности ФЦП подтверждается практически 50% урезанием бюджетных расходов на ФЦП от запланированного первоначально уровня (2011 г.), причем в значительной части за счет отказа от запуска новых программ. В регионах разрабатываются и реализуются долгосрочные целевые программы (ДЦП), в последнее время появился новый тип программных инструментов – комплексные инвестиционные планы (КИП), отличающиеся большей конкретностью и более четкой целевой направленностью по сравнению с ДЦП.

Выделены наиболее часто встречающиеся варианты развития событий и их последствия для участников.

Целевые программы и стратегия развития Рязанской области

Одно из наиболее негативных, недооцениваемых последствий является потеря доверия – к инициатору программы (государственные органы), разработчикам (ученые, специалисты, эксперты), к партнерам (инвесторы, подрядчики, соисполнители разных уровней).

Потеря доверия влечет потерю мотивации и снижение уровня вовлеченности всех возможных участников программы в ее возможную доработку, адаптацию, реализацию.

В связи с этим представляется актуальной задача качественного исследования причин низкой результативности и эффективности реализации программ и проектов стратегического развития в регионах России. Рязанская область в этом плане представляет особый интерес. Согласно большинству исследований, она является полифункциональным старопромышленным

регионом, при этом проблемы промышленного сектора сохраняются неизменными длительное время – высокая доля «оборонки» при низком проценте госзаказов, высокий износ основных средств, кадровый дефицит по техническим направлениям всех уровней, конкуренция со стороны импортных аналогов.

Как привести целевые программы в соответствие целям стратегического развития?

В методических основах реализации программ и проектов разработанных М. Боровской, А. Гранбергом, И. Ворониной, Е. Егоровым, Н. Кетовой, О. Пчелинцевым в качестве причин недостаточной эффективности указывается отсутствие интегрирующей функции в механизмах планирования регионального развития, в результате чего в допуская дублирование мероприятий программ различного уровня.

Решением выявленных проблем является структуризация разработки системы стратегических планов регионального развития от целей к стратегии, от стратегии – к сбалансированному портфелю ДЦП, от отдельно взятой ДЦП – к сбалансированному портфелю проектов, включая КИП.

Развитие проектного подхода и использование технологий и стандартов управления проектами при разработке и реализации системы стратегических планов обеспечит повышение уровня эффективности и результативности реализации программ и проектов развития регионов.

#### **Использованные источники:**

1. Минфин России. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.minfin.ru/ru/budget/federal\\_budget](http://www.minfin.ru/ru/budget/federal_budget).
2. Проектная практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmppractice.ru/solution/government>.
3. Реестр целевых программ Рязанской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.avo.ru>.
4. Бородуля Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
5. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - № 4-6 (13). - С. 731-734.
6. Жирнов А.В. Проблемы развития материально-технической базы сельскохозяйственных организаций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. -2014. -№ 3(12). -С. 89-92
7. Жирнов А.В. Участие агробизнеса в развитии сельских территорий / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы Всероссийской научной конференции молодых ученых «Устойчивое развитие сельских территорий: теоретические и методологические аспекты» Ульяновск, 2014. – с. 68-73
8. Жирнов А.В. Эффективность концентрации и специализации производства в районных агропромышленных объединениях / А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. - № 5. – 2007. – С. 85-88

9. Зимин Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК / Н.Е. Зимин, А.В. Жирнов // Вестн. ФГОУ ВПО МГАУ им. В.П. Горячкина. Москва, 2006. – Вып. № 4(19). – С. 27-30
10. Лапшина Г.В. Анализ кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. 2013. – № 3. – С. 71-74.
11. Лапшина Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. – 2013. – №1. – С. 61-66
12. Лапшина Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международная научно-практическая конференция «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых» Москва, 2014. – С. 146-149
13. Олейник А. Час икс: Асоциальная сеть // Ведомости. – 2010. – № 226 (2744).
14. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. - Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.

*Маликова Т.Л.  
студент ЭБ1532  
Коровин В.Е.  
магистр*

*ФГБОУ ВПО Кубанский государственный  
аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

## **ПРОБЛЕМА МОНОПОЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ**

Монополия, в условиях рыночной экономики, является особым правом на производство, торговлю и другие виды деятельности, которое сосредоточенно в руках одного лица, определенной группы лиц или государства. Монополия - определенная сила, которая подрывает конкуренцию и стихийный рынок. То есть все процессы на рынке движутся по прогнозам предприятия-монополиста.

Роль монополии в экономике весьма противоречива и отношение общества и государства, контролирующего все вопросы, касающиеся данной сферы с помощью антимонопольной политики, всегда двойственно. Здесь, как и в других экономических вопросах, имеются как положительные, так и отрицательные стороны. Главная отрицательная сторона монополии – это можно сказать отсутствие конкуренции, отсюда и происходит рост цен и отсутствие выбора для покупателей. Положительная сторона заключается в том, что на современном этапе развития экономики в России все больше крупных предприятий и организаций, обладают значительной частью рынка

[1].

Монополии – это крупные предприятия или, которые находятся в частной собственности и осуществляют надзор над рынками, отраслями и всей экономикой рынка на основе высокой степени концентрации производства и капитала с целью установления монопольных цен и извлечения монопольных прибылей. На практике очень сложно встретить такую ситуацию, когда на рынке функционировала бы только одна единственная фирма или предприятие [3].

Первые монополии появились в 80-х годах 19 века. Особенность их развития заключалась во вмешательстве государства в деятельность монополий в отраслях, обеспечивавших нужды государственного хозяйства. До начала 20 века роль монополий в экономике была незначительной. Наиболее существенное воздействие на их развитие проявил экономический кризис 1900-1903 гг. В период промышленного подъема 1910-1914 гг. протекал дальнейший рост монополий. Многие крупнейшие банки превратились в банковские монополии, их вторжение в промышленность способствовало укреплению и развитию концернов, трестов и т.д. (Русская нефтяная генеральная корпорация, «Треугольник», «Коломна-Сормово», «Россуд-Новаль», военно-промышленная группа Русско-Азиатского банка и др.). В годы первой мировой войны 1914-1918 гг. увеличилось количество монополий и их мощь, прервалась деятельность многих локальных монополий. Появились крупнейшие концерны Путилова-Стахеева, Батолина, Второва бр. Рябушинских. Особенно прогрессировали монополии в военном производстве [5].

Естественные монополии занимают особое место в экономике России. Естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства. Здесь мы можем выделить четыре главных естественных монополиста России:

- 1 РАО «ЕЭС» (производство электроэнергии, услуги по передаче электроэнергии по высоковольтным линиям передач);
- 2 ГАЗПРОМ (транспортировка газа по трубопроводам, реализация природного газа);
- 3 МПС (железнодорожные перевозки);
- 4 «Ростелеком» (услуги международной, междугородной и электрической связи).

Чтобы поставить определенную преграду развитию искусственных монополий, в России было разработано антимонопольное законодательство. Антитрестовская политика представляет собой попытки защитить и усилить конкуренцию путем создания препятствий для возникновения, защиты или использования монопольной власти [4]. Применение такого экономического регулирования необходимо для:

- обеспечения баланса интересов потребителей и регулируемых предприятий;

- определения структуры тарифов на основе принципов эффективного и справедливого отнесения издержек на тарифы для различных типов потребителей;

- стимулирования предприятий к сокращению издержек и излишней занятости, повышению эффективности инвестиций, улучшению качества обслуживания;

- создания условий для развития конкуренции.

Одним из главных факторов увеличения конкуренции на российском рынке являются многочисленные импортные компании, порождающие конкуренцию отечественным товарам. Многие торговые предприятия создают конкурентную среду, формирующую определенный вид рынка. Данному явлению содействует сокращение потребительского и государственного спроса, низкая инвестиционная привлекательность экономики России, заставляющая фирмы зафиксироваться на стабильных рынках массовых однородных товаров. Следствием конкурентной борьбы между продавцами является снижение продажных цен и закрытие многих отечественных фирм [2]. Ценовая конкуренция создает для фирм жесткие ограничения, заставляющие менеджмент находить способы планирования и управления товарными потоками в условиях минимальных наценок.

В настоящее время создается такая ситуация, при которой в результате деятельности крупных импортных компаний цены на отечественном рынке значительно превосходят цены на мировом рынке. Чтобы усилить такое состояние, монополисты-импортеры создают искусственный дефицит на товары и услуги. Поэтому, наиболее явным внешним негативным проявлением существования монополии является рост цен и наличие дефицита, стимулирование инфляционных процессов.

Антимонопольная политика - важная составная часть в государственной политики в экономике каждой страны с развитой рыночной инфраструктурой.

На сегодняшний день отечественные монополии - это в основном крупные предприятия с максимальной эффективностью и минимальными затратами. Данные монополии, осуществляя преимущества крупного производства, гарантируют экономию общественных затрат производства и обращения, а также формируют точки социально-экономической устойчивости для местного общества.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что монополизация имеет скорее негативные последствия, но в некоторых случаях функционирование естественных монополии является оправданным и даже необходимым. Несомненно, за этими процессами должен осуществляться жесткий надзор со стороны государства во избежание злоупотребления своим монопольным положением. Государство должно поддерживать конкуренцию, но в тоже время следить, чтобы иностранные конкуренты не подавляли отечественное производство и не угрожали своей деятельностью экономической безопасности России.



### **Использованные источники:**

- 1 Андреев С.Ю. К вопросу о государственном регулировании конъюнктуры рынка зерна / С.Ю. Андреев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2010. – №02(056). – С. 22 – 32. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2010/02/pdf/03.pdf>
- 2 Андреев С.Ю. Социально-экономические аспекты повышения эффективности кролиководческого бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук / С.Ю. Андреев. – Краснодар, 2008. – 26 с.
- 3 Экономическая теория. Экспресс-курс : учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. - Изд. 16-е., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 602 с.
- 4 Теоретические аспекты и практическая значимость конкуренции для развития отечественной экономики / М.И. Лукомец, С.Ю. Андреев, А.И. Сергеева и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №10(094). С. 127 – 139. – IDA [article ID]: 0941310010. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/10/pdf/10.pdf>
- 5 Экономическая теория. Экспресс-курс: учеб. пособие / под ред. А.Г. Грязновой, Н.Н. Думной, А.Ю. Юданова. - Изд. 16-е., стер. - М.: КНОРУС, 2012. - 602 с.

**Малышева О.О.**  
**магистрант 2 курса**  
**экономический факультет**  
**ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет**  
**им. Н.П. Огарёва»**  
**Российская Федерация, г. Саранск**

### **ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ГРЕЙДИРОВАНИЯ ДОЛЖНОСТЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Аннотация.** *Сегодня управление человеческими ресурсами вновь становится темой многочисленных дискуссий исследователей, менеджеров, HR-специалистов, а также ведущим направлением развития российских предприятий. В статье автором рассмотрены разнообразные методы грейдирования должностей, составляющие эффективную управляемую систему оплаты труда и выступающие как важнейший инструмент управления человеческими ресурсами предприятия, посредством которых можно оценить вклад работника конкретной должности в результат финансово-хозяйственной деятельности компании, достоинства, недостатки и особенности применения указанных методов.*

**Ключевые слова:** *менеджмент, человеческие ресурсы, оплата труда, грейдирование, матрица грейдов.*



*Malysheva O.O,*  
*2th year master's courses' student of the Economics Faculty, Ogarev*  
*Mordovian State University, Russia, Saransk*

## **TECHNOLOGY AND PROBLEMS OF GRADING POSITIONS' IMPLEMENTATION AT COMPANIES**

**Annotation.** *Human resources management is once again becoming the subject of numerous discussions of researchers, managers, HR-specialists today, as well as the main direction of Russian leading companies' development. The author deals with various methods of positions' grading, which constitute an effective controlled system of remuneration and which are becoming an important tool of companies' human resources management. Grading helps to estimate the employee's contribution in the financial results of the company. The author also discusses advantages, disadvantages and particular qualities of grading methods' use.*

**Key words:** *management, human resources, remuneration, grading, grading matrix.*

Управление человеческими ресурсами в последнее время вновь становится темой многочисленных дискуссий исследователей, менеджеров, HR-специалистов, а также ведущим направлением развития российских предприятий. Сложившуюся ситуацию можно объяснить возрастанием роли человеческих ресурсов в финансовой успешности компании.

После десятков лет использования тарифной сетки оплаты труда в условиях дальнейшей адаптации экономики нашей страны к рынку сохраняются стандартные задачи администрирования персонала, однако возникает необходимость в изменении стиля управления. По направлению он должен совпадать со стратегическими целями развития компании.

Как стимулировать работников к стремлению достичь поставленные менеджером цели? Безусловно, потребуется применение рациональной системы мотивации, а также материальное вознаграждение, идеальное с точки зрения справедливости и уравнивающее реальные затраты и ожидания сотрудников, способствующее повышению результативности и эффективности труда.

Решению данной проблемы на данный момент посвящены десятки трудов исследователей и энтузиастов по всему миру. Очевидно, что не существует общепризнанного идеала в управлении человеческими ресурсами, так как это субъективная категория, которая должна быстро и гибко реагировать на целевые установки конкретного предприятия.

Именно поэтому, понимая всю важность рассматриваемого нами предмета, разработку программы мотивации и компенсаций руководители крупных организаций доверяют специалистам, коих немало в мегаполисах, либо же углублённо и скрупулёзно разрабатывают внутри предприятия (хотя это достаточно трудоёмко и сложно).

Среди множества несовершенных, но актуальных в настоящее время систем материальной мотивации персонала – грейдирование должностей, или грейдинг (или метод Хэя) [1]. Грейдинг представляет собой «систему процедур по оценке и ранжированию должностей, в результате которых они распределяются по группам (грейдам) в соответствии с их ценностью для компании» [3]. Система грейдов пришла к нам из США, где в начале 60-х прошлого века Эдуард Н. Хэй разработал методику оценки должностей разного профессионального профиля исходя из универсальных критериев. Как и другие методы, грейдирование имеет свои особенности и сложности внедрения на предприятиях, основные из которых мы рассмотрим ниже.

Итак, на предприятии возникла ситуация, когда необходимо проанализировать организационную структуру с целью её оптимизации, а также мотивировать работников посредством «формирования простого, справедливого, понятного и адекватного рынка пакета компенсаций и льгот» [4].

Избрав метод грейдирования, мы можем оценить вклад работника конкретной должности в результат финансово-хозяйственной деятельности компании. Очевидно, что ввиду человеческого фактора будет присутствовать доля субъективности, которая может свести к нулю все преимущества применения грейдирования. Например, при составлении матрицы грейдов недобросовестные руководители могут действовать не во благо предприятия в целом, а обеспечивать достижение высоких грейдов для подразделения, в котором работают они и приближённые к ним лица.

Для решения указанной проблемы, во-первых, нужно обеспечить, применение процедур грейдинга по отношению ко всем сотрудникам предприятия, в том числе к менеджерам высшего и среднего звена. И самое главное – оцениваться должны должности, а не люди!

Во-вторых, критерии оценки вклада работников должны быть доступны для понимания как руководителей различных уровней, так и рядовых сотрудников, быть прозрачными и открытыми. Тогда каждый будет уверен, что его труд вознаградят по заслугам, появится желание соответствовать установленной планке, достигать её, а значит, и стратегические цели развития организации.

Критерии оценки не обязательно должны быть такими же, в каком виде их предложил Э. Хэй. Для удобства применения системы и повышения достоверности получаемых данных возможно переименование факторов и субфакторов, добавление новых и исключение неактуальных [1]. Для определения удельного веса конкретного фактора необходимо, чтобы руководители подразделений организации пришли к единому мнению относительно значимости того или иного навыка у сотрудника. Если общего мнения не достичь, менеджер высшего звена может воспользоваться средневзвешенной.

Формируется таблица, или, как её ещё называют, матрица грейдов, в которой содержатся критерии, должности и их категории и влияние их

работы на конечный результат деятельность предприятия. Пример таблицы представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Измерение фактора X в ОАО «Предприятие» (матрица грейдов)

| Фактор X                | Область воздействия и ответственность за конечный результат                                         |   |   |   |   |   |                          |   |   |                          |    |    |                          |    |    |     |    |                        |    |     |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|--------------------------|---|---|--------------------------|----|----|--------------------------|----|----|-----|----|------------------------|----|-----|
|                         | Результат не определяется прибылью, рисками или воздействием на прибыль, или прибыль менее А рублей |   |   |   |   |   | Прибыль от А до В рублей |   |   | Прибыль от В до С рублей |    |    | Прибыль от С до D рублей |    |    | ... |    | Прибыль более Z рублей |    |     |
| Должност и их категории | 1                                                                                                   | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7                        | 8 | 9 | 10                       | 11 | 12 | 13                       | 14 | 15 | 16  | 17 | 18                     | 19 | ... |
| Субфактор (параметр) x1 | +                                                                                                   |   |   |   | + | + |                          |   |   | +                        | +  |    |                          | +  | +  | +   |    |                        | +  | +   |
| Субфактор xi-1          |                                                                                                     |   | + |   |   |   | +                        | + |   |                          |    | +  |                          |    |    |     | +  | +                      |    |     |
| Субфактор xi            |                                                                                                     | + |   |   |   |   |                          |   | + |                          |    |    | +                        |    |    |     |    |                        |    |     |
| ИТОГО                   |                                                                                                     |   |   |   |   |   |                          |   |   |                          |    |    |                          |    |    |     |    |                        |    |     |

\* «+» обозначены условные баллы, которыми наделяются сотрудники определённой категории должности.

Также в таблицу вводится формула в столбец итога, и должности ранжируются по убыванию. Таким образом, каждый может увидеть долю вклада сотрудника в общее дело.

Для исключения влияния субъективного фактора, когда таблицы заполняют главы подразделений, на практике применяются методики, составленные исследователями разных стран. Итак, для решения задач грейдинга используют PAQ, CMQ, FJA, JEI, FJAS, MOSAIC, OAI, WPS, CODAP, RMPQ, Executive Checklist и др. [5, с. 24]

Мы полагаем, что оптимально применение скорректированной методики CMQ (Common-Metric System), разработанной Робертом Харви. Она включает в себя 283 пункта и 80 факторов. Методика охватывает практически все стороны жизни предприятия, потому оценить каждого сотрудника с её помощью можно более полно. Система базируется на предположении, что любой труд может быть измерен четырьмя главными категориями:

- межличностные отношения (в основном оценивается способность вести переговоры как внутри предприятия, так и за его пределами);
- принятие решений (знания, умения, навыки, способность

формулировать цели и достигать их, особенно актуально для управленческих должностей, соответствие базовым требованиям, предъявляемым к занимаемой должности);

– физические и механические характеристики (выносливость, утомляемость, знание техники и оборудования, физиологические характеристики организма, частота заболеваемости и т.п.);

– контекст труда (оценка разнообразных условий труда и внешнего окружения сотрудников).

СМQ не претендует на незаменимость, поскольку считается ориентированной на рабочего, то есть при оценке более высоких должностей, например, управляющих, показывает неточность. Для нивелирования вышеуказанной проблемы можно применять методику Файна и Уилея (FJA – метод функционального анализа работы). Она распространена в основном в США. Для осуществления метода анализа используется матрица 3,5х3, контекст «данные-люди-предметы». По данным факторам предлагаются параметры, осуществляется оценка либо соответствие сотрудников им. Методика используется при формировании словаря описания основных областей труда (таблица 2).

Таблица 2 – Словарь описания основных областей труда

| Область  | Содержание                                                                                                                                                              | Требования работы |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Данные   | Информация, знания и понятия, полученные в результате наблюдения, исследования, интерпретации и умственных усилий. Данные включают числа, слова, символы, идеи, понятия | Анализ            |
|          |                                                                                                                                                                         | Синтез            |
|          |                                                                                                                                                                         | Сравнение         |
|          |                                                                                                                                                                         | Компиляция        |
|          |                                                                                                                                                                         | Копирование       |
|          |                                                                                                                                                                         | Счет              |
| Люди     | Люди, а также в отдельных случаях животные (дрессированные), с которыми выстраиваются отношения, аналогичные межчеловеческим                                            | Обучать           |
|          |                                                                                                                                                                         | Руководить        |
|          |                                                                                                                                                                         | Вести переговоры  |
|          |                                                                                                                                                                         | Помогать          |
|          |                                                                                                                                                                         | Инструктировать   |
|          |                                                                                                                                                                         | Говорить          |
|          |                                                                                                                                                                         | Обслуживать       |
| Предметы | Неодушевленные объекты: машины, инструменты, оборудование, средства производства и продукты. Все, что осязаемо, имеет форму и другие физические характеристики          | Сигнализировать   |
|          |                                                                                                                                                                         | Устанавливать     |
|          |                                                                                                                                                                         | Оперировать       |
|          |                                                                                                                                                                         | Управлять         |
|          |                                                                                                                                                                         | Контролировать    |
|          |                                                                                                                                                                         | Манипулировать    |

|  |  |              |
|--|--|--------------|
|  |  | Смазывать    |
|  |  | Обрабатывать |

Этот словарь даёт работникам полное описание базовых операций, которыми они должны владеть, чтобы соответствовать занимаемой должности.

Для стандартизации информации по указанной методике установлены пять компонентов: 1) идентификация целей; 2) идентификация и описание задач; 3) анализ задач по 7 шкалам, включающим 3 области описания функций работника (по одной для данных, людей, предметов); 4) разработка стандартов исполнения; 5) определение содержания обучения [2, с. 5-6].

Несмотря на трудоёмкость, сложность и длительность оценки, методика более достоверно и полно отражает вклад сотрудника в деятельность предприятия, оценивает его знания, умения, навыки, способности и прочие характеристики, задействованные в работе. Основным достоинством методики FJA является возможность её применения при наборе и отборе персонала на конкретные должности или для осуществления проектов, обучения.

Поскольку каждая методика обладает определёнными особенностями, её применение необходимо согласовывать со спецификой предприятия.

Отметим также, что грейдинг – не панацея. Нельзя оплачивать труд работников, основываясь только на полученных оценках. Необходимо их согласование с ценами на рабочую силу на рынке труда. Поэтому при составлении матрицы грейдов руководитель должен определить размер и структуру базового вознаграждения, включающую постоянную и переменную части. К ней будем определять прирост или убыль за конкретный вклад в деятельность предприятия, процентное соотношение переменной части.

Конечно, на предприятиях, внедривших грейдинг, зачастую происходят ситуации, когда вклад одних работников переоценен, а других – недооценен. В данном случае необходимы корректировки, так как недооцененные сотрудники выступят против введения грейдинга, а это может привести к их уходу или значительному снижению мотивацию. Поэтому необходимо осуществить компенсацию недооцененным работникам, исправить ошибки существующих критериев и факторов.

Важно своевременно проводить обновление, актуализацию и формализацию применяемого метода, переоценку должностей в соответствии с изменениями, происходящими со стратегией компании. Тогда грейдинг окажется эффективным инструментом управления человеческими ресурсами предприятия и окончательно вытеснит устаревшую тарифную систему оплаты труда. Этот метод также способствует очистке штатного расписания от раздутого персонала

определённых отделов и подразделений, обеспечит относительную объективность системы материального стимулирования и премирования.

Итак, несмотря на высокую степень изученности вопросов материального стимулирования и мотивации сотрудников предприятий, в России грейдирование не получило широкого распространения и применяется в основном на крупных предприятиях со штатом не менее 50 человек ввиду большой трудоёмкости. И всё-таки грейдинг остаётся современным методом, который позволяет повысить эффективность систем стимулирования и мотивации, сделать ее понятной и прозрачной для сотрудников, пусть и обладает специфическими особенностями и сложностями технологии внедрения.

Хотя западные компании с начала XXI века (а некоторые и раньше) применяют этот метод и считают его оптимальным, на вопрос, как в современных условиях выбрать правильный путь для развития системы мотивации персонала и грамотной системы компенсаций, не существует единственно верного ответа. Множество методов, разработанных для создания эффективной системы управления человеческими ресурсами дают менеджеру полную свободу выбора, которую он вправе использовать, руководствуясь стратегическими целями развития организации.

#### **Использованные источники:**

1. Hay Group. Official Web site [Электронный ресурс]. URL: <http://www.haygroup.com/ww/> [Дата обращения: 06.11.2015].
2. Байер Н.Ю., Угнич Э.А., Грошева С.А. и др. Современные проблемы управления человеческими ресурсами: монография. Н. Новгород: Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 2011. – 371 с.
3. Горбачев П. Грейдирование должностей – каждому сотруднику воздастся по делам его. HR-менеджмент. 02.04.2008. [Электронный ресурс]. URL: <http://hrm.ru/> [Дата обращения: 06.11.2015].
4. Грейдирование персонала. Официальный сайт консалтинговой компании «Человеческий капитал» [Электронный ресурс]. URL: <http://hrconsalting.ru/uslugi/kadrovyyi-konsalting/greydirovanie-personala/> [Дата обращения: 06.11.2015].
5. Чемяков В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом. М.: Вершина, 2007. – 208 с.



*Мамий С.А., к.э.н.  
доцент*

*Золотарев В.С.  
студент ЭБ1534*

*ФГБОУ ВПО Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

## **УГРОЗЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ШПИОНАЖА ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА**

Наступил XXI век, век улучшения информационных технологий, приносящих населению земли новый уровень развития и прогресса. Главной причиной зарождения и развития новых рыночных взаимоотношений является вероятность обладания достоверной, важной и вовремя приобретенной информацией [1].

В РФ, с учетом существования трудной социально-экономической и правовой обстановки, проблема создания государственных информационных ресурсов и технологий оказалась очень трудной, в особенности в вопросах снабжения их сохранности информации в такой среде, как:

- финансовая среда, связанная с несовершенством охраны в сфере предпринимательской деятельности от разных объективно появляющихся рисков и отсутствием подобающей законодательной базы для охраны интеллектуальной собственности (НОУ-ХАУ);

- физическая среда, непрерывно попадающая под противоправные деяния со стороны криминальных и других структур, качество организации охраны объектов и физических лиц никак не отвечает жизненным интересам производства и предпринимательства;

- информационная среда, зависящая от неизменного возрастания информационных угроз, которые приводят к разным видам рисков в общественно-политической и финансовой сфере деятельности человека.

Предпосылки происхождения перечисленных выше рисков и угроз разнородны. Во-первых, необоснованные, а иногда и противоправные, коллективные информационные дела между группами субъектов финансовой деятельности. Во-вторых, отсутствие подобающего правового снабжения (прикрытия) в реализации механизмов по исполнению имеющихся законодательных актов в сфере информационной безопасности. В-третьих, нерешенность информационного рынка, проявление на нем открытых частей промышленного шпионажа и ведение на их базе грязных информационных войн, что, в свою очередь, и приводит к нечестной конкурентной борьбе на финансовом рынке РФ.

По официальным данным, сегодня в РФ лишь 25-30% государственных информационных ресурсов считаются общегосударственными, созданными за счет денежных средств российских налогоплательщиков и муниципальных органов управления всех уровней власти - от федеральных до районных. Остальные 70-75% пребывают в частных руках российских и зарубежных владельцев. Это говорит о том, что весь груз защитных мер по

охране информации, информационных средств, систем, ресурсов и технологий ложится на плечи данных владельцев, которые не всегда честно их выполняют.

Шпионаж – вид недобросовестной конкурентной борьбы, деятельность по нелегальному добыванию и выведыванию данных, представляющих производственные и деловые тайны соперников, их торговую тайну, с засекреченных от свободного доступа источников в интересах достижения финансовых выгод и положительных сторон.

Целью промышленного шпионажа считается приобретение данных о перспективах деятельности конкурента, производственных процессах, торговой стратегии и результатах научных исследований и промышленных разработок, об организациях, продающих его товар, списков покупателей, расчетных документов и др.

Финансовой основой процветания промышленного шпионажа считается конкуренция. Принципиальным условием эффективности конкурентоспособной борьбы считается хранение в тайне сведений, овладение которыми сторонними лицами могло бы обессилить финансовые позиции компании и нанести ему вред. Эти сведения описываются понятием коммерческая тайна [2].

Промышленный шпионаж никак не позволяет воплотить предприятию конкурентоспособные преимущества, обесценивает значительные издержки, связанные с воплощением исследований, экспериментально-конструкторских исследований и остальных мер. В то же время недобросовестный конкурент имеет возможность резко понизить издержки конкурентной борьбы.

Исторические корни промышленного шпионажа уходят далеко в историю. Так, Римский император Юстиниан подорвал китайскую торговлю шелком на Ближнем и Среднем Востоке, организовав кражу червей, вырабатывающих шелк в Китае. Дж. Д. Рокфеллер использовал традиционные способы шпионажа для того, чтобы одолеть собственных соперников в борьбе за месторождения нефти в США в 70-х гг. прошедшего века. Примеры могут быть продолжены.

В современной России промышленный шпионаж и бизнес-разведка существуют по преимуществу в нераздельном виде, показывая особенный симбиоз открытых, допустимых законодательством и тайных, незаконных способов извлечения финансовой информации.

Экономическая разведка – это комплекс скоординированных операций по добыванию, интерпретации, распространению и охране данных, полезной для негосударственных субъектов экономики и добываемой законно и при наилучших условиях в смысле качества, сроках и издержек.

Экономическая разведка – более узкая направленность по получению и применению данных, так как не оценивает конкурентную сферу в целом. А конкурентная разведка наоборот представляется стратегическим инструментом управления. В то же время экономическая разведка

реализовывает охрану данных, что никак не характерно для конкурентной разведки.

Деловая разведка – составная часть коллективной культуры ведения современного бизнеса. Для выживания предприятия в условиях конкурентоспособной борьбы первостепенную роль начинает исполнять разведка целей конкурентов, исследование основных направленностей бизнеса, исследование вероятных рисков. В РФ определения: business intelligence (деловая разведка) и industrial espionage (промышленный шпионаж) рассматриваются во взаимосвязи, потому как в РФ в силу недопонимания процессов разведка часто предполагает шпионаж.

Деловая разведка – это легальное занятие, вписывающееся в понятие честной конкурентной борьбы. Засылки агентов и применения с целью извлечения данных промышленных средств в рамках деловой разведки, как правило, никак не применяются. Считается, что этим деловая разведка выделяется от промышленного шпионажа.

Безусловно, с проблемой промышленного шпионажа можно и следует бороться. Среди мер направленных на её подавление можно выделить следующие аспекты:

Во-первых, разграничение доступа работников фирмы к конфиденциальной информации. Во-вторых, полная защищенность компьютерных систем и сетей. Отдельные фирмы даже формируют свою систему безопасности, которая наблюдает за тем, чтобы в кабинетах фирмы не было «жучков», скрытых видеокамер и других приборов сбора данных; ведет скрытое наблюдение за работниками фирмы; занимается совершенствованием инженерных и строительных конструкций, не соответствующих политике безопасности. Говоря о комплексном решении, понимаем, что охватываются совершенно все подразделения, совершенно любое информационное рабочее место работника; под пристальный контроль сводятся совершенно все каналы передачи данных: Интернет, почта, внешние носители данных, пресса, телефакс и др. С целью увеличения общей эффективности организации охраны внедрение и применение таких технологий должно в обязательной форме сопровождаться взаимодействием и контролированием со стороны служб информационной защиты, а также информированием работников.

Руководству компании нужно призадуматься о пресловутом «человеческом факторе». Для того чтобы обиженные работники не работали на сторону, они обязаны быть заинтересованы в сохранении собственного рабочего места. Достойное материальное поощрение за честную службу, благожелательная обстановка изнутри коллектива, совместные мероприятия и торжества – все это, в конечном счете, сработает на руку предприятию. Безусловно, это не панацея, в любом случае может найтись недовольный чем-либо работник, готовый с мести либо за материальное поощрение «слить» информацию. Однако это будет скорее особенность, а никак не правило, и с ним проще бороться.

### **Использованные источники:**

1. Андреев С.Ю. К вопросу о повышении инвестиционной привлекательности отечественной экономики на разных уровнях государственного управления / С.Ю. Андреев, Е.А. Мищенко, Е.М. Дрофичева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №06(100). – С. 866 – 879
2. Теоретические аспекты и практическая значимость конкуренции для развития отечественной экономики / М.И. Лукомец, С.Ю. Андреев, А.И. Сергеева и др. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – №10(094). С. 127 – 139. – IDA [article ID]: 0941310010. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/10/pdf/10.pdf>

*Маткова Д.О.*

*студент 4 курса*

*Солодов А.К., к.э.н.*

*научный руководитель*

*Финансовый университет*

*при Правительстве Российской Федерации*

## **ПРЕДИКАТИВНЫЕ РЫНКИ, КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ**

**Аннотация:** Специалисты в области финансов часто относятся к предикативным рынкам (рынкам предсказаний) неодобрительно. При этом некоторые крупные и известные компании, например Google, Siemens, Intel, Qualcomm, General Electric, Arcelor Mittal не скрывают то, что они используют подобные рынки и методы работы с ними для получения преимуществ перед конкурентами [5].

В России эта методология мало известна. Статья частично восполняет этот пробел

**Ключевые слова:** предсказание, предикативный рынок, спекулятивный рынок, риск, коллективный разум.

Предсказание или предвидение экономических событий являются методами изучения структуры и состояния финансового рынка и весьма актуальны для специалистов во времена быстрых перемен и нестабильных ситуаций в мире политики и экономики. Одной из технологий получения прогнозов является технология, использующая предикативные рынки или рынки предсказаний.

«Рынки предсказаний» — это разновидность спекулятивных рынков, целью которых является формирование прогнозов. Активами на подобных рынках выступают определенные события или параметры, связанные с

денежной стоимостью, например, запланированный объем продаж. Таким образом, текущие рыночные цены могут быть интерпретированы как прогноз вероятности наступления определенного события или значения определенного параметра. Иначе говоря, «рынки предсказаний» по структуре напоминают букмекерские, но не несут какой-либо риск для букмекера [2].

Вопрос о том есть ли спрос на такие виртуальные рынках не имеет смысла. Так как они функционируют. При этом любой участник такого рынка может иметь или имеет отношения к происходящим финансовым и политическим изменениям.

Для менеджера, который должен принимать решения и делать прогнозы своей деятельности, предикативные рынки могут обеспечить его компании возможность оставаться на высоком уровне конкурентоспособности и легко справляться с внешними и внутренними изменениями. При этом касаясь внешних изменений, менеджеры обращаются к «рынкам предсказаний» с целью удостоверения в правильности принимаемых ими решений, либо убеждения в необходимости кардинально сменить курс.

Почему рынки предсказаний привлекательны для менеджеров? Что является причиной их эффективности, как инструмента прогнозирования? Дело в том, что игроками на этих рынках часто выступают люди, обладающие иногда большей информацией о возможностях, проблемах и внутренних процессах компании, даже большими знаниями, чем высшее руководство и менеджеры этой компании. Это – персонал компании. Руководство самих компаний зачастую не может использовать этот ресурс, так как в компаниях существуют административные барьеры, которые могут быть настолько велики, что множество ценных идей и мнений остаются невысказанными. Один из способов решить этот вопрос и есть применение технологии «рынков предсказаний».

Большинство подобных рынков открыты для публичного доступа. Вот несколько примеров:

Рынок IEM (Iowa Electronic Market), был запущен в 1988 году Айовским университетом с целью прогнозирования результатов президентских выборов. Это один из первых «рынков предсказаний». На протяжении пяти президентских выборов, начиная с 1988 года, оценки этого рынка на основе 964 опросов в сети имел успех примерно равный 74% точности. Не смотря на это, на сегодняшний день, несмотря на 20 летнюю историю успешных прогнозов, все доказательства об эффективности работы данных рынков выходят только накануне самих выборов либо уже по факту свершения самого события. Специалисты говорят, что вероятность точного предсказания становится максимально высокой, когда прогнозы связаны с событиями, срок наступления которых превышает 100 дней [1].

Betfair— крупнейшая в мире букмекерская интернет-биржа. На данный момент доступ на сайт временно заблокирован решением суда.



Hollywood Stock Exchange, представляет собой своего рода виртуальную рыночную игру, которая была создана в 1996, а сегодня уже является отделением Cantor Fitzgerald LP. В 2006 году данный рынок верно предсказал 32-х из 39-ти номинантов на «Оскар», а также 7-х из 8-ми победителей основных наград.

HedgeStreet, биржа, запущенная в качестве рынка, регулируемого Комиссией по фьючерсной торговле товарами, позволяет интернет-трейдерам спекулировать на экономических событиях. В 2004 году HedgeStreet была переименована в NADEX (North American Derivatives Exchange). Сейчас это североамериканская биржа по торговле деривативными инструментами своё нынешнее название получила в 2007 году после того, как её приобрела британская компания IG Group. Биржа является полностью электронной с момента своего создания, т. е. все финансовые операции на ней проводятся в интернете в режиме онлайн. Технически Nadex, согласно правилам США, это место обмена договоров (биржа) и организация по обмену деривативами (клиринговый дом), которая находится под контролем Комиссии по торговле товарными фьючерсами. Недавно Nadex стал брокером бинарных опционов, ведущих свою деятельность на территории США.

Сайт Intrade.com, был вынужден закрыться, когда Комиссия по фьючерсной биржевой торговле США решила, что его деятельность незаконна, так как связана с азартными играми. В настоящее время Intrade работает над новой версией своего рынка и сообщает, что «живые деньги» больше не будут использоваться в его модели в качестве «стимула» из-за законодательного запрета [3].

Тем не менее, мнения ученых и экспертов касательно точности предсказаний разнятся. Многие академические исследования пристально изучают недостатки и недоработки механизма рынка предсказаний.

Например, Чарльз Мански, доктор Северо-Западного университета (шт. Иллинойс) приводит доказательства того, что прогнозы полученные на «рынках предсказаний» далеко не всегда оказываются близки к оценке участников данного рынка. Исключением являются ситуации, когда общая вероятность равна единице или нулю [2].

Стивен Гьерстаном из Университета Пердью считает, что очень часто цены на «рынках предсказаний» близки к их оценке, которую дают непосредственно участники рынка, учитывая тот факт, что это ситуация равного распределения мнений.

В чем же феномен рынков предсказаний. Не зря ведь говорят: «Одна голова хорошо, а две лучше». Порой коллективный разум может решать самые сложные задачи, решение которых не поддается отдельным экспертам. Коллективный усредненный прогноз большого количества заинтересованных в успехе дела людей, часто оказывается более правильным по сравнению с оценкой и прогнозом опытных экспертов [4]. Поэтому, игнорировать эту технологию в российской практике финансового



прогнозирования нельзя.

#### **Использованные источники:**

1. Берг Дж., Риц Т. Электронный рынок Университета Айовы: Уроки и ответы, 2005. - 201стр.
2. Мански Ч. Анализ прогнозов на рынках предсказаний, 2005. – 7стр.
3. Хаббард Д.У. Как измерить все, что угодно. Оценка стоимости нематериального в бизнесе - Олимп-Бизнес, 2010. – 298 стр.
4. Шуровьески Дж. Мудрость толпы - Манн, Иванов и Фербер, 2014. - 320стр.
5. Индекс «MSCI World» [Электронный ресурс] URL.: <https://www.msci.com/> (дата обращения 27.10.2015).

*Махмудов Э.Э.  
студент 2-го курса  
Стрекалова С.А.  
доцент*

*кафедра финансов, учета и аудита  
ФГБОУ ВПО СибГИУ  
Россия, г. Новокузнецк*

### **СТАТИСТИКА ИЗУЧЕНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 2014-2015 ГГ.**

В данной статье анализируются расходы и доходы Кемеровской обл. за 2014-2015 года, а также изменения в заработной плате на душу населения. В итогах проведения анализа было выявлено снижения расходов и доходов, а также заработной платы в Кемеровской обл. за данный период.

Под доходами населения понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных за определенный промежуток времени. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления населения прямо зависит от уровня доходов [4] .

Денежные доходы населения - включают все поступления денег в виде оплаты труда работающих лиц, доходов от предпринимательской деятельности, пенсий, стипендий, различных пособий, доходов от собственности, в виде процентов по вкладам, дивидендов, ренты, сумм от продажи ценных бумаг, недвижимости, продукции сельского хозяйства, различных изделий, доходов от оказанных на сторону различных услуг и др.

Денежные расходы населения - форма реализации населением денежных доходов, их направления на покупку товаров в розничной торговле и у колхозов, на оплату услуг коммунальных, транспортных, зрелищных, бытовых предприятий и организаций, уплату налогов и сборов, взносы по страхованию, в общественные и кооперативные организации, жилищно-строительные кооперативы [4].

В РФ реальные зарплаты в 2015 году упали почти на 9%, а средние доходы – на 3%. Реальные денежные доходы населения Кемеровской области в I квартале снизились на 1,4%. Но во многих регионах падение

доходов уже перекрыло ориентиры Минтруда. Так, жители Кемеровской области сократили свои расходы на четверть при падении доходов на 4%. Реальные доходы жителей Кузбасса за январь-октябрь 2014 года уменьшились на 8,2% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, а в январе-марте 2015 года сократились по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 1,4%, сообщается в материалах территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат). Самое серьезное снижение показателя было зафиксировано в июне, когда он упал сразу на 13,3%. Общие доходы населения области составили около 520 млрд рублей, расходы — 485 млрд рублей [1].

Денежные доходы населения в первом квартале по сравнению с январем-мартом 2014 года выросли на 12,1% и сложились в сумме 160,4 млрд рублей.

Расходы населения Кемеровской области к уровню января–июня 2014 года упали на 25%. Эти показатели иллюстрируют быстро расширяющуюся бедность в России. По итогам первого квартала количество россиян с доходами ниже прожиточного минимума достигло 22,9 млн – это на 3,1 млн человек больше, чем в начале 2014 года. Другими словами, доходы каждого седьмого жителя страны уже опустились ниже прожиточного минимума, который официально установлен на уровне 10 017 руб. Прогнозы Минэкономразвития еще пессимистичнее – реальная заработная плата снизится к концу 2015 года на 9,6%, а доходы на 6,3%. Расходы в первом квартале 2015 года составили 104,7 млрд рублей [2].

По данным Bank of America Merrill Lynch, уровень реальных зарплат в России в долларовом выражении (565,4 долл.) оказался в первом полугодии 2015 года ниже, чем в Китае (764,3 долл.) или Мексике (636,6 долл.). В 2014 году средняя реальная зарплата в России была 839,7 долл.

«Темпы падения доходов оказались самыми высокими после 1998 года. Причем снижение началось еще в 2014 году. Так, по данным Росстата, число людей, имеющих доход ниже прожиточного минимума по итогам 2014 года, составило 16,1 млн человек, в 2013 году этот показатель составлял 15,5 млн». Причины роста бедности очевидны – это девальвация рубля, высокая инфляция, рост потребительских цен, в том числе и на продукты, входящие в продуктовую корзину [1].

Угроза обнищания находится на втором месте среди проблем, беспокоящих граждан России. По данным Левада-Центра, угрозу бедности называют 42% россиян. Чаще бедности среди тревожащих их проблем граждане называют только рост цен – 78%.

Если Минтруд в своих прежних оценках ожидал возобновления роста реальных доходов в конце 2015 года, то в Минэкономразвития прогнозировали, что это случится не ранее первого квартала 2016 года.

Период легких экономических решений, которыми пользовались последние 20 лет, уже прошел. Текущие тенденции сокращения производства и падения спроса неизбежно вызовут нарастание бедности. И

даже после начала восстановления промышленности быстрого роста доходов ожидать не следует»[3].

#### **Использованные источники:**

1. Капелюк, С. Д. Дифференциация доходов населения России : региональные тенденции / С. Д. Капелюк // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. - 2012. - № 03. - С. 100-107.
2. РИА Новости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.city-n.ru/view/359077.html>.
3. <http://www.economica-upravlenie.ru>
4. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 495 с. - (Б-ка словарей "ИНФРА-М").

*Медведева Е.В.*

*студент 4 курса*

*факультет «Гуманитарно-педагогический»  
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

#### **ПЛАНИРОВАНИЕ СЕМЬИ**

*Статья посвящена вопросам планирования семьи. Рассмотрены основные пути укрепления семьи, причины, влияющие на распад семейных пар.*

*Ключевые слова: семья, родство, здоровье, рождаемость.*

*The article is devoted to questions of family planning. The main ways of strengthening the family, the factors influencing the dissolution of couples.*

*Keywords: family, kinship, health, fertility.*

В соответствии с медико-биологической точкой зрения на планирование семьи последнее «способствует снижению младенческой смертности, укреплению здоровья матери и ребенка, снижению внебрачного бесплодия». Право на планирование семьи или на свободное и ответственное родительство является неотъемлемым правом каждого человека.

Планирование семьи в настоящее время рассматривается как элемент первичной медицинской помощи. Услуги, предлагаемые клиниками планирования семьи, также определяются уровнем развития страны и местными условиями. Велика роль врача, медицинской сестры, провизора и социального работника в организации и успешной работе службы планирования семьи.

Планирование семьи - это комплекс медико-социальных мероприятий, обеспечивающих снижение заболеваемости и поздних родов. Международный опыт организации служб планирования семьи показывает, что принципы организации планирования семьи в разных странах различны и в большей степени зависят от демографической ситуации, уровня социально-экономического развития, отношения религии к проблемам

планирования семьи.

Особенно велика роль планирования семьи в снижении детской смертности благодаря увеличению интервалов между родами, профилактике невынашивания беременности, улучшению условий жизни беременных женщин. Чрезвычайно важное значение имеет работа по планированию семьи в сохранении здоровья подростков. Она включает в себя предоставление информации о вреде раннего начала половой жизни, риска наступления беременности, особенностях исходов родов и абортов, обеспечение контрацептивами, анонимность услуг. Опыт показывает, что хорошо поставленная работа по планированию семьи с подростками приводит к снижению показателей материнской заболеваемости и смертности, профилактике искусственных абортов, предупреждению заболеваний, связанных с ранним началом половой жизни, профилактике СПИДа и венерических заболеваний.

В условиях ухудшения демографической ситуации в стране, снижение жизненного уровня большей части населения. Ухудшение репродуктивного здоровья населения особого внимания заслуживают вопросы планирования семьи как резерва в снижении материнской и детской смертности, профилактики заболеваний, передающихся половым путем и сохранения здоровья населения.

В современных условиях резкого снижения рождаемости проблема планирования семьи приобретает большую медико-социальную значимость. Аборт продолжает оставаться основным методом регулирования рождаемости. При этом осложнения после абортов наблюдаются у каждой третьей женщины, у первобеременных их частота достигает 40%. Основными осложнениями аборта являются бесплодие, невынашивание беременности, воспалительные заболевания гениталий, эндокринные нарушения, осложнения при последующих беременностях и родах.

Использование контрацептивов в стране недостаточное в связи с несовершенной системой информации населения по проблемам планирования семьи и низким уровнем сексуальной культуры.

Каждой стране следует следить и изучать основы сексуального поведения и методов контрацепции в учебных заведениях и центрах для молодежи; изучать повышение безопасности абортов и совершенствование рекомендации по предотвращению нежелательной беременности после абортов и родов; знать распространение современных методов контрацепции; оказывать помощь женщинам и девочкам-подросткам, жертвам сексуального насилия.

#### **Использованные источники:**

1. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы III Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск, 2010. –с. 66-69.
2. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса

- на селе / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный технико-экономический журнал. – 2013. - № 4. -с. 23-27.
3. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе / под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. – Пенза: Изд-во ПТУ, 2011. -№ 1. -С. 58 -62.
4. Лапшин Ю.А. Применение интерактивных методов в учебном процессе / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - 2014. - № 3-2 (12). – С. 377-380.
5. 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.
6. Лапшин, Ю.А. Организационно-психологические факторы безопасности труда / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-2 (12). С. 374-377
7. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент корпоративной социальной ответственности агробизнеса / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014. - № 3. С. 57-60
8. Лапшин, Ю.А. Социальная ответственность менеджмента и программы охраны труда / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С. 150-152
9. Лапшина Г.В. Анализ кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. 2013.-№ 3. -С. 71-74.
- 10.Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. – 2013. -№1. -С. 61-66
- 11.Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международная научно-практическая конференция «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых» Москва, 2014. – С. 146-149
- 12.Лапшина, Г.В. Социальный пакет как элемент мотивации персонала / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 76-79.
- 13.Лапшина, Г.В. Специфика формирования социального пакета в сельскохозяйственных предприятиях / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - № 4-6(13). – 2014. – С. 847-849
- 14.Старостина, Т.А., Размахнина Н.И., Торганова И.Г. Планирование семьи. – М., – «Медицина», – 2014. – 78 с
- 15.Тольц, М.С. Взаимосвязи брачного и репродуктивного поведения //



Детность семьи / Под ред. А.И. Антонова. М.: Мысль, 2006.

16.Шленкин, К.В. Программы охраны труда и социальная ответственность менеджмента / К.В. Шленкин, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). – С. 596-599.

17.Шленкин, К.В. Психофизиологические аспекты охраны труда / К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). С. 593-596.

**Мельников А.Е.**  
**инженер-исследователь**  
**Институт социально-экономического**  
**развития территорий РАН**  
**Россия, г. Вологда**

### **МАШИНОСТРОЕНИЕ КАК КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

***Аннотация:** В статье рассмотрена важность диверсификации промышленности для российской экономики. Показано, что ключевым направлением диверсификации должно являться машиностроение, играющее важную роль в социально-экономическом развитии страны.*

***Ключевые слова:** диверсификация промышленности, машиностроение, промышленное развитие.*

В текущих макроэкономических условиях диверсификация российской промышленности является одним из основных способов обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, в основе которого лежит преодоление моноструктурности экономики.

От преодоления моноструктурности российской экономики зависит обеспечение устойчивых темпов социально-экономического развития, что особенно актуально в условиях действия на мировую конъюнктуру ряда дестабилизирующих факторов. Во многом это связано с тем, что преобладание в структуре российского экспорта сырьевых поставок при изменении мировой конъюнктуры создаст высокие риски недополучения налоговых доходов. Так, если посмотреть на размер налогов и сборов, уплаченных обрабатывающими производствами в период с 2008 по 2013 гг. в консолидированный бюджет Вологодской области, можно увидеть, что он сократился практически в 2 раза – с 23,9 млрд. руб. в 2008 г. до 12 млрд. руб. в 2013 г. Одновременно с этим повышение геополитической напряженности в мире актуализировало вопросы импортозамещения и развития новых направлений деятельности, что напрямую связано с диверсификацией экономики и, в частности, промышленности.

С целью преодоления имеющихся проблем в российской экономике и негативных тенденций ее развития государство поставило приоритетной задачей диверсификации. К перечню связанных с ней ожидаемых результатов относятся модернизация производственной базы, обеспечение



инновационного развития отраслей, увеличение объемов выпускаемой высокотехнологичной продукции, развитие индустрии инжиниринга, снижение зависимости от внешней конъюнктуры и цен на углеводородное сырье в частности [3].

Важность диверсификации отечественной промышленности признается на всех уровнях государственной власти, а ее практическая эффективность очевидна и в достаточной мере неоспорима, особенно в текущих макроэкономических условиях. Такую позицию относительно перспективных путей развития российской экономики также разделяют экспертное сообщество и международные организации, например, Европейский Банк Реконструкции и Развития. Для обеспечения устойчивого долгосрочного роста в России, отмечают аналитики Банка, необходима комплексная диверсификация экономики, которая позволит стране добиться снижения зависимости от природных ресурсов, активизировать инновационную деятельность предприятий, увеличить долю высокотехнологичной продукции в структуре производства [1].

Одним из важных направлений диверсификации промышленности в России можно назвать активизацию производств, выпускающих высокотехнологичную машиностроительную продукцию. В социально-экономическом развитии машиностроение играет ключевую роль, т.к. оказывает существенное влияние на состояние всех сфер жизни общества страны. В частности, от уровня его развития зависят темпы научно-технического прогресса и масштабы проникновения достижений НТП в общество, выпуск новой продукции с высокой добавленной стоимостью, снабжение машинами и оборудованием всех отраслей народного хозяйства, удовлетворение спроса населения на технически сложные товары и т.д. [2].

Однако следует отметить, что на сегодняшний день в России не удалось остановить процесс разрушения машиностроения, начавшийся в 1990-х гг. В итоге интенсивность высокотехнологичного развития большинства сфер общественной жизни, а также темпы научно-технического прогресса сдерживаются низким инновационным уровнем данной отрасли промышленности. Происходящее является результатом неверной расстановки приоритетов в промышленном развитии страны, вследствие чего «в структуре производства преобладает принадлежность отраслям, базирующимся на первичной переработке сырья» [4, с. 64].

Если сравнивать долю машиностроения Вологодской области в структуре промышленного производства в 1990 г. с уровнем 2014 г., то можно отметить сокращение удельного веса данной отрасли с 12% до 3,9%. В то же время металлургическая и химическая отрасли увеличили свой суммарный вес в объеме промышленности с 52% в 1990 г. до 79,8% в 2014 г. (табл. 1).

Таблица 1 – Структура промышленного производства в Вологодской области, %

| Отрасль                                                                                                                                                                                                                     | Год  |      |      |      |      |      |      | 2014 г. к<br>1990 г., п.п. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|----------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                             | 1990 | 2000 | 2005 | 2009 | 2011 | 2013 | 2014 |                            |
| Металлургическая                                                                                                                                                                                                            | 45   | 67,9 | 72   | 59,8 | 63,7 | 62,1 | 62,4 | +17,4                      |
| Химическая                                                                                                                                                                                                                  | 7    | 8,9  | 9,3  | 15,5 | 16,3 | 17,1 | 17,4 | +10,4                      |
| Пищевая                                                                                                                                                                                                                     | 9    | 5    | 6,4  | 9,5  | 7,1  | 7,7  | 7,5  | -1,5                       |
| Деревообрабатывающая                                                                                                                                                                                                        | 13   | 6,2  | 4    | 3,8  | 3,5  | 4,4  | 4,4  | -8,6                       |
| Машиностроительная                                                                                                                                                                                                          | 12   | 3,2  | 4,3  | 4,6  | 3,8  | 3,7  | 3,9  | -8,1                       |
| Прочее                                                                                                                                                                                                                      | 14   | 8,8  | 4    | 6,8  | 5,6  | 5    | 4,4  | -9,6                       |
| Источники: Статистический ежегодник Вологодской области [Текст] : стат. сб. / Вологдастат. – Вологда, 2014; Социально-экономическое положение Вологодской области [Текст] : доклад / Вологдастат. – Вологда, 2015. – С. 16. |      |      |      |      |      |      |      |                            |

На фоне передовых зарубежных стран (например, США, Германия, Япония) подобные преобразования крайне критичны, т.к. в структуре промышленного производства этих государств доля машиностроения существенно выше, чем в России. Высокий показатель по машиностроению в данных странах обуславливает высокий уровень социально-экономического развития, значительные масштабы проникновения современных технологий в различные сферы жизни общества, качество и востребованность продукции на мировом рынке и др.

Однако если основываться лишь на экспортно-сырьевой модели экономического роста, достичь подобного уровня в России невозможно. Для изменения данной ситуации, прежде всего, необходимо увеличение доли производства продукции четвертого и пятого технологических укладов. Следовательно, сейчас актуальным вектором промышленного развития в стране становятся производственная модернизация, увеличение доли высокотехнологичной продукции в общем объеме выпуска, повышение производительности труда.

Важно отметить, что развитие отечественного машиностроения, прежде всего, сдерживают финансовые и трудовые ресурсы, а точнее – их недостаточность. Во-первых, высокая стоимость кредитов, оборудования, сырья и материалов, нехватка собственных денежных средств существенно тормозят внедрение новых технологий в производство. Во-вторых, производственные мощности отечественных предприятий в недостаточной степени обеспечены кадрами требуемого уровня подготовки. Так, наблюдается существенный дефицит высококвалифицированных рабочих ведущих профессий, руководителей низшего и среднего звена. Такое положение дел, в частности, в некоторой степени замедляет процессы (или в ряде случаев препятствует им) освоения производства новых видов продукции, что в конечном итоге отрицательно сказывается на диверсификации промышленности в целом.

Следовательно, для решения сложившихся в промышленности проблем, развития машиностроения и активизации процессов

диверсификации необходимо осуществление мероприятий, направленных на нейтрализацию действия факторов, которые сдерживают промышленное развитие в России. В первую очередь, в финансовой и кадровой сферах требуется решение вопросов, способствующих увеличению доступности заемных средств для бизнеса, а также росту числа специалистов рабочих профессий и повышению уровня их подготовки.

#### **Использованные источники:**

1. Диверсификация в России: Потенциал региональных различий [Электронный ресурс]: Европейский Банк Реконструкции и Развития. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/downloads/research/economics/publications/specials/diversifying-russia-russian.pdf>
2. Митенев, В.В. Машиностроение Европейского Севера России [Текст] / В.В. Митенев. – Вологда: Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2006. – 219 с.
3. Постановление Правительства Российской Федерации об утверждении государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» от 15 апреля 2014 года № 328
4. Пространственные аспекты развития региона [Текст] / под общей ред. д.э.н., проф. В.А. Ильина. – Вологда: Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН, 2008. – 298 с.

**Миклашова Е.В.**

**магистр I курс**

**факультет «Экономика»**

**Омский Государственный Университет Путей Сообщений**

**Россия, г. Омск**

### **ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИИ, НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

*Аннотация: в статье рассматриваются теоретические аспекты функционирования естественных монополий, описываются основные проблемы на железнодорожном транспорте, а также реформа отрасли и её итоги.*

*Ключевые слова: естественная монополия, железнодорожный транспорт, реформа*

*Abstract: the article considers the theoretical aspects of functioning of natural monopolies, describes the main problems in railway transport, as well as the reform of industry and its outcome.*

*Keywords: natural monopoly, railway transport, reform*

Рынок естественных монополий представляет большой интерес, т.к. это единственный устойчивый вид монопольного рынка, который не имеет смысла превращать в другую структуру. Естественная монополия возникает, когда-либо ни одна другая структура рынка не обеспечивает рентабельный уровень производства, т.е. неотрицательность прибыли. Либо разделение монополиста не приводит к конкуренции. Обычно естественная монополия

производит социально значимый продукт – транспорт (железнодорожные перевозки, метрополитен, трубопровод), электроэнергия, добыча газа или нефти и т.д.

Главным фактором «естественности» такого монополизма выступает возрастающая отдача от масштаба. Минимизация общественных издержек достигается за счет того, что валовые издержки оказываются меньше, если вся продукция производится одной фирмой [1,с.114]. Например, в железнодорожном транспорте невозможно существование отдельных путей для грузов и пассажироперевозок. Для экономики России железнодорожные перевозки имеют важное стратегическое значение. Российский железнодорожный комплекс связывает всю экономическую систему страны, обеспечивает стабильную жизнедеятельность промышленных предприятий, путем своевременного подвоза необходимых грузов во многие регионы. Это также самый доступный транспорт для миллионов российских граждан.

В настоящее время существенная часть основных фондов транспорта России сильно устарела. Износ локомотивного парка составляет 84 - 85 %, а износ основных фондов относящихся к инфраструктуре 58 - 59 %. Почти полностью исчерпали свой ресурс примерно 75 % мостов, и уже превышают свой нормативный срок службы более 90 тысяч стрелок электрической централизации, а также более 30 тысяч километров автоблокировки. Кроме этого, требуется заменить более 51 % линейных пунктов систем диспетчерской централизации и контроля, около 50 % всех линий связи. Наблюдается явно выраженное отставание российской железнодорожной отрасли от ряда западных стран. Средний возраст локомотивов на сегодня составляет 27,5 года при среднем сроке службы 30 лет.

Основными проблемами железнодорожного транспорта в РФ можно считать следующие: необходимость ускоренного обновления основных фондов железнодорожного транспорта; преодоление технического и технологического отставания России от передовых стран мира по уровню железнодорожной техники; необходимость снятия ограничений для роста объемов транзитных грузовых перевозок; необходимость повышения безопасности функционирования железнодорожного транспорта; недостаточность инвестиционных ресурсов; низкий уровень роста экономической эффективности; высокая себестоимость перевозок в основных сегментах транспортного рынка; высокие затраты энергии в перевозке грузов; низкий уровень полезного действия тягового и мотор-вагонного состава; низкий уровень полезного действия электровазов; низкая производительность РЖД; слабая пропускная способность ЖД путей; недостаточная скорость грузовых поездов; низкий уровень развития скоростных грузоперевозок; низкая скорость грузовых вагонов; низкая скорость грузовых локомотивов; недостаточные массы грузовых составов; недостаточный уровень сервиса. Для поддержания и обновления железнодорожной инфраструктуры требуется значительное вложение финансовых ресурсов [2,с 47].

Первым шагом для решения данной проблемы стала структурная реформа железнодорожного транспорта, и для ее реализации Правительством Российской Федерации был утвержден стандартизированный набор инструментов управления, включающий в себя способы разделения функций государственного контроля, а также мониторинга и управления хозяйственной деятельностью. В структурной реформе выделялись конкурентные и естественно-монопольные сектора и автоматически дерегулировались те виды деятельности, которые такими не являлись. Немаловажным составляющим реформы стало проведение процедур перехода от монопольного состояния железнодорожной отрасли к конкурентному.

Реформа проводилась в 3 этапа (с 2001 до 2011 года). На первом этапе было создано ОАО "Российские железные дороги", на втором этапе - реформы происходила оптимизация структуры управления РЖД, создание дочерних компаний, на финальном третьем этапе происходили попытки создания и развития конкурентного рынка железнодорожных перевозок [3]. Стоит обратить внимание и на реформирование железных дорог в ФРГ, схожее с Россией. Процесс реформирования железных дорог Германии начался в 1994 г., когда было создано акционерное общество «Железные дороги Германии» (Deutsche Bundesbahn AG). Далее, в рамках данного предприятия были выделены инфраструктурный и эксплуатационный секторы, проведен процесс выделения самостоятельно действующих хозяйствующих субъектов, причем разделение на отдельные компании проводилось по признаку специализации. Железнодорожного холдинга был создан ряд акционерных компаний, которые получили возможность самостоятельно оказывать транспортные услуги. Кроме того, в целях создания в отрасли конкурентного рынка железнодорожная инфраструктура стала доступной для независимых частных компаний. В результате реформ железных дорог Германии удалось достичь не только существенного изменения экономических показателей (увеличения объемов пассажироперевозок и снижения совокупных затрат), но и решить проблему технического перевооружения, а также погашения обязательств перед кредиторами. В целом, несмотря на некоторые недоработки, реформу железных дорог в Германии можно считать весьма успешной [4, С150]. Несмотря на то, что по факту акционерное общество «Железные дороги Германии» осталось естественной монополией.

Нужно заметить, что результаты проведения структурной реформы в Российской Федерации оказались недостаточными для быстрого создания эффективных источников развития внутри отрасли, которые в свою очередь должны создать ее масштабное финансовое обеспечение и экономический рост, а также сформировать все условия для роста и обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке. По сравнению с показателями дореформенной работы железнодорожного транспорта России ухудшение фиксируется повсеместно. Порожний пробег грузовых вагонов превышает



40% (при ранее существовавших 24-28%), в разы увеличилось количество простоев, тарифы растут. При суточной погрузке 5,5 тысяч вагонов, более десяти суток простаивают в ожидании погрузки по 4,5 тысяч вагонов. Работа частных перевозчиков без учета возможностей инфраструктуры, приводит к перегрузке дороги, к сокращению пропускной способности и к замедлению вагонопотока. Как итог — все больше для перевозки грузов начинают использовать автомобильные дороги[5, с 87]. За годы реформы железнодорожная отрасль из единого отлаженного механизма превратилась в неструктурированный рынок, а ОАО «РЖД» - из структуры, олицетворяющей эту железнодорожную отрасль в бесправного участника рынка. Отрасль в целом оказалась неуправляемой, никто за состояние и качество работы отрасли ответственности не несет и государство, экономика и население от этого только проиграли.

Перевозки по прежнему выполняются одним перевозчиком – ОАО «РЖД». Имеет место лишь частичное дерегулирование тарифной системы в рамках 15%-ной вагонной составляющей, благодаря чему операторы получили право при каждом удобном случае многократно вздуть эту самую составляющую, иногда в разы превышая оставшиеся 85% и невзирая на потребности государства и экономики. Частичное дерегулирование ценового сегмента не привело к конкуренции. Владельцы вагонов создают различные объединительные структуры. В такой обстановке ценовое дерегулирование обеспечивает лишь повышение цен, а поскольку конкуренция отсутствует и снижения цен на использование вагонов не предвидится, то это значит, что возникла еще одна коллективная частная вагонная монополия, которую, в отличие от государственной естественной монополии, ничем и никем не ограничивается и «саморегулируется» в своих интересах

Проведенная реформа, направленная на устранение проблем в отрасли и создания конкурентной среды не дала желаемых результатов. Так, например, все основные усилия направлены на поддержание функциональности железных дорог. Основным инвестором по прежнему является государство, при этом капитальные вложения производятся в железнодорожные направления, занятые экспортными перевозками сырья, что негативно сказывается на инфраструктурной обеспеченности промышленности.

Таким образом, 10 лет реформирования железнодорожного транспорта показали несостоятельность проводимых реформ. Железнодорожная отрасль оказалась в тупике, выход из которого усиленно и безуспешно в условиях острых противоречий между ОАО «РЖД», операторскими компаниями, государством (в лице Минтранса и Росжелдора) и грузоотправителями ищут на многочисленных совещаниях, конференциях, круглых столах и др. Железнодорожный транспорт находится в положении, когда реформы закончить нельзя вследствие его состояния, а их продолжение по избранному курсу чревато дальнейшим ухудшением его работы.



### Использованные источники:

1. Буркеева Р.Г. Природа и функции естественных монополий / Р.Г. Буркеева // Вестник Оренбургского государственного университета. 2010. № 8 С110-146
2. Хусаинов Ф.И. Реформа железнодорожной отрасли: проблемы незавершённой либерализации / Ф.И.Хусаинов // Аналитический доклад для Экспертного института Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Москва, 2014. 179с
3. Официальный сайт ОАО «РЖД» [ОАО «РЖД» Электронный ресурс]/ Официальный сайт ОАО «РЖД» - режим доступа <http://rzd.ru/>
4. Пенязь И.М. Особенности реформирования железных дорог в странах Евросоюза и в мире /И.М. Пенязь// Транспорт: наука, техника, управление. 2012. №7.
5. Лапыгин Ю.Н. Стратегическое развитие железнодорожного транспорта в России /Ю.Н. Лапыгин// Стратегическое развитие организации. М. : КноРус, 2013. С 257

*Микоян Г.С.*

*студент 4 курса*

*факультет «Гуманитарно-педагогический»  
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

### ПРОБЛЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ВРЕМЕНИ

*Статья посвящена проблемам планирования времени и его использования.*

*Ключевые слова: время, менеджмент, процесс, деятельность*

*The article is devoted to the problems of planning time and its use.*

*Keywords: time, management, process, activity*

На тему важности времени, помимо всего прочего, часто высказывались великие люди. В качестве примера, вот несколько из них:

*«Время летит - это плохая новость. Хорошая новость - вы пилот  
своего времени» - Майкл Альтшулер*

*«Нужно не тратить время, а инвестировать в него» - Стивен Кови*

*«Вы никогда не сможете «найти» время для чего-то. Если вам нужно  
время, возьмите его» - Чарльз Бракстон*

*«На день надо смотреть как на маленькую жизнь» - Максим  
Горький*

*«Я наблюдал то, что большинство людей продвигались именно в то  
время, которое другие люди попросту тратили» - Генри Форд*

*«Время – материя, из которой состоит жизнь» - Бенджамин  
Франклин*

В современном мире личное время – это ключевой ресурс человека, зачастую имеющий гораздо более высокую стоимость, чем деньги, поскольку оно, в отличие от них, не может быть накоплено или

восстановлено. Именно поэтому умение наилучшим образом использовать своё время и управлять им представляет ценность для любого человека. И важно научиться применять этот навык во всех сферах жизни: работе, бизнесе, творчестве, семейных отношениях и т.д.

Управление временем или тайм-менеджмент – это технология организации времени и повышения эффективности его использования.

Управление временем – это действие или процесс тренировки сознательного контроля над количеством времени, потраченного на конкретные виды деятельности, при котором специально увеличиваются эффективность и продуктивность.

Управление временем может помочь рядом навыков, инструментов и методов, используемых при выполнении конкретных задач, проектов и целей. Этот набор включает в себя широкий спектр деятельности, а именно: планирование, прогнозирование, распределение, постановку целей, анализ временных затрат, мониторинг, организация, составление списков и расстановка приоритетов.

#### **Использованные источники:**

1. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы III Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск, 2010. –с. 66-69.
2. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный технико-экономический журнал. – 2013. - № 4. -с. 23-27.
3. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе / под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. – Пенза: Изд-во ПТУ, 2011. -№ 1. -С. 58 -62.
4. Лапшин Ю.А. Применение интерактивных методов в учебном процессе / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - 2014. - № 3-2 (12). – С. 377-380.
5. 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.
6. Лапшин, Ю.А. Организационно-психологические факторы безопасности труда / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-2 (12). С. 374-377
7. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент корпоративной социальной ответственности агробизнеса / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014. - № 3. С. 57-60
8. Лапшин, Ю.А. Социальная ответственность менеджмента и программы охраны труда / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их

решения» Ульяновск, 2015. – С. 150-152

9. Лапшина Г.В. Анализ кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. - 2013.-№ 3. -С. 71-74.

10. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. – 2013. -№1. -С. 61-66

11. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международная научно-практическая конференция «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых» Москва, 2014. – С. 146-149

12. Лапшина, Г.В. Социальный пакет как элемент мотивации персонала / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 76-79.

13. Лапшина, Г.В. Специфика формирования социального пакета в сельскохозяйственных предприятиях / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - № 4-6(13). – 2014. – С. 847-849

14. Старостина Т.А., Н.И. Размахнина, И.Г. Торганова И.Г. Планирование семьи. – М., – «Медицина», – 2014. – 78 с

15. Тольц, М.С. Взаимосвязи брачного и репродуктивного поведения // Детность семьи / Под ред. А.И. Антонова. М.: Мысль, 2006.

16. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: ПРИОР, 2001

17. Шленкин, К.В. Программы охраны труда и социальная ответственность менеджмента / К.В. Шленкин, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). – С. 596-599

18. Шленкин, К.В. Психологические аспекты охраны труда / К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). С. 593-596

19. Эффективный менеджер. Материалы Международного Центра Дистанционного обучения «ЛИНК». Книга 1 «Управление собой» ...Книга 11 «Управление изменениями». 2013. –1100с.

*Минеева В.М., к.э.н.  
доцент*

*Галиуллина Л. И.  
студент 4 курса  
ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ  
Россия, г. Уфа*

## **НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

Аннотация: Налоговая система — является наиболее сильным рычагом государственного регулирования социально-экономического развития,

внешнеэкономической деятельности, инвестиционной стратегии, развития приоритетных отраслей экономики.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налоговая система, бюджет, налоговая политика, льготы, ставки.

Одним из главных инструментов проведения экономической политики государства были и продолжают оставаться налоги. Региональные налоги и сборы наиболее подвержены динамике, поскольку зависят от нормативно-правовых актов принятых органами власти субъектов Российской Федерации. Возможность регионам самостоятельно устанавливать ставки и производить их дифференциацию по данным налогам, вводить льготы, регулировать порядок уплаты авансовых платежей играет значительную роль при формировании бюджета субъекта Российской Федерации, становление инвестиционной привлекательности региона и его экономического развития.

Региональные налоги являются одним из источников формирования доходной части бюджетов субъектов Российской Федерации. Это осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации, в частности в соответствии с Конституцией Российской Федерации, как основным законом страны, в соответствии с нормами Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), Бюджетного кодекса Российской Федерации, а также в соответствии с законами субъектов Российской Федерации о налогах и иными законодательными актами [4].

Экономическую основу деятельности органов государственной власти субъекта Российской Федерации составляют региональное имущество, средства регионального бюджета и территориальных государственных внебюджетных фондов, а также имущественные права субъекта. Бюджет субъекта Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, бюджетами), образуют консолидированный бюджет субъекта Федерации.

В Бюджетном кодексе Российской Федерации четко определен перечень налогов и их доля отчислений в региональные бюджеты. Перечень основных налоговых отчислений в региональный бюджет приведен в табл. 1.

**Нормативы отчислений налоговых доходов в бюджеты субъектов Российской Федерации в 2014 г.**

| Налог                                                             | Доля поступлений в бюджет субъекта Федерации, % |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Налог на имущество организаций                                    | 100                                             |
| Налог на игорный бизнес                                           | 100                                             |
| Транспортный налог                                                | 100                                             |
| Налог на прибыль организаций ( в части бюджета субъекта)          | 100                                             |
| Акцизы на автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла | 72                                              |

|                                                                                                                                                            |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых                                                                                                   | 100 |
| Государственная пошлина (подлежащая зачислению по месту государственной регистрации, совершения юридически значимых действий или выдачи документов) и т.д. | 100 |

Перечень и нормативы отчислений в региональные бюджеты могут изменяться на федеральном уровне в зависимости от проводимой экономической и налоговой политики государства, от ее целей и методов. При рассмотрении норм законодательства, необходимо отметить, что имеющее основополагающее значение для всех отраслей законодательства и правовых институтов, налоговых отношений имеет конституционное законодательство. В статье 57 Конституции Российской Федерации содержится положение, согласно которому каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Эта норма является исходной для формирования принципов и механизмов нормативно-правового регулирования налоговых отношений [6].

Основным документом устанавливающим и регулирующим налоговую систему России, налогообложение, методику исчисления налогов является Налоговый кодекс. Согласно, ст. 1 НК РФ устанавливается четыре уровня системы законодательства о налогах и сборах, которые осуществляют основное и базовое правовое регулирование налоговых отношений в Российской Федерации:

- Налоговый кодекс Российской Федерации (основной нормативно-правовой акт в области налогообложения);
- федеральные законы о налогах и сборах, принятые в соответствии с Налоговым кодексом России;
- законы и иные нормативно-правовые акты о налогах и сборах субъектов России, принятые законодательными (представительными) органами субъектов России в соответствии с НК РФ;
- нормативные правовые акты органов местного самоуправления о местных налогах и сборах, принятые представительными органами местного самоуправления в соответствии с НК РФ. В Российской Федерации Налоговым кодексом установлены следующие виды налогов и сборов:
  - федеральные;
  - региональные;
  - местные [5].

Федеральными налогами и сборами признаются налоги и сборы, которые установлены НК РФ и обязательны к уплате на всей территории Российской Федерации, кроме налогов, взимаемых в связи с применением



специальных налоговых режимов.

Региональными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым кодексом и законами субъектов Российской Федерации о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации, кроме налогов, взимаемых в связи с применением специальных налоговых режимов. Они вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов Российской Федерации в соответствии с НК РФ и законами субъектов Российской Федерации о налогах. Данные налоги зачисляются в доходы субъектов России по нормативу 100 %.

Местными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований, если иное не предусмотрено Кодексом. Они вводятся в действие и прекращают действовать на территориях муниципальных образований в соответствии с настоящим Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах [3] .

Как было отмечено выше, региональные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях субъектов Российской Федерации в соответствии со ст. 12 части I НК РФ и законами субъектов Российской Федерации о налогах. Нормативно правовое регулирование региональных налогов представлено на рис. 1.

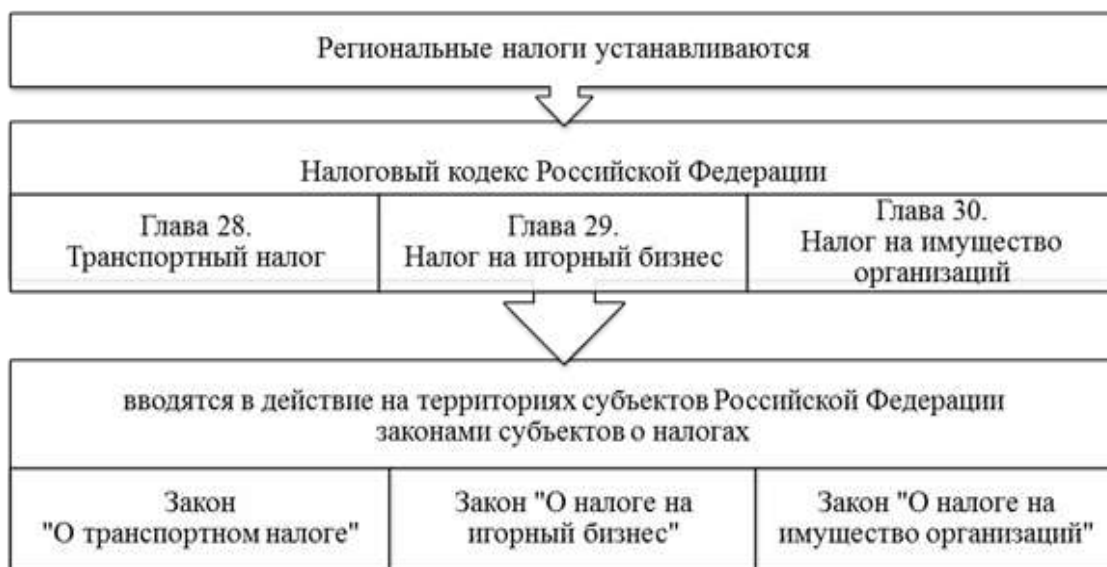


Рис. 1. Нормативно-правовое регулирование региональных налогов в России.

Законодательные органы государственной власти субъектов Российской Федерации наделяются определенными полномочиями при установлении региональных налогов. Они имеют право в порядке и пределах, которые предусмотрены Налоговым кодексом Российской



Федерации, устанавливать налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов. Также законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации могут устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения. Установление данных элементов производится с учетом интересов и государства, и субъектов. Иные элементы налогообложения по региональным налогам и налогоплательщики определяются Налоговым Кодексом. Нормативно правовое регулирование региональных налогов представлено в табл. 2 [1].

### Порядок установления элементов региональных налогов

| Элемент налог          | Законодательный акт, регулирующий элементы |                                  |                                     |
|------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
|                        | Транспортный налог                         | Налог на имущество организаций   | Налог на игорный бизнес             |
| Налогоплательщики      | ст. 357 НК РФ                              | ст. 373 НК РФ                    | ст. 365 НК РФ                       |
| Объект налогообложения | ст. 358 НК РФ                              | ст. 374 НК РФ                    | ст. 366 НК РФ                       |
| Налоговая база         | ст. 359 НК РФ                              | ст. 375 НК РФ                    | ст. 367 НК РФ                       |
| Ставки налога          | ст. 361 НК РФ, закон субъекта РФ           | ст. 380 НК РФ, закон субъекта РФ | статьи 369 НК РФ, закон субъекта РФ |
| Льготы                 | ст. 358 НК РФ, закон субъекта РФ           | ст. 381 НК РФ, закон субъекта РФ | -                                   |
| Отчетный период        | закон субъекта РФ                          | ст. 383 НК РФ                    | ст. 370 НК РФ                       |
| Налоговый период       | ст. 360 НК РФ                              | ст. 379 НК РФ                    | ст. 368 НК РФ                       |
| Срок уплаты            | ст. 363 НК РФ, закон субъекта РФ           | ст. 383 НК РФ, закон субъекта РФ | ст. 371 НК РФ                       |

Таблица показывает, какие элементы налога регулируются только федеральными законодательными актами, какие устанавливаются федеральными законодательными актами, но при этом корректируются законами субъектов России и какие устанавливаются только законодательными органами субъектов Российской Федерации.

Необходимо также отметить, что субъекты Российской Федерации имеют право принять закон о предоставлении инвестиционного налогового кредита в отношении региональных налогов. То есть, разрешить отдельным

налогоплательщикам, осуществляющим деятельность в сферах, оговоренных в ст. 67 НК РФ, уплачивать налоги частями с последующей уплатой процентов по данному налоговому кредиту. С одной стороны, предоставление налогового кредита способствует развитию приоритетных направлений производства на уровне региона, и как следствие, рост налоговых поступлений в последующие периоды. С другой стороны, субъекты обеспечивают тем самым стабильность поступления налоговых платежей в бюджет, поскольку соблюдение сроков уплаты установленных налогов является одним из условия применения инвестиционного налогового кредита [2].

Поэтому, посредством регулирования отдельных элементов, применения льгот, использования инвестиционного налогового кредитования субъекты Российской Федерации могут активно проводить экономическую политику, влияя на экономическую и социальную сферы развития регионов.

#### **Использованные источники:**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: от 31.07.1998 г. № 146 ФЗ [Электронный ресурс]: ( ред. от 13.07.2015 г.) // СПС Консультант Плюс». Версия Проф
2. Минеева В.М. Роль налогов в общественном секторе экономики [Текст]: научная статья / В.М.Минеева. – РИНЦ, 2014.- 63-66с.
3. Минеева В.М. Проблемы и пути совершенствования налога на добычу полезных ископаемых [Текст]: научная статья / В.М.Минеева. – РИНЦ, 2014. – 42 – 45с.
4. Минеева В.М. Особенности ведения личного подсобного хозяйства с точки зрения налогообложения [Текст]: научная статья / В.М. Минеева. – РИНЦ, 2014, - 91- 93с.
5. Орлова В.М. Особенности управления кредиторской задолженностью [Текст]: научная статья / В.М. Орлова. – РИНЦ, 2014. – 134- 136с.
6. Орлова В.М. Эффективное управление кредиторской задолженностью [Текст]: научная статья / В.М.Орлова. – РИНЦ, 2014. – 422 – 425с.

**Мирзоян Г.А.**

*студент 4 курса*

**факультет «Гуманитарно-педагогический»  
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева**

**Россия, г. Москва**

#### **ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДА**

*В статье рассматриваются вопросы социального и экономического развития города-героя Волгограда. Проблемы законодательного направления. Писк решения по привлечению инвестиций. Предложения по разработке стратегических планов с целью устойчивого развития.*

*Ключевые слова: стратегия, план, программа, развитие, кадры.*

*The article considers the issues of social and economic development of the city-hero of Volgograd. Problems of legislative direction. The squeak of the decision on attraction of investments. Proposals for the development of strategic plans for sustainable development.*

*Keywords: strategy, plan, program, development, frames.*

Город - герой Волгоград является крупным областным центром Южного федерального округа с миллионным населением.

Основную цель своей деятельности власти города видят в обеспечении достаточно высокого и устойчиво повышающегося качества жизни для нынешних и будущих поколений горожан на основе эффективного использования внутренних ресурсов, развития многофункциональности города, интегрированного в региональную, российскую и мировую экономики.

Для любого муниципального образования основой социально-экономической стабильности является обеспечение всего трудоспособного населения рабочими местами соответствующей квалификации и при этом с гарантированным достойным заработком. Сегодня требуются не просто дополнительные рабочие места, а рабочие места в перспективных отраслях экономики. В Волгограде насчитывается более 70 тыс. студентов, и этим молодым людям нужны квалифицированные рабочие места. Российская экономика вплотную подошла к такому этапу развития, когда для стабильного экономического роста требуются специалисты качественно нового уровня. Требуется объединение усилий других городов в праве законодательной инициативы, направленной на совершенствование положения дел на рынке труда.

В сложившихся экономических условиях стратегическим направлением деятельности департамента экономики и инвестиций администрации Волгограда остается работа по поддержке и защите волгоградских товаропроизводителей. При этом предусматривается корректировка промышленной политики в направлении максимального использования научно-технического потенциала города, с целью последовательного и поэтапного преобразования Волгограда из индустриального агломерата в научно-промышленный центр нового качественного уровня, ориентированного на создание высоких и наукоемких технологий, обеспечивающих производство конкурентоспособной продукции, и интегрированного на взаимовыгодных кооперативных и партнерских основах с другими регионами РФ, странами СНГ и дальнего зарубежья.

Наш город обладает широкими возможностями для развития предпринимательства - здесь имеется мощная индустриальная база, многоотраслевое производство, квалифицированные кадры.

Экономические реформы последних лет обеспечили повышение роли и значимости муниципальных образований, создали политическую возможность и экономическую необходимость самостоятельно определять

направление использования своих экономических ресурсов, изыскивать источники финансового обеспечения программ социально-экономического развития, создавать условия для эффективного привлечения инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная привлекательность территории является одной из главных составляющих при определении конкурентоспособности городов. Так, в настоящее время на территории промышленных предприятий г. Волгограда законами Волгоградской области создано 7 зон экономического развития общей площадью 3,5 кв. км, на которых 11 предприятий работают в условиях льготного налогообложения.

В Волгограде огромное число нерешенных проблем в системе ЖКХ. Оборудование Волгоградводоканала не обновлялось с середины 50-х годов, стареют сети, нет средств на благоустройство территорий.

Разработка стратегических планов и крупных стратегических проектов развития муниципальных образований представляет собой один из самых современных методов местного управления. Не случайно сегодня стратегические планы уже разработали многие российские города, среди которых Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Новосибирск, Киров, Ростов-на-Дону, Екатеринбург и др. В числе городов, занимающихся разработкой стратегического плана устойчивого развития, не последнее место занимает Волгоград.

Стратегический план определяет общую направленность развития города, сосредотачиваясь на приоритетных областях и сферах устойчивой жизнедеятельности города, определяющих его конкурентоспособность. Стратегический план является базой для разработки среднесрочных программ и прогнозов устойчивого социально-экономического развития города.

Основными направлениями перехода Волгограда к устойчивому развитию являются:

1. Создание правовой основы перехода к устойчивому развитию, включая совершенствование действующего законодательства, определяющего, в частности, приоритеты охраны окружающей среды в экономических механизмах регулирования природопользования.

2. Разработка системы стимулирования хозяйственной деятельности и установление пределов ответственности за ее экологические результаты, при которых природа региона воспринимается не только как источник ресурсов, но и как фундамент жизни и деятельности настоящих и будущих поколений.

3. Оценка хозяйственной емкости локальных и региональных экосистем территории города, определение пределов допустимого антропогенного воздействия.

4. Организация эффективной пропаганды идей устойчивого развития, создание соответствующей системы информирования, образования, воспитания и просвещения.

5. Организация территориальной системы мониторинга безопасности и

устойчивого развития объектов и отраслей природопользования с повышенными нагрузками на окружающую среду.

Обеспечение гарантий безопасности населения и переход к устойчивому развитию потребуют скоординированных действий законодательной (представительной), исполнительной и судебной власти и хозяйствующих субъектов во всех сферах жизни города.

В соответствии с принципами устойчивого развития общества в городе должна предусматриваться реализация комплекса мер, направленных на сохранение жизни и здоровья человека, решение демографических и гендерных проблем, борьбу с преступностью, искоренение бедности, оптимизацию структуры потребления, уменьшение дифференциации в доходах населения.

Успешность разрабатываемых мер напрямую зависит от совместных усилий и активного социального партнерства всех горожан: населения - органов власти - субъектов хозяйственной деятельности, предпринимателей и работников интеллектуального труда, всех, кто заинтересован в ускоренном возрождении города-героя.

#### **Использованные источники:**

1. Жирнов А.В. Инвестиции и развитие материально-технической базы сельского хозяйства / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. - 2014. - № 4-6 (13). - С. 731-734.
2. Жирнов А.В. О необходимости принятия многовариантных предпринимательских решений и возможности их обоснования / А.В. Жирнов // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 9 ч.2.
3. Жирнов А.В. Проблемы развития материально-технической базы сельскохозяйственных организаций / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Экономика и социум. -2014. -№ 3(12). -С. 89-92.
4. Жирнов А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.-Ульяновск: УГСХА, 2005. –С. 145-149
5. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис.... канд. экономич.наук. -Москва. 2006 -193 с.
6. Лапшина Г.В. Анализ состояния и развития материально-технической базы организаций АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал.-2012. -№1. -С. 21-23
7. Лапшина Г.В. Проблемы восстановления материально-технической базы предприятий АПК (на примере Ульяновской области) / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал -2014. -№ 2. -С. 53 -56
8. Лапшина Г.В. Социальный пакет как элемент мотивации персонала / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный технико-



экономический журнал. -2014. -№2. -С. 76-79.

9. <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-strategicheskogo-planirovaniya-sotsialnoekonomicheskogo-razvitiya-regiona>

10. <http://old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=3463>

*Михай А.К.*

*магистрант 1 курса*

*кафедра «Экономика»*

*Омский государственный университет путей сообщения*

*Россия, г. Омск*

### **АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОПРОМА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 2008 г.**

*В статье рассматривается ситуация на рынке автомобильной промышленности в условиях кризиса 2008 года. Для стратегических предприятий особую роль в период кризиса играет государственное вмешательство, что мы видим на примере США, Японии, России и ряда европейских стран. Так же рассмотрены процедура банкротства и стратегия реструктуризации предприятия на примере «Большой Детройтской тройки».*

*Ключевые слова: экономический кризис, государственное вмешательство, государственные субсидии, процедура банкротства, реструктуризация, автомобильная промышленность.*

*The article discusses the situation in automotive market in time crisis of 2008. For strategic enterprises a special role during the crisis plays government intervention that we have seen in the United States, Japan, Russia and several European countries. Just consider bankruptcy and restructuring strategy of the enterprise on an example of the "Detroit's Big Three ".*

*Keywords: economic crisis, government intervention, government subsidies, bankruptcy, restructuring, the automotive industry.*

Актуальность темы статьи обусловлена значительным снижением конкурентоспособности фирм в период кризиса 2008 года, поэтому все больше внимания сегодня уделяется антикризисному менеджменту, основной целью которого является разработка антикризисной стратегии.

Определенным образом на деятельность предприятия, выбора стратегии влияет государство. Государственные органы осуществляют такие виды регулирования как: правовое, информационное, экономическое и административное, организационное, социальное, кадровое. К экономическим методам государственного воздействия можно отнести такие меры, как: налоги, ценообразование, перераспределение ресурсов и доходов, реструктуризация задолженности, кредитные механизмы, процедуры банкротства, поддержание спроса, приватизация. К административным – принятие законов и поправки к законам и контроль его соблюдения. Особенно важным для государства являются предприятия стратегического



значения. Предприятиям оказывается такая поддержка как определенные льготные условия, госзаказы, прямые денежные вливания. Автомобильная промышленность является важной отраслью для большинства развитых стран, на примере этой отрасли рассмотрим действия государства и управленческие решения самих предприятий.

На мировом рынке автомобилей в условиях финансового кризиса 2008 г. в 2009 г. выпуск автомобилей упал до 57 млн. шт. по сравнению с 68 млн. шт. в 2007 г. Кризисное сокращение автопрома самым глубоким оказалось для России 49% в 2009г., в США - 21%, Испании – 18%, Японии – 10%, Великобритании – 6,4%, Италии – 0,2%, в то время как в КНР производство выросло на 44 % [1, с. 12].

Наиболее известным примером прямых государственных займов и субсидий компаниям, а также вмешательства государства в процессы реструктуризации отрасли связаны с «Большой Детройтской тройкой» - гигантами автопрома США. Аналитики пришли к выводу, что изменение производственной активности автопрома найдут отражения в показателях ВВП, крах «Детройтской тройки» обернется ростом безработицы в стране на 3,0 млн. человек, и будет иметь серьезные последствия для судьбы их пенсионных фондов, финансирования национальной системы здравоохранения.

Общая стратегия преобразований «Крайслера» и «Дженерал моторс» может быть определена как уменьшение размеров автокорпораций, включая списание накопившихся долгов, сокращение числа сборочных заводов, уменьшение марок, увольнение персонала, продажу активов, сокращение заработной платы и должностных окладов, уменьшение численности автодиллеров, полную смену высшего руководства корпорации и отмену системы бонусов, «золотых парашютов», премиальных выплат и ряда других привилегий на время получения финансовой помощи федерального правительства, плюс некоторые другие меры.

Особую роль в период кризиса имеет стратегия реструктуризации предприятия. В случае «Детройтской тройки» мы видим, что в эти процессы могут проходить в содействии с другими компаниями или государством. Применительно к «Крайслер» особой строкой стоит соглашение с итальянским автоконцерном «Фиат». Им принадлежит 20% акционерного капитала, в замены они передают в распоряжение американской компании свой интеллектуальный капитал и ноу-хау, необходимые для производства «гольф-класса». Благодаря поддержки федерального правительства «Крайслеру» удалось сохранить 87% своих автодиллеров. В целом в течении 2009 фин. г. корпорация получила от правительства финансовую помощь в размере 13,5 млрд. долл. «Дженерал моторос» потребовались мощные вливания, и правительство США предоставило займы, конвертировав их в акции. Таким образом, Федеральное правительство США, держатель 61 % акционерного капитала новой «Дженерал моторс». Поддержку автоконцерну оказало правительство Канады, которое владеет 12 % акционерного

капитала. Из средств федерального правительства США официально было выделено 53,2 млрд. долл., помимо этого их финансовый филиал получил еще 12,5 млрд. долл. [2, с. 95].

Государственная поддержка автопрома в Германии и других европейских странах оказывалась путем поддержания спроса, покупателям новых машин выплачивались премии. Несмотря на господдержку, французский лидер автопрома Peugeot-Citroen потерял 826 млн. евро и это только в первом полугодии. Лучше обстоят дела у азиатских автопроизводителей: два автогиганта Японии Nissan и Honda в период с апреля по июнь сумели получить прибыль. Но в сравнении с этим же периодом прошлого года она упала на 90% [1, с. 12].

Рассмотрим наиболее благоприятный ход событий на примере лидирующего автопроизводителя Toyota Motor Corporation. В I квартале 2007 Toyota Motor впервые выпустила и продала больше автомобилей, чем General Motors, завоевав первенство на автомобильном рынке. Это говорит о том, что перед кризисом 2008 г. Toyota была в наиболее выгодном положении. Многие подчеркивают удачную стратегию компании. Японцы выпускали ограниченное число моделей, они были сравнительно дешевы, но отличались надежностью и технологичностью. При этом они соблюдали два принципа: осуществление поставок, комплектующих «точно в срок» - детали поступали на место сборки в тот самый момент, когда они там нужны, и надежный контроль качества со стороны производителя. Чистая прибыль японского концерна Toyota Motor Corporation в I полугодии 2010-2011 финансового года составила 3,5 млрд долл. Объем продаж Toyota за этот период вырос на 15,5%, составив 119,7 млрд долл. [3, с. 67]. На примере японского автоконцерна мы видим эффективное сокращение издержек производства, оптимизации производства. Следовательно, реализована стратегия по увеличению доли рынка, так как предпосылки для этого сформировались еще в докризисном 2007 г. Мы видим, что кризис для кого-то является временем для реализации «агрессивной» стратегии и развития, в то время как конкуренты становятся банкротами.

На рынке отечественного автопрома в это время применялись следующие меры государственной поддержки: прямые денежные вливания, льготное кредитование и программы утилизации. Руководство предприятия осуществляло меры по сокращению объемов производства, его оптимизацию, снижение себестоимости, сокращение персонала. В 2009 году руководство АвтоВАЗа, Sollers, ГАЗ и КамАЗа обратились к правительству с просьбой о поддержке их автопроизводства. КамАЗ рассчитывал получить от государства поддержку более \$ 1 млрд. и одновременно принял решение сократить объем производства, перейти на четырехдневный график работы. Вынужденной мерой также являлось сокращение персонала на 10%. В "Группе ГАЗ" официально объявили о сокращении 28 тысяч человек. ОАО «ТатАЗ» запланировало сократить до 3 тысяч сотрудников и перейти с трехсменного режима на двухсменный [4, с. 8]. Так же государственным

мерам относится правительственная программа утилизации старых автомобилей, которая стартовала в марте 2010 г. Согласно общим условиям, граждане России, не меньше года, владеющие автомобилем любого производителя старше десяти лет, при его сдаче на утилизацию смогут получить сертификат на 50 тыс. руб. на покупку новой машины, собранной в России. По результатам мероприятия 80% проданных в последующем автомобилей компанией АвтоВАЗ было реализовано посредством данных сертификатов [5, с. 52]. Совокупный объем мер государственной поддержки автопрома оценивается в 220 млрд.рублей, из них 50 млрд. рублей на улучшение условий кредитования, 170 млрд. рублей на обеспечение лизинговых операций.

АвтоВАЗ принял новую стратегию в 2009 году. Был разработан новый подход к системе сбыта готовой продукции. Раньше завод самостоятельно определял, что и в каком количестве выпускать, теперь производство будет планироваться исходя из заявок, полученных от дилеров. Предусмотрено снижение административных расходов - не менее чем на 30%, на 10 % снизить стоимость комплектующих. Завод стал работать в одну восьмичасовую смену, так как спрос упал почти в два раза на продукцию «АвтоВАЗа» [6, с. 54].

Таким образом, на рынке автомобильной промышленности в России и за рубежом была активно использована государственная поддержка, но механизмы ее отличались на разных предприятиях. Так Toyota Motor Corporation успешно реализовали антикризисную программу и увеличили свою долю рынка, воспользовавшись кризисом как благоприятным временем, чтобы обойти конкурентов. General Motors в это время, направила все силы для прохождения процедуры банкротства и реструктуризации, что помогло сохранить компанию. АвтоВАЗ воспользовался прямыми государственными вливаниями, государство реализовало программу утилизации и улучшения условий кредитования. Кроме этого руководство сократило объемы производства и оптимизировало запасы.

#### **Использованные источники:**

1. Кондратьев В Автопром: кризис и инновации /В. Кондратьев// Мировая экономика и международные отношения 2011 №3, с.12-21.
2. Васильев М.В. Американский автопром в условиях кризиса: три формы эволюции./ М.В. Васильев // США и Канада. Экономика. Политика. Культура. 2010 №6, с. 95-111.
3. Брагин В. К выбору методики совершенствования деятельности организации /В.Брагин// Стандарты и качество 2009 №1, с.66-68
4. Добринский Е.С. Российский автопром в условиях кризиса/Е.С. Добринский// Журнал автомобильных инженеров 2009 №1, с. 8-10.
5. Солнцев О. На выходе из кризиса: обзор тенденций российской экономики /О.Солнцев// Общество и экономика 2010 №1, с. 50-62.
6. Павлюченко О. Российский автопром / О. Павлюченко// Дайджест-финансы 2009 №1, с.54-56.

*Моисеева А.С.  
студент 4 курса  
факультет «Гуманитарно-педагогический»  
ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева  
Россия, г. Москва*

## **ПРОБЛЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА**

*В статье рассмотрены вопросы планирования семейного бюджета. Автор оценивает основные плюсы и минусы планирования семейного бюджета, пути решения семейных проблем.*

*Ключевые слова: бюджет, планирование, семья, затраты, деньги.*

*In article questions of planning of the family budget. The author evaluates the main advantages and disadvantages of planning the family budget, solutions to family problems.*

*Keywords: budget, planning, family, costs money.*

В годы нашего детства и отрочества мы не думали о том, откуда у родителей берутся деньги на все необходимые семейные нужды, все казалось само собой разумеющимся. Но время не стоит на месте, все изменяется, и вот уже мы обзаводимся семьями, становимся родителями, а планирование семейного бюджета становится нашей насущной проблемой. И решаем мы, казалось бы, неразрешимую задачку «умной» траты заработанных денег, чтобы к концу месяца не остаться с горсткой мелочи в кармане.

Довольно часто в семье работают и муж, и жена, получают высокие доходы, но не имеют возможности позволить себе приятные излишества, поэтому, необходимо на самом раннем этапе совместной жизни согласовать со своим партнером вопрос о планировании семейного бюджета.

Планирование семейного бюджета – вещь сугубо индивидуальная и формируется в каждой семье по-разному. Но, если принять во внимание, что состоит оно (планирование), по сути, из доходов и расходов, то становится понятно, как с ним управляться. Надо лишь оценить задачу правильно и взглянуть на нее объективно.

Рассмотрим проблему. Раньше вам приходилось рассчитывать только на себя. Но вот, казалось бы, к собственной зарплате прибавилась зарплата мужа, а денег почему-то не хватает. Почему? Вообще, женщины склонны тратить свои собственные средства на себя любимую (парфюмерия, одежда и т.п.), а еще они любят дарить подарки родным и близким. Мужчины же тратят деньги на собственное хобби и никогда не откажут себе во вкусной и сытной еде.

Для грамотного планирования нужны данные о семейных затратах в последние полгода. Методы планирования семейного бюджета. Их два: или мы стараемся увеличить доход, или пытаемся уменьшить расход.

В первую очередь следует определить основные статьи доходов семьи, которые состоят из зарплаты мужа и жены, премий, стипендий, других социальных выплат. Если имеются банковские вклады, то плюсуем

проценты по депозитам, доходы по дивидендам, денежные подарки и т.п.

С расходной частью дело обстоит сложнее. Каждая семья индивидуально определяет свой уровень жизни. Обязательными являются расходы на коммунальные услуги, аренда жилья, затраты питания, обувь и одежду, а также расходы на образование и развитие детей, также текущие расходы на транспорт, связь. Для расчета ежедневных трат можно разделить сумму, которую вы для этого отложили, на количество дней (на неделю, на месяц). Если в какой-то из дней сумма превысит предполагаемые затраты, то на следующий день нужно «потуже затянуть пояс».

Из вышесказанного Всегда можно оптимизировать расходы. Необходимо отказаться от «бездумных» трат. Расходы на еду можно уменьшить, если покупать все не по дороге с работы домой, а, составив список необходимых продуктов на неделю, отправиться с ним на рынок в субботу или в воскресенье. На работе можно питаться едой, захваченной из дома, а не оставлять свои деньги в близлежащих кафе.

Кредиты, ссуды, займы в банке, а также банковские карты, чеки, страховки могут обернуться серьезной долговой ямой. Не постесняйтесь узнать у работников банка общую сумму выплат, которые вам нужно будет произвести. Иначе, с виду довольно «выгодные» условия могут стать весьма обременительными для семейного бюджета.

Изучение семейного планирования бюджета показало, что в идеале половину дохода семьи нужно тратить на необходимые нужды, 30% бюджета можно отдать вещам, которые вы хотели бы приобрести, но вполне могли бы без них обойтись, а оставшиеся 20% откладывать. Сбережения могут понадобиться как на «черный день», так и стать неким неприкосновенным запасом, который поможет вам в случае непредвиденных расходов..

Обоим супругам необходимо оставлять часть денег на личные расходы. И не стоит скрупулезно подсчитывать каждую копейку, которую тратит ваша дражайшая половина. Личные деньги позволят вам делать приятные сюрпризы по поводу и без повода.

Что касается детей, то психологи дают однозначный ответ: «Давать деньги на личные расходы». Пусть это будет незначительная сумма, но и она будет воспитывать в них чувство самостоятельности, а позже дети сами смогут планировать собственные расходы.

Время от времени вам придется садиться за стол с ручкой и блокнотом, и анализировать семейные расходы. Через определенный период сформируется бюджет с основными статьями расходов и доходов.

Рассмотренные проблемы и пути их решения помогут спланировать семейный бюджет правильно. Каждой семье выработать индивидуальный подход к решению данной задачи на будущее.

#### **Использованные источники:**

1. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы



III Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века» - Ульяновск, 2010. –с. 66-69.

2. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина // Международный технико-экономический журнал. – 2013. - № 4. -с. 23-27.

3. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе / под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. – Пенза: Изд-во ПТУ, 2011. -№ 1. -С. 58 -62.

4. Лапшин Ю.А. Применение интерактивных методов в учебном процессе / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Экономика и социум. -2014. - № 3-2 (12). – С. 377-380.

5. 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.

6. Лапшин, Ю.А. Организационно-психологические факторы безопасности труда / Ю.А. Лапшин, К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-2 (12). С. 374-377

7. Лапшин, Ю.А. Охрана труда как элемент корпоративной социальной ответственности агробизнеса / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2014. - № 3. С. 57-60

8. Лапшин, Ю.А. Социальная ответственность менеджмента и программы охраны труда / Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина, А.В. Жирнов // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения» Ульяновск, 2015. – С. 150-152

9. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. – 2013. -№1. -С. 61-66

10. Лапшина, Г.В. Социальные программы как элемент развития сельских территорий / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международная научно-практическая конференция «Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства в исследованиях молодых ученых» Москва, 2014. – С. 146-149

11. Лапшина, Г.В. Социальный пакет как элемент мотивации персонала / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 76-79.

12. Лапшина, Г.В. Специфика формирования социального пакета в сельскохозяйственных предприятиях / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. - № 4-6(13). – 2014. – С. 847-849

13. Старостина Т.А., Н.И. Размахнина, И.Г. Торганова И.Г. Планирование семьи. – М., – «Медицина», – 2014. – 78 с

14. Старостина, Т.А., Размахнина Н.И., Торганова И.Г. Планирование семьи. – М., – «Медицина», – 2014. – 78 с



15. Толыц, М.С. Взаимосвязи брачного и репродуктивного поведения // Детность семьи / Под ред. А.И. Антонова. М.: Мысль, 2006.
16. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: ПРИОР, 2001
17. Шленкин, К.В. Программы охраны труда и социальная ответственность менеджмента / К.В. Шленкин, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). – С. 596-599
18. Шленкин, К.В. Психофизиологические аспекты охраны труда / К.В. Шленкин, А.В. Жирнов // Экономика и социум. – 2014. - № 3-3 (12). С. 593-596

*Мокшанцев Л. В., к.ф.н.  
доцент,  
Московский государственный технический  
университет им. Н. Э. Баумана  
Россия, г. Москва*

### **ПСИХОАНАЛИЗ И МИФ**

***Аннотация.** В статье рассматриваются новые подходы к мифу. Показано, что в психоанализе З. Фрейда миф превращается в синоним коллективного бессознательного, без которого невозможно понять ни индивидуальную, ни общественную жизнь человека. Особое внимание уделяется эдиповому комплексу, где совпадают начала религии и нравственности, общества и искусства.*

***Ключевые слова.** Миф, первобытная орда, тотем, праотец, толпа, вина, сексуальной жизни человека, иллюзия.*

В традиционном научном понимании миф – это возникающее на ранних этапах развития человечества повествование, в котором явление природы или культуры предстает в одухотворенной и олицетворенной форме. Мифы, то есть, сказания, предания, легенды при помощи воображения объясняют происхождение и протекание природных и социальных процессов. В более поздней трактовке миф является исторически обусловленной разновидностью общественного сознания. В новейших истолкованиях под мифом подразумевается некритически воспринятое воззрение. Миф оценивают, наконец, как универсальный способ мироощущения человека.

В начале XX в. появились новые подходы к мифу. Они получили законченное выражение в ритуалистическом функционализме Малиновского, в теории прелогизма первобытных «коллективных представлений» Леви-Брюля, в логическом «символизме» Кассирера, в «структурном» анализе Леви-Стросса, психоанализе Фрейда.

В этой статье мы поговорим о «глубинной» психологии. Здесь миф превратился в синоним коллективного бессознательного, без которого совершенно невозможно понять ни индивидуальную, ни общественную жизнь человека.

Психоаналитический взгляд на историю развития человечества, начиная с его первобытного состояния, впервые был дан З. Фрейдом в работе "Тотем и табу" (1913). Опираясь на представления Ч. Дарвина о первобытной орде, Р. Смита о происхождении жертвенных трапез и Дж. Аткинсона о циклопической семье, он предложил психоаналитическую гипотезу, объясняющую начало возникновения религии, культуры и общества. Ключевую роль при этом играет Эдипов комплекс. Его структуру образует влечение мальчика к матери и вражду по отношению к отцу.

Название комплекса связано с древнегреческой мифологией. Эдип — сын царя Фив Лайя и царицы Иокасты, которым было предсказано, что их сын убьет отца и станет мужем собственной матери. Когда родился Эдип, царь приказал проколоть ему ступни (Эдип — значит пухлоногий, с распухшими ногами) и бросить на съедение зверям. Раб пожалел мальчика и отдал его пастуху коринфского царя Полиба. Эдип вырос в уверенности, что царь Полиб ему родной отец. Вновь Дельфийский оракул предсказывает уже самому Эдипу, что он убьет своего отца и женится на матери. Испугавшись такого предсказания, Эдип решает покинуть дом Полиба. В пути он встречает царя Фив Лайя и, вступив с ним в спор, убивает его. Так исполнилась первая часть пророчества: Эдип становится убийцей своего родного отца. На пути в Фивы Эдип встречает Сфинкса, который стережет город и пожирает всех путников, не разгадавших его загадку. Эдип решает загадку, Сфинкс бросается в пропасть, и дорога в Фивы становится свободной. Эдип входит в город. Фиванцы в знак благодарности избирают его царем и дают в жены вдову прежнего царя Иокасту. От этого брака родились сыновья Этеокл и Полиник и дочери Йемена и Антигона. Так сбывается вторая часть пророчества — Эдип становится мужем своей матери. Через несколько лет в Фивах начался ужасный голод, и вспыхнула эпидемия чумы. Дельфийский оракул предсказывает, что бедствия прекратятся после того, как будет обнаружен убийца царя Лайя. В результате расследования Эдип с ужасом узнает правду, ослепляет себя и покидает Фивы. Иокаста кончает жизнь самоубийством.

Таков миф об Эдипе. Интересно, что подобные легенды распространены у многих народов. Кара, постигшая Эдипа, отражает восходящее к глубокой древности запрещение брачных отношений между прямыми родственниками (инцест). Нечто подобное, происшедшее с женщиной, описано в мифе об Электре.

В этом мифологическом сюжете Фрейд усматривает не только доказательства того, что сексуальные влечения являются основой деятельности человека, но и подтверждение идеи о существовании тех сексуальных комплексов, которые якобы с детства заложены в человеке. Эдипов комплекс, являясь одним из базовых образований, определяет далее специфику сексуальной жизни человека, особенности его склонностей, странностей, вкусов и привычек. Преформации этого комплекса лежат и в основе неврозов и невротических реакций человека.

Но вернемся к психоаналитической гипотезе Фрейда. В соответствии с ней, в первобытной орде управлял жестокий, безжалостный отец, обладавший единоличной властью над детьми и женщинами, насильственно подавлявший все попытки сыновей вмешаться в его управление или изгонявший их из орды. Все самки принадлежали только ему одному. Однажды изгнанные братья объединились между собой, убили и съели своего отца, положив тем самым конец отцовской орде. Ранее они завидовали и боялись праотца. Они находились во власти тех же амбивалентных чувств, которые наблюдаются у современных детей и у невротиков, то есть одновременно ненавидели и любили отца. Теперь же в акте поедания они как бы отождествились с ним и присвоили себе часть его силы. Но, утолив свою ненависть и отождествившись с ним, братья оказались во власти нежных чувств, что породило раскаяние и сознание вины. Они попали в такую психологическую ситуацию, когда под воздействием нежных чувств сами наложили запрет на то, чего так усиленно добивались раньше. В результате осуществления психологического сдвига сыновья на место отца поставили тотем, объявили недопустимым убийство этого тотема как заместителя отца и отказались от освободившихся женщин. Так из сознания вины сына перед отцом были созданы два основных табу тотемизма: запрет на убийство животного-тотема и запрещение инцеста. Последнее имело важное практическое значение, поскольку способствовало сохранению человеческой организации. Первое сопровождалось попыткой создания религии.

Вскоре к религиозно обоснованному запрещению убивать тотем присоединяется социально обоснованное запрещение убивать брата, что со временем перерастает в заповедь «Не убий». Так происходит переход из естественного состояния к общественному.

Таким образом, знаменитый миф об Эдипе оказывается иллюстрацией к психологическому комплексу, который является ключевым для понимания человеческой психологии в целом. Фрейд старается показать, что в эдиповом комплексе совпадают начала религии и нравственности, общества и искусства. С запретом инцеста и отцеубийства первобытная орда превращается в род и возникают моральные нормы; на осознании общей вины перед отцом (прототипом бога) как первобытного греха строится религия; постоянное подавление и вытеснение в подсознание запрещенных сексуальных желаний составляют важнейшую сторону развития личности.

Идентичные или сходные психологические комплексы Фрейд обнаруживает в греческой теогонии, неизменно повествующей о борьбе бога-отца и богов-детей за власть. Уран низвергает своих сыновей-титанов в Тартар; Крон оскотливает Урана, но сам проглатывает своих детей, за исключением спасенного матерью Зевса. Борьба эта, по мнению Фрейда, ведется из-за сексуального соперничества по отношению к матери-земле (Гея, Рея).

Антропологи подвергли фрейдовскую гипотезу резкой критике, но

Фрейд не желал отказываться от этого «романа». В работе «Психология масс и анализ человеческого “Я”» (1921) он подчеркнул преемственность между описанием первобытной орды в книге «Тотем и табу» и размышлениями о современном обществе. Фрейд рассматривает первичную орду как важную и постоянно присутствующую часть «филогенетического наследия», основу социальной структуры, которая ожила и получила развитие в результате регресса. Обычная форма последнего – толпа.

Толпа есть сохранившаяся и возродившаяся орда. Ей присущи импульсивность, легковёрность, возбудимость, склонность к крайностям, примитивность, варварство. Толпы никогда не жаждали правды. Они требуют иллюзий, от которых не способны отказаться. Они в высшей степени восприимчивы к поистине магической силе слов, они всегда отдают предпочтение нереальному перед реальным. Эти черты подтверждают правомерность сопоставления и идентификации «души толпы» и души примитивного существа, а также ребенка и человека, больного неврозом. «Человек — это животное орды».

Решающим фактором возникновения и организации толпы является иллюзия, мираж. Так, в церкви и армии превалирует одна и та же иллюзия: представление о равной любви верховного вождя («небесный Отец», «Отец войска») ко всем членам толпы. Желание понять суть массы посредством анализа роли вождя, в конечном счете, привело Фрейда к гипертрофии роли выдающейся личности в историческом процессе.

#### **Использованные источники:**

1. Фрейд З. Тотем и табу. Психология первобытной культуры и религии. СПб.: Лениздат, 2014. 224 с.

*Москалева Ю.С.*

*студент, 4 курс*

*Зайцева А.С.*

*студент, 4 курс*

*Останина Е.В.*

*старший преподаватель*

*Кузбасский государственный технический*

*университет имени Т.Ф. Горбачева*

*Россия, г. Кемерово*

### **ПОНЯТИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЭТИЧЕСКИХ НОРМ В ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА**

*Аннотация: Исследование проблемы этики для практикующих профессиональных бухгалтеров является актуальной темой, как в России, так и за рубежом. Пока существуют рыночные отношения, бухгалтер всегда будет вступать в отношения с контрагентами и работниками организации, и соответственно важным элементом здесь будет соблюдение принципов этики и устранение угроз для корпорации.*

*Ключевые слова: корпоративная этика, кодекс этики*

*профессиональных бухгалтеров, принципы этики, применение концептуального подхода, принцип независимости.*

Нормы профессиональной этики традиционно включают в себя, с одной стороны, правила, которым должны следовать представители профессионального сообщества во взаимоотношениях с клиентами, а с другой – во взаимоотношениях внутри профессионального сообщества.

Требования, предъявляемые этикой, направлены, прежде всего, на то, чтобы поддерживать в общественном мнении уважение и доверие к профессиям финансового профиля.

На основе бухгалтерской информации принимаются различного рода решения, связанные с функционированием хозяйствующих субъектов. Важность такой информации трудно переоценить. Отсюда и повышенные требования к нравственности тех, кто ее предоставляет или осуществляет ее экспертизу (аудит). Исходя из этого «Международная федерация бухгалтеров» (МФБ, International Federation of Accountants, IFAC) разработала «Кодекс этики профессиональных бухгалтеров», который применяется профессиональными бухгалтерами во всем мире. На его основе НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» в 2012 году разработал свой собственный «Кодекс этики профессиональных бухгалтеров – членов НП «ИПБ России». Кодекс состоит из введения, общих положений и четырех разделов. Во введении говорится, что ИПБ России, являясь членом МФБ, разделяет ее миссию в служении общественным интересам, укреплении бухгалтерской профессии во всем мире, в разработке, внедрении и соблюдении скоординированных и взаимоувязанных профессиональных стандартов. Далее в «Общих положениях» отмечается, что эту миссию должен разделять и каждый представитель бухгалтерской профессии. Отличительной особенностью профессионального бухгалтера, как специалиста, является признание и принятие на себя обязанности действовать в общественных интересах. Поэтому ответственность профессионального бухгалтера не исчерпывается только удовлетворением интересов отдельного заказчика услуг или работодателя. Действуя в общественных интересах, профессиональный бухгалтер должен соблюдать и подчиняться требованиям профессиональной этики.

В первом разделе Кодекса «Основные принципы этики и концептуальный подход к их соблюдению» описаны основополагающие принципы этики профессиональных бухгалтеров и общее руководство по их соблюдению, которое бухгалтер должен применять при выявлении угроз нарушения основных принципов этики, оценке значимости выявленных угроз, принятии мер предосторожности для устранения угроз или сведения их до приемлемого уровня [2].

Данные меры нужны в тех случаях, когда профессиональный бухгалтер принимает решение, что угрозы превосходят уровень, при котором разумное и хорошо информированное третье лицо, взвесив конкретные факты и обстоятельства, известные профессиональному



бухгалтеру на момент принятия решения, может обоснованно считать, что соблюдение основных принципов этики не подвергается опасности. В качестве основных принципов этики, которым должен следовать бухгалтер, называются: честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональное поведение.

В качестве основных угроз этим принципам в Кодексе называются: угрозы личной заинтересованности, угрозы самоконтроля, угрозы заступничества, угрозы близкого знакомства, угрозы шантажа.

Во втором разделе «Применение концептуального подхода к соблюдению основных принципов этики публично практикующими профессиональными бухгалтерами» приводятся примеры обстоятельств, при которых могут возникнуть упомянутые угрозы [2].

Задача профессионального бухгалтера состоит в том, чтобы прежде чем начать работу с новым контрагентом, публично практикующий профессиональный бухгалтер должен рассмотреть вопрос, может ли выбор этого контрагента привести к возникновению угроз нарушения основных принципов этики. Квалифицированный бухгалтер обязан рассмотреть вопрос о таком положении дел, когда оказание какой-либо услуги приведет к возникновению угроз нарушения основных принципов этики. Публично практикующий профессиональный бухгалтер должен оценить значимость всех этих угроз и по мере необходимости предпринять меры предосторожности для их устранения или сведения их до приемлемого уровня. Если это сделать невозможно, он должен отказаться вступать в отношения с заказчиком услуг.[1]

В Кодексе подробно рассмотрены и другие ситуации, которые требуют определенных мер предосторожности, чтобы устранить или свести до приемлемого уровня угрозы нарушения обозначенных в нем этических принципов. Большая часть из них касается ситуации отношений с заказчиками (клиентами). Менее значительная по объему часть рассматривает ситуации, возникающие во внутренних взаимоотношениях. Например, ситуации, когда к публично практикующему профессиональному бухгалтеру обращаются с просьбой высказать «второе мнение» по поводу применения стандартов бухгалтерского учета в другой корпорации. Еще две не менее значимые ситуации внутри профессиональных отношений связаны с определением размера вознаграждения за оказанные услуги; с рекламой и предложением профессиональных услуг.

Все эти ситуации довольно подробно рассматриваются во втором разделе Кодекса «Применение концептуального подхода к соблюдению основных принципов этики публично практикующими профессиональными бухгалтерами» как наиболее распространенные. Однако в Кодексе постоянно напоминает, что ситуация не может считаться допустимой только на основании того, что она не определена Кодексом как недопустимая. Это одно из требований декларируемого в нем так называемого концептуального подхода. Такой же подход необходимо применять для оценки ситуаций,



которые в Кодексе выделены в два самостоятельных раздела ввиду их особой актуальности.

Раздел третий «Применение принципа независимости пользователями услуг публично практикующих профессиональных бухгалтеров (аудиторов)» и раздел четвертый «Применение концептуального подхода к соблюдению основных принципов этики профессиональными бухгалтерами, работающими в организациях»: этих разделах обстоятельства, при которых могут возникнуть угрозы этическим принципам, конкретизируются в соответствии с определенной сферой применения, указанной в их названии. Например, указывается, что профессиональный бухгалтер в корпорации не должен сознательно участвовать в бизнесе, занятии или деятельности, которые создают или могли бы создать угрозы честности, объективности или репутации профессии и, в результате, были бы несовместимы с основными принципами этики [2].

В качестве личных интересов профессионального бухгалтера в корпорации, называются: наличие финансовой увлеченности в организации-работодателе для дальнейших корыстных целей получения займа или гарантии; участие в заговорах с организацией-работодателем о получении материальных выгод; неподобающее использование корпоративных средств для личных нужд; беспокойство по поводу гарантии занятости; коммерческое принуждение извне организации-работодателя.

Здесь же указываются возможные меры предосторожности, которые могут устранить или снизить угрозы до приемлемого уровня. Часть из них совпадает с мерами, указанными в первом разделе Кодекса. Другая часть связана в основном с внутренней корпоративной политикой. В том случае, если все известные меры предосторожности были применены, но уменьшить угрозу до оптимального уровня не удалось, тогда профессиональный бухгалтер в данной корпорации может принять решение об увольнении из этой корпорации.

В заключении хочется обратить внимание на то, что данный Кодекс представляет собой хорошо продуманную и детализированную систему рекомендаций, помогающих бухгалтеру принять правильное с этической точки зрения решение, связанное с его профессиональной деятельностью.

#### **Использованные источники:**

1. Борискина И.П., Ляковская Н.В. Бухгалтерское дело: учеб. пособие. – Тула: НОО ВПО НП «ТИЭИ», 2013.
2. <http://www.glavbukh.ru>

*Москалева Ю.С.  
студент 4го курса  
Зайцева А.С.  
студент 4го курса  
Овчинникова И.В.  
старший преподаватель  
Кузбасский Государственный Технический  
Университет имени Т.Ф.Горбачева  
Институт экономики и управления  
Россия, г. Кемерово*

## **УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С РПБУ И МСФО**

Исследование проблемы дебиторской и кредиторской задолженности является актуальной темой, как в российском, так и в зарубежном бухгалтерском учете. Так как пока существуют рыночные отношения всегда между контрагентами будет происходить обмен товарами, услугами и соответственно важным элементом здесь будет сверка взаимных расчетов.

Ключевые слова: учет дебиторской и кредиторской задолженности, МСФО, признание дебиторской и кредиторской задолженности.

Study of the problem of receivables and payables is a hot topic, both in domestic and in foreign accounting. since today's economy dictates the conditions, and it requires full compliance

Keywords: accounting of receivables and payables, IFRS, IAS, recognition of receivables and payables.

С развитием рыночных отношений выросла ответственность предприятий в принятии управленческих решений по расчетам с дебиторами и кредиторами. Изменение суммы дебиторской задолженности приводит к существенному изменению положения организации. Например, большое превышение дебиторской задолженности над кредиторской свидетельствует о так называемом техническом банкротстве. Это связано с большим извлечением средств предприятия из оборота и невозможностью покрывать вовремя обязательства (задолженность) перед кредиторами. Основываясь на этом необходимо проводить проверку, анализ и постоянный контроль за состоянием задолженности.

Проблема учета дебиторской и кредиторской задолженности является актуальной темой как за рубежом так и в российском учете, так как пока существуют рыночные отношения всегда между контрагентами будет происходить обмен товарами, услугами и соответственно важным элементом здесь будет сверка взаимных расчетов. В этой статье будут рассмотрены основные особенности учета дебиторской и кредиторской задолженности по международным стандартам финансового учета и отчетности (МСФО) и сравнить их с российскими стандартами бухгалтерского учета. При рассмотрении международного бухгалтерского учета следует обратить

внимание на то, что в МСФО нет стандарта по учету кредиторской и дебиторской задолженности. Определение кредиторской и дебиторской задолженности поясняет МСФО (LIS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». К кредиторской задолженности применяется МСФО (LIS) 37 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». В МСФО (LIS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытия и представления информации» есть информация об отражении дебиторской и кредиторской задолженности в финансовой отчетности. Дебиторская задолженность и ссуды различных видов отражаются в отдельной категории финансовых активов и определяются как «непроизводные финансовые активы с фиксированными, которые не пользуются спросом на активном рынке» [2]. Исключением являются активы предназначенные для продажи, или товары, если предприятие собирается их реализовать в скором будущем. Эта категория финансовых активов может содержать: торговую дебиторскую задолженность, банковские вклады и заемный капитал. Если финансовые активы пользуются спросом на рынке то в соответствии с МСФО (LIS) 39, то они не могут быть классифицированы как дебиторская задолженность или ссуда. Выданные авансы а так же переплата по налогам, как в МСФО так и в российской отчетности отражается в разделе «Дебиторская задолженность», но если обратиться к определению дебиторской задолженности данной в МСФО (LIS) 39 то перечисленные статьи не относятся к дебиторской задолженности, а являются расходами, которые временно учтены на балансе. Если данные статьи будут существенны для отчетности в целом, то они обязательно будут раскрыты в бухгалтерской отчетности [3].

Кредиторская задолженность трактуется как «обязательство оплатить поставщику за товары или оказанные услуги, которые были оказаны и на которые были выставлены счета или счета-фактуры согласованные с поставщиком» [1].

Для признания задолженности в учете применяются условия признания активов, обязательств. Чтобы признать актив или обязательство, нужно признание в них двух основных условий:

- высокая вероятность получения экономических выгод, связанных с данным активом или обязательством;
- стоимость актива или обязательства может быть достоверно определена. Важным моментом при признании дебиторской задолженности является проведение инвентаризации расчетов и формирование резерва под обесценение дебиторской задолженности согласно практике. Важным моментом в инвентаризационной описи в МСФО - это выявление просроченной дебиторской задолженности для работы по сомнительными долгами и подтверждение баланса на определенную дату. Это проводится для того чтобы не ввести пользователей бухгалтерской отчетности в заблуждение. Инвентаризация проводится как сплошным методом так и выборочным. В международной практике распространено проведение

инвентаризации аудиторами. При этом акты сверок взаимных расчетов составляют на бланке и подписываются ответственными лицами предприятия, а затем направляются дебиторам и кредиторам с указанием обратных реквизитов аудиторской организации.

На Российских предприятиях сверку осуществляют бухгалтера во главе с главным бухгалтером или комиссии состоящей из материально ответственных лиц [3].

В МСФО есть две основные формы актов взаиморасчетов – положительная и отрицательная. В отрицательной форме указывается кредиторская или дебиторская задолженность предприятия на определенную дату, и просьба прислать обратно если есть несогласие контрагента с суммой. Если не получен ответ, то задолженность считается подтвержденной. При использовании акта сверки положительной формы, нужно отправить акт сверки расчетов в любом случае. Сумма задолженности по данным предприятия может быть указанной, хотя в международной практике этого делать не рекомендуют, чтобы контрагент отразил в акте сумму в соответствии с данными своего учета. В России акт сверки отрицательной формы не используют. Так как отсутствие ответа от контрагента не означает подтверждение данных предприятия. В МСФО (LIS) 36 «Обесценение активов» снижение стоимости в учете по активам предусмотрено в том только случае, если их реальная стоимость становится ниже балансовой. Применительно к дебиторской задолженности резерв должен начисляться, если от дебиторов ожидается сумма поступления не соответствующая счет-фактуре т.е. меньше реальной задолженности. Этот стандарт вводит такое понятие «резерв под обесценение дебиторской задолженности». В Налоговом кодексе РФ есть такое понятие как «резерв по сомнительным долгам». Согласно Российскому законодательству такой резерв является правом предприятия, а не обязанностью. По МСФО начисление резерва под обесценение дебиторской задолженности это способ приведения суммы задолженности отражаемой в отчетности к ее справедливой стоимости.

В заключении обратим внимание на требования о раскрытии информации о дебиторской и кредиторской задолженности. Требования к этим задолженностям раскрыты в МСФО (LIS) 1 «Представление финансовой отчетности», в соответствии с которым в балансе должны раскрываться соответствующие статьи.

Кроме требований в МСФО предприятия предоставляют и другую информацию необходимую пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности для понимания финансового состояния предприятия и результатов деятельности за отчетный период. Состав этой информации определяется профессиональным суждением руководства. В российской практике информация о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности предоставляется более проще. Суммы задолженностей имеются в годовом бухгалтерском балансе и в приложениях к нему.

В общем, бухгалтерский учет кредиторской и дебиторской задолженностей является неотъемлемой частью финансово-хозяйственной жизни предприятия, что обещает положительную среду для доходной деятельности предприятия.

**Использованные источники:**

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2013.
2. Бухгалтерский учет: Учебник для ВУЗов/Под ред. Проф. Ю.А.Бабаева.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
3. <http://www.glavbukh.ru>

*Муллинова С.А., к.э.н.*

*доцент*

*кафедра бухгалтерского учета*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный*

*аграрный университет»*

*Россия, г. Краснодар*

**СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** В настоящее время отличительными особенностями многих организаций являются: недостаток оборотного капитала, низкая платежная дисциплина, рост объемов бартерных операций, высокая стоимость кредитных ресурсов. В результате действия этих и других факторов организациям не хватает средств для выполнения платежных обязательств. Анализ деловой активности и оборачиваемости средств организации позволяет выявить эффективность их использования.

**Ключевые слова:** оборотные средства, коэффициент оборачиваемости, анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Деловая активность любой организации измеряется с помощью системы количественных и качественных показателей. Показатели деловой активности позволяют проанализировать, насколько эффективно организация использует свои средства. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики коэффициентов оборачиваемости [3].

ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» является одной из многочисленных сельскохозяйственных организаций Краснодарского края.

Площадь, занимаемая ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий», за последние три года не менялась и составила 441 га. Динамика оборотных средств за 2012-2014 гг. увеличилась на 64,8 %. Это было связано с активным приобретением материально-технической базы. Такая активная инвестиционная политика потребовала значительных финансовых ресурсов. Валовая прибыль в исследуемой нами сельскохозяйственной организации в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась более чем в 3 раза. Выручка от



продаж в 2014 г. выросла на 17,3 %, что свидетельствует об улучшении положения организации [5, 7, 8].

Таблица 1 - Оборачиваемость оборотных средств в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий»

| Показатель                                                                                                                    | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | Отклонение (+,-)<br>2014 г. к |          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|-------------------------------|----------|
|                                                                                                                               |         |         |         | 2012 г.                       | 2013 г.  |
| Выручка от продажи продукции, работ, услуг, тыс. руб.                                                                         | 974864  | 626920  | 1143512 | 168648                        | 516592   |
| Среднегодовая сумма оборотных средств, тыс. руб.                                                                              | 877901  | 1245107 | 1447070 | 569169                        | 201963   |
| Коэффициент оборачиваемости оборотных средств                                                                                 | 1,110   | 0,504   | 0,790   | -0,320                        | 0,287    |
| Продолжительность оборота, дней                                                                                               | 329     | 725     | 462     | 133,197                       | -263,022 |
| Коэффициент закрепления оборотных средств                                                                                     | 0,901   | 1,986   | 1,265   | 0,365                         | -0,721   |
| Среднегодовой остаток запасов и затрат, тыс. руб.                                                                             | 100921  | 49540   | 107625  | 6704                          | 58086    |
| Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат                                                                                  | 9,660   | 12,655  | 10,625  | 0,965                         | -2,030   |
| Продолжительность одного оборота запасов и затрат, дней                                                                       | 38      | 29      | 34      | -3                            | 6        |
| Коэффициент закрепления запасов и затрат                                                                                      | 0,104   | 0,079   | 0,094   | -0,009                        | 0,015    |
| Потребность в оборотных средствах исходя из суммы выручки отчётного года и коэффициента закрепления базисного года, тыс. руб. | X       | 564565  | 2271095 | X                             | 1706530  |
| Высвобождение или привлечение в оборот оборотных средств, тыс. руб.                                                           | X       | 680542  | -824025 | X                             | -1504567 |
| Потребность в запасах и затратах исходя из суммы выручки отчетного года и коэффициента закрепления базисного года, тыс. руб.  | X       | 64901   | 90361   | X                             | 25460    |
| Высвобождено (-) из оборота, привлечено (+) в оборот запасов и затрат в отчетном году в сравнении с базисным, тыс. руб.       | X       | -15361  | 17264   | X                             | 32625    |

Анализируя данные представленные в таблице выше, можно отметить, что в 2014 г. по сравнению с 2012 г. коэффициент оборачиваемости снизился на 0,320 пункта. Уменьшение этого коэффициента свидетельствует о замедлении оборота оборотных средств. В сравнении с 2013 г. значение данного коэффициента выросло на 0,287 пункта. Это позволило



высвободить 824025 тыс. руб.

Коэффициент оборачиваемости запасов и затрат показывает интенсивность использования запасов и скорость оборота. Нормативных значений для коэффициента оборачиваемости нет. Данный показатель необходимо анализировать в динамике для конкретной организации или отрасли. Снижение коэффициента оборачиваемости говорит о накоплении избытка запасов на складах организации. Чем выше коэффициент оборачиваемости запасов и затрат активов, тем выше активность организации в создании денежных средств. Чрезмерно высокий коэффициент оборачиваемости запасов и затрат активов свидетельствует об острой нехватке запасов и быстром их опустошении [3, 4].

Так, за анализируемый период значение данного коэффициента увеличилось на 2,030 пункта. Коэффициент закрепления запасов и затрат за исследуемый период снизился на 0,015 пункта. Увеличение оборачиваемости запасов и затрат в 2014 г. по сравнению с 2012 г. привлекло 17264 тыс. руб. [4, 6, 8, 9].

Таблица 2 - Сравнительный анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей в ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий»

| Показатель                                                                     | 2012 г.  | 2013 г.   | 2014 г.   | Отклонение (+,-)<br>2014 г. к |         |
|--------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------|-----------|-------------------------------|---------|
|                                                                                |          |           |           | 2012 г.                       | 2013 г. |
| Выручка от продаж, тыс. руб.                                                   | 974864   | 626920    | 1143512   | 168648                        | 516592  |
| Себестоимость продаж, тыс. руб.                                                | -994612  | -686251   | -993848   | 764                           | -307597 |
| Среднегодовая величина:                                                        |          |           |           |                               |         |
| - дебиторской задолженности                                                    | 772213   | 1191016,5 | 1335931,5 | 563718,5                      | 144915  |
| - кредиторской задолженности                                                   | 175934,5 | 137643,5  | 244668,5  | 68734                         | 107025  |
| Коэффициент оборачиваемости:                                                   |          |           |           |                               |         |
| - дебиторской задолженности                                                    | 1,262    | 0,526     | 0,856     | -0,406                        | 0,330   |
| - кредиторской задолженности                                                   | 5,541    | 4,555     | 4,674     | -0,867                        | 0,119   |
| Продолжительность погашения, дней:                                             |          |           |           |                               |         |
| - дебиторской задолженности                                                    | 289      | 694       | 426       | 137                           | -268    |
| - кредиторской задолженности                                                   | 66       | 80        | 78        | 12                            | -2      |
| Превышение краткосрочной дебиторской задолженности над кредиторской, тыс. руб. | 596279   | 1053373   | 109126    | X                             | X       |

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает, сколько раз за год обернулись средства, вложенные в расчеты. За исследуемый период значение данного коэффициента снизилось на 0,406 пункта.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного организации. В течение анализируемого периода данный показатель снизился на 0,867 пункта, что свидетельствует об уменьшении

скорости оплаты задолженности организации.

В 2014 г. сумма дебиторской задолженности превысила сумму кредиторскую задолженность на 109126 тыс. руб. Это свидетельствует об отвлечении средств из хозяйственного оборота организации и может привести в дальнейшем к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банков и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности организации [2, 5, 7].

Таблица 3 – Потребность организации в кредитных ресурсах (на конец года), тыс. руб.

| Показатель                                                                     | 2012 г. | 2013 г.  | 2014 г. | Отклонение (+,-)<br>2014 г. к |         |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------|----------|---------|-------------------------------|---------|
|                                                                                |         |          |         | 2012 г.                       | 2013 г. |
| Текущие активы (без денежных средств и краткосрочных финансовых вложений)      | 973531  | 1515813  | 1378128 | 404597                        | -137685 |
| Собственный оборотный капитал                                                  | -346605 | -517092  | -460885 | -114280                       | 56207   |
| Кредиторская задолженность                                                     | 144392  | 130895   | 358442  | 214050                        | 227547  |
| Краткосрочные кредиты                                                          | 422574  | 465191   | 545167  | 122593                        | 79976   |
| Текущие финансовые потребности                                                 | 829139  | 1384918  | 1019686 | 190547                        | -365232 |
| Размер краткосрочных кредитных средств, необходимых организации                | 1175744 | 1902010  | 1480571 | 304827                        | -421439 |
| Превышение фактического объема краткосрочных кредитных средств над необходимым | -753170 | -1436819 | -935404 | -182234                       | 501415  |

По данным таблицы 3, можно сделать вывод о том, что за исследуемый период сумма кредиторской задолженности в исследуемой нами организации выросла на 214050 тыс. руб. Вследствие чего и текущие финансовые потребности в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличились на 190547 тыс. руб., или на 22 % соответственно [1, 2].

Превышение фактического объема краткосрочных кредитных средств над необходимым свидетельствует о том, что в распоряжении организации большой объем кредитных ресурсов. Данный показатель в 2014 г. рекомендуется сократить на 935404 тыс. руб. для улучшения финансового состояния хозяйствующего субъекта.

При этом, чтобы использовать весь свой финансово-хозяйственный потенциал, исследуемая нами сельскохозяйственная организация нуждается в краткосрочных средствах. В 2014 г. этот показатель составил 1480571 тыс. руб. Это на 421439 тыс. руб., или на 22 % меньше, чем за аналогичный период 2013 г. соответственно.

В результате проведенного нами анализа рентабельности деятельности ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий» можно сделать следующие выводы. В 2014 г. исследуемая нами организация получила прибыль от продаж в размере 101237 тыс. руб. При этом рентабельность продаж составила 8,85 %

соответственно. Валовая прибыль в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась более чем в 3 раза. Выручка от продаж в 2014 г. выросла на 17,3 %. Это свидетельствует об улучшении положения организации. Можно отметить и тот факт, что в 2014 г. на каждый затраченный рубль производственных расходов было получено 1,15 рублей доходов от продаж [5, 7, 9]. Все это является положительным моментом для продолжения принятия мер по улучшению финансового положения ЗАО «Сахарный комбинат Тихорецкий».

#### **Использованные источники:**

1. Карсанов К.Б. Эффективность инвестиций в отрасль растениеводства Краснодарского края / К.Б. Карсанов, В.Г. Прокопец, В.И. Нечаев // Сб. «Российское село в XXI веке: проблемы и перспективы. – Краснодар, 2004. – С. 299-312.
2. Кузина А.Ф. Реализация экономических интересов участников свеклосахарного подкомплекса АПК Краснодарского края // Автореферат дис. канд. экон. наук. – Краснодар, 2004.
3. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов/ Д.В. Лысенко. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 320 с.
4. Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности использования оборотных активов // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 6. С. 206-210.
5. Муллинова С. А. Экономическая оценка эффективности сельскохозяйственного производства в Краснодарском крае// Экономика и финансы. 2004. № 21. С. 56- 60.
6. Муллинова С.А. Оценка использования оборотных активов на предприятии (на примере учебно-опытного хозяйства «Кубань») / С.А. Муллинова, А.Е. Чистова // Материалы III Всерос. научно-практ. internet-конференции «Проблемы функционирования и развития территориальных социально-экономических систем». – Уфа, 2009. – С. 328-332.
7. Муллинова С.А. Оценка эффективности производства сахарной свеклы / С.А. Муллинова, Н.С. Шемет // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Инструменты современной научной деятельности». – Самара, 2015. С. 152-156.
8. Mullinova Svetlana. Economic evaluation of the efficiency of use of circulating assets// DOAJ - Lund University: Koncept: Scientific and Methodological e-magazine. - Lund, № 6, 2015/ - URL:<http://www.doaj.net/5211/>
9. Mullinova Svetlana. Economic evaluation of the efficiency of use of circulating assets // GESIS – Leibniz Institute for the Social Sciences: Koncept: Scientific and Methodological e-magazine. – Koln, Germany. – URL: <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0168-ssoar-440740>

**Мунилкина А.А.**  
**студент 4 курса**  
**факультет «Гуманитарно-педагогический»**  
**ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им К.А. Тимирязева**  
**Россия, г. Москва**

## **ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ**

*В статье рассмотрены вопросы планирования сбыта продукции, особенности в Российской практике продаж: логистическая деятельность, сбалансированность складских запасов, оптимизация финансовой деятельности.*

*Ключевые слова: сбыт, логистика, ряд, цена, бизнес.*

*In article questions of planning of sales, especially in the Russian practice of sales: logistics activities, the balance of inventory, optimization of financial activity.*

*Key words: marketing, logistics, range, price, business.*

Несмотря на достаточно серьезное развитие экономики в современной России, у нас осталось еще много компаний, которые буквально вчера показывали бурный рост, а сегодня остановились в своем развитии, а то и просто угасают.

Бизнес, являясь составной частью нашей жизни, живет по тем же правилам, что и человек. Наблюдая за компаниями, динамично развивающимися, через какое-то время (год, три, пять или даже десять лет), об этой компании уже не вспоминают. Все методы, которыми пользовалась успевающая организация становятся якорем.

Для необходимости занимать хотя бы текущее положение на рынке необходимо находиться в постоянном энергичном движении вперед, и, реализовав очередную креативную идею, надо иметь на подходе следующую. Бизнес, как растущий живой организм, живет и развивается по этой схеме, от простого к сложному, проходя все этапы развития эволюции. Рассмотрим основные этапы развития и остановимся на текущих, поскольку для подавляющего большинства компаний среднего уровня наиболее критичным моментом становится переход от второго этапа к третьему, когда «фирма» пытается стать «компанией». Именно в этот переломный момент, когда необходимо проведение четкого разграничения полномочий, функционала и задач, с попутным разграничением уровней ответственности, компании зачастую и сталкиваются с нежеланием владельца идти на делегирование полномочий, поскольку владелец.

Основное направление деятельности сводится к оперативному управлению, в то время как тактические вопросы и, что еще хуже, стратегические, отходят на второй план. В течение определенного периода времени компания продолжает свое движение по инерции, затем потихонечку начинает стагнировать, после чего наступает этап заката.

Из выше сказанного необходимо рассмотреть проблему планирования логистической деятельности торгово-закупочной компании.

Одна из ключевых проблем, с которыми сталкиваются торгово-закупочные компании – это проблемы сбалансированности складских запасов, т.е. проблемы товарного портфеля компании. Пополнение складских запасов, как и сбыт, не может являться процессом бесконтрольным, ибо рано или поздно наступит момент, когда рост продаж в 1% будет достигаться только путем увеличения объема складских запасов в 10%, и в самый неподходящий момент финансисты произносят сакраментальное: «а у нас денег нет...».

Сложилось субъективное мнение, что почти во всех компаниях средней руки («фирма») закупки практически целиком и полностью отданы на откуп менеджерам по снабжению, которые, исходя из своего опыта и интуиции, формируют товарный портфель компании, и над деятельностью которых происходит только эпизодический контроль со стороны руководства. Многие из них действительно являются профессионалами своего дела, прекрасно знают свою номенклатуру. Однако, пытаясь делать свою работу качественно, они зачастую работают разрозненно. Наблюдаются элементы конструктора, из которого не создано нечто целое. Это первый момент. Вторым моментом можно считать некорректность к подходу по решению задач, который не претерпел качественного видоизменения с тех пор, когда было «бесконечное количество денег, и полное отсутствие конкурентов». Надо отдать должное тем редким профессионалам, которые пытаются на имеющийся практический опыт наложить некую научную основу. Закупки совершаются исходя из интуитивно-эмпирических подходов, которые, в редких случаях, сопровождаются поверхностным анализом в локальный период времени («как оно продается сейчас»). И менеджер, «угадывая» ориентировочные объемы продаж в оперативной перспективе на самые ходовые позиции (позиции группы «А») достигает достаточно хорошей оборачиваемости по ним, в то время как по множеству остальных товаров на складе накапливается, срок его оборачиваемости постепенно растет.

Планирование сбыта, снабжения и финансов. В основе планирования находится прогноз, опирающийся на статистические данные прошлых периодов и некие экспертные оценки в виде корректирующих коэффициентов. Любое планирование «на перспективу» является своеобразным прогнозом.

Предлагается подход в следующем направлении – на первоначальном этапе спрогнозировать продажу по отдельно взятым позициям, и впоследствии объединить все полученные результаты в один, суммовой, с целью построения общего суммарного плана продаж. Однако при интервале допустимости «плюс-минус» 30% и постоянном контроле за движением товарных позиций, результаты прогноза можно считать достаточно хорошими, поскольку по закону больших чисел общий суммарный результат окажется достаточно близким к прогнозируемому, именно по сумме.

Но, прежде чем начнем формировать план закупок, необходимо



проведение мероприятий по формированию планов продаж, основанных на полученных расчетных прогнозах. Таким образом, на основе расчетных прогнозов продаж формируется план продаж, по каждой отдельно взятой позиции, из которого, в свою очередь, формируется план закупок, также по каждой позиции. План закупок рассчитывается путем сдвига временного интервала назад с периода продажи, на срок заказа и поставки, а также внесением в расчеты ориентировочной суммы по затратам (цена по закупке, условия оплаты). Как результат, для отдельно взятой позиции мы получим на расчетный период прогнозы продаж и планы продаж в количественном и суммовом выражении, а также планы закупок – количественные и суммовые.

Практика показала, что для решения большинства задач по прогнозированию продаж достаточно нескольких методов, вне зависимости от количества товарных позиций. Аддитивный, мультипликативный и метод Хольта-Винтерса для прогнозирования

Исходя из практического опыта, сделан вывод, что количество используемых для прогнозов методов может быть ограничен:

- 1) стабильность продаж на рассматриваемом временном промежутке;
- 2) анализ динамики (вне зависимости от того, рост или падение происходит на статистически рассматриваемом временном промежутке);
- 3) локальные «всплески» в поведении последних значений временного ряда.

В систему (аналитическую, учетную, расчетную) «зашиваются» возможные методы, выбор из которых для каждой товарной позиции впоследствии осуществляется специальным алгоритмом, позволяющим на основе факторного анализа отобрать наиболее оптимальный для рассматриваемой позиции.

#### **Использованные источники:**

1. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49
2. Бородуля, Е.Б. Формирование системы показателей для оценки экономической деятельности предприятий в современных условиях / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№1. -с. 25-30.
3. Жирнов, А.В. К вопросу о продовольственной безопасности в условиях санкций / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. – 2015. - № 1. – с. 7-10.
4. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе / под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой.- Пенза: Изд-во ПТУ, 2011. -№ 1. -С. 58 -62.
5. 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.

6. Лапшина, Г.В. Влияние организационно-правовых форм хозяйствования на эффективность деятельности предприятий АПК Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.В. Александрова, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. -2012. -№4. -С.56-59

7. Лапшина, Г.В., Лапшин Ю.А., Жирнов А.В. Анализ кадрового обеспечения сельскохозяйственных организаций Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин, А.В. Жирнов // Международный научный журнал. 2013.-№ 3. -С. 71-74.

8. Невская, Н.А. Макроэкономическое планирование и прогнозирование : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.А. Нестерова. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 542 с.

9. Управление техническими системами: учебно-методический комплекс / Г.В. Лапшина, Е.Ю. Чупахина, А.В. Жирнов. -Ульяновск: УГСХА, 2009. - 297 с.

*Мухамадиярова Д.Р.*

*студент 2 курса*

*общеэкономическое отделение*

*Казанский (Приволжский) Федеральный Университет*

*Россия, г. Казань*

## **МАЛЫЙ БИЗНЕС В СТРУКТУРЕ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ**

**Аннотация:** Сектор малых и средних предприятий не в состоянии выйти на позиции, сравнимые с транснациональными корпорациями высокоразвитых стран, и не служит базой для создания устойчивых хозяйственных структур. Проблема эффективного предпринимательства не может быть решена лишь в плоскости предоставления государством больших свобод частному капиталу.

Решение видится в создании вертикально интегрированных структур, сопоставимых по концентрации промышленного производства и инвестиций с ведущими ТНК мира. В связи с поворотом к новому этапу развития ряд ученых и научные коллективы осмыслиют и углубленно исследуют, какой должна быть социально-экономическая политика наступающего периода. В отечественной экономической науке уже имеются разработки, фундаментальные в теоретическом отношении и актуальные в практическом, которые могут и должны быть востребованы.

**Ключевые слова:** малый бизнес, предпринимательство, инновации, интеграция , система, трансформация

Обеспечение экономического роста – проблема многогранная, особенно когда речь идет о стране, старающейся выйти из длительного периода кризисных явлений. При этом необходимо обеспечить устойчивый

рост в средне и долгосрочной перспективе, а потому важно исключить принятие решений, которые приводят к краткосрочным эффектам. Рост должен сопровождаться инновационными структурными сдвигами с учетом социальных приоритетов.

Наблюдаемый до 2013 г. рост ВВП не был результатом собственно системных трансформаций. Он порожден главным образом внешнеэкономической конъюнктурой (за счет высоких цен и господством сырьевого капитала, поэтому полученные количественные результаты не могут считаться достаточными и устойчивыми. Отсутствие положительных сдвигов в улучшении качества экономического развития и роста в России свидетельствует о неэффективности избранного механизма преобразований и о необходимости создания новой модели развития. При этом концепция государственного регулирования качества экономического развития и роста России должна учитывать как национальные особенности и интересы, так и тенденции мировой экономики.

К сожалению, сложившееся в России предпринимательское сословие не достигло должной научно-инновационной культуры и не считает задачу вложения денежных ресурсов в НИОКР своей важной функцией. Из общей суммы внутренних затрат в эту сферу в России в последние годы львиная их доля (75%) финансировалась за счет средств федерального бюджета.

Произошедший экономический кризис наглядно показал, что возлагать надежды на сырьевой сектор – направление тупиковое, не имеющее перспектив.

В настоящее время основная проблема, мешающая становлению условий инновационного хозяйствования, заключается, прежде всего, в слабости политики государства по поддержке промышленного воспроизводства.

Сектор малых и средних предприятий не в состоянии выйти на позиции, сравнимые с транснациональными корпорациями высокоразвитых стран, и не служит базой для создания устойчивых хозяйственных структур. Проблема эффективного предпринимательства не может быть решена лишь в плоскости предоставления государством бóльших свобод частному капиталу.

Решение видится в создании вертикально интегрированных структур, сопоставимых по концентрации промышленного производства и инвестиций с ведущими ТНК мира. В связи с поворотом к новому этапу развития ряд ученых и научные коллективы осмысляют и углубленно исследуют, какой должна быть социально-экономическая политика наступающего периода.

Как представляется, именно она является формулой преодоления системной и стадиальной отсталости, конкретизирует направление современного развития России в целях достижения экономического роста. Справедливым и обоснованным является тезис, что судьба нашей страны определилась на рубеже 1960-х гг., когда произошел перелом экономического развития, но противоположно направленный, по сравнению

с развитыми державами.

В пореформенные годы в нашей стране широко распространилось заблуждение относительно малых предприятий, доля которых преобладает, якобы, и в ВВП (50% и более), и в инновациях, и вообще. Роль и значение малых предприятий, разумеется, не стоит преуменьшать. Но все три сегмента – малые и средние предприятия, крупные корпорации – взаимосвязаны.

Поэтому, на наш взгляд, не стоит призывать к развитию малых предприятий без развития крупных корпораций, от работы и производительности которых напрямую зависят два других сегмента – малый и средний.

В пореформенной России возобладала экономика дезинтеграции и децентрализации. Именно крупные вертикально интегрированные корпорации, охватывающие все звенья воспроизводственного цикла и способные результативно решать задачи устойчивого финансирования НИОКР, проектирования, освоения, массового серийного производства, реализации и послепроизводственного обслуживания продукции нового поколения, играют возрастающую роль в обеспечении экономического роста развитых стран. При существовании крупных многоотраслевых корпораций возможно использование преимуществ не только общественного разделения труда, но и сочетание форм хозяйствования для увеличения масштабов производства, удовлетворения потребностей общего рынка, а также расширение экспорта и повышение конкурентоспособности. Разумеется, вертикально интегрированные корпорации обладают не только преимуществами: как всякое сложное институциональное образование они способны порождать в процессе своего функционирования и побочные негативные эффекты.

Наибольшие опасения в этой связи вызывает традиционный и вполне вероятный крен интегрированных корпоративных структур в сторону ограничения конкуренции и усиления монополистических тенденций.

Исследования интеграционных процессов в российской промышленности показывают, что выход из стадии кризиса – оживление экономики – начинается с отраслей, производящих товары инвестиционного назначения – оборудования, строительных материалов и т.д. Рациональность интеграции ряда самостоятельных производств в данных отраслях в единое целое обусловлена единством стратегических целей малых и крупных предприятий. С этой точки зрения обмен в рамках интегрированной структуры является промежуточным моментом на пути к конечной продукции.

Скоординированная в рамках интегрированной структуры серия обменов по качеству и стоимостным пропорциям отличается от аналогичной серии обменов, совершаемых обособленными предприятиями. Крупные предприятия, представляющие главные производства и аккумулирующие значительные производственные мощности, в вертикальной интеграции

занимают крайние элементы структуры, становясь ее ведущими элементами, выступая конъюнктурообразующей силой для мелкого и среднего производства, обеспечивая им загрузку производственных мощностей.

Подобная интеграция приводит к созданию системы, которая генерирует производственные заказы для более мелких производителей, при этом собственник мелкого или среднего предприятия приобретает определенную степень уверенности в своем будущем и возможность раскрыть свой предпринимательский и инновационно-инвестиционный потенциал в настоящем, влияя на устойчивость и перспективы объединения в целом.

Тем не менее, несмотря на эффективность интеграционных процессов в российской экономике, потенциал вертикальной интеграции на базе существующих производственных фондов в нашей стране реализован не в полном объеме..

Представляется целесообразным коротко суммировать и контрастнее оттенить содержательную специфику столь важного феномена нашего времени.

Во-первых, вертикальная интеграция означает органическое объединение добывающих и обрабатывающих производств, научно-технологических и инжиниринговых центров, фирменных сетей оптовой и розничной торговли. В корпорации интегрируются предприятия по выпуску средств производства и по выпуску предметов конечного потребления; интегрирует их общекорпоративная собственность, как правило, в большей или меньшей мере смешанная с государственной.

Во-вторых, закон вертикальной интеграции исключает возможность извлечения прибыли из промежуточного производства и инфраструктурных монополий, причем данный процесс происходит организационно-экономическим образом, за счет корпоративной формы производственной организации. Будучи межотраслевой по природе, корпорация соединяет воедино технологически смежные отраслевые комплексы, выстраивает единые технологические цепочки, в которых органически объединены добывающие и обрабатывающие звенья промышленности, а продукция не покидает цикла производства, пока не превратится из промежуточной в конечную, полностью пригодную для конечного потребления.

Вертикальная интеграция, в-третьих, трансформирует экономический регулятор ценообразования, накопления, окупаемости и эффективности капитальных вложений, потому что замещает частную норму прибыли общекорпоративной. Внутри межотраслевой корпорации снимается поэтому проблема разной выгодности между добывающими и обрабатывающими звеньями, между промежуточными и конечными производственными комплексами.

В-четвертых, рационально и без инфляции, неценовым способом решается проблема распределения эффекта, обеспечиваемого вложениями в новые средства производства, технологии, инновационно-технологические

продукты и процессы.

Как известно, в многоотраслевом народном хозяйстве эффект создается в одном звене, а реализуется и извлекается в другом, технологически смежном. Будучи по экономической сути потребительной стоимостью, эффект новой техники всегда выявляется лишь в процессе и по месту ее применения. Если оба звена интегрированы в единой цепочке, в единой корпорации, то эффект становится общекорпоративным и распределяется централизованно, в виде внутрикорпоративного распределения капиталовложений, прибыли, заработной платы: тогда исчезает ситуация какого-либо дележа.

В-пятых, для вертикально интегрированной структуры характерно поддержание отношений как прямой (формальной), так и косвенной (неформальной) экономической зависимости ключевых поставщиков. Так, не обязательно прямое включение того или иного сырьевого предприятия в формальную структуру корпорации, чтобы оно работало на общий конечный результат. Если поставки для нужд корпорации охватывают 2/3 объема выпуска и гарантируют 2/3 сбыта, оно может быть формально самостоятельным. Пример – взаимоотношения алюминиевой Alcoa и самолетостроительной Boeing: экономическая зависимость Alcoa по сбыту авиационных узлов и компонентов высоких переделов гарантирует долгосрочное взаимодействие двух сторон, которое оформлено соответствующей договорной базой. Причем, в случае необходимости у Boeing всегда есть возможность прямого поглощения Alcoa и включения ее в свой состав на правах внутренней единицы.

В-шестых, главным источником накопления для корпорации служит не повышение цен, а сокращение издержек и стоимости, увеличение товарного выпуска. Суммарная экономия издержек выступает центральной «инвестиционной составляющей», в отличие от пореформенной экономики России, где за «инвестиционную составляющую» принимается рост цен и тарифов, т. е. инфляция, а не снижение стоимости продукции.

В-седьмых, вертикальная интеграция подразумевает гибкую организационную структуру, подвижную во времени и пространстве. Корпорация оперативно избавляется от устаревших звеньев, создает или присоединяет новые по мере своего развития.

Описанные признаки воспроизводственной системы корпоративного типа, выстроенной в соответствии с требованиями закона вертикальной интеграции, уже сами по себе показывают, на что следует нацелить политику развития нашей страны для достижения экономического роста.

Таким образом, понятно, чем отличается отсталая пореформенная Россия от развитых держав. Причина состоит вовсе не в географических или природно-климатических особенностях, как полагают некоторые авторы. Россия отличается от США, равно как от Германии, Франции, Великобритании и прочих развитых стран отсутствием только одного, но зато ключевого слагаемого – экономики межотраслевых корпораций. Как



представляется механизм функционирования вертикально интегрированных корпораций, основанный на рациональном сочетании возможностей корпоративного стратегического планирования, рыночного саморегулирования и партнерского взаимодействия с государством, имеет особое значение для нашей страны.

**Использованные источники:**

1. Кучуков Р. Модернизация экономики: проблемы, задачи / Р. Кучуков // Экономист. 2010. № 2. С. 26–29.
2. Губанов С. К политике неоиндустриализации России / С. Губанов // Экономист. 2009. № 9. С. 3–20.
3. Крюков В.А. Российские вертикально-интегрированные компании и межрегиональное перераспределение финансовых ресурсов / В.А. Крюков // Проблемы прогнозирования. 2014. № 2. С. 101–110.
4. Наймушин В. «Постиндустриальные» иллюзии или системная «неоиндустриализация»: выбор современной России / В. Наймушин // Экономист. 2011. № 4. С. 47–52.

*Мухранов Р.Н.*

*студент 4 курса*

*специальность «Государственное и муниципальное управление»*

*Резванова Д.Б.*

*студент 4 курса*

*специальность «Мировая экономика»*

*Уральский государственный экономический университет,*

*Россия, г. Екатеринбург*

**К ВОПРОСУ О НЕРАВНОМЕРНОМ РАСПРЕДЕЛЕНИИ  
ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ**

*«Бедность и богатство» - суть слова для обозначения нужды и  
изобилия. Следовательно, кто нуждается, тот не богат, а кто не  
нуждается, тот не беден»*

*Демокрит*

На сегодняшний день, Россия является одной из стран мира с мощными отраслями промышленности, машиностроения, сельскохозяйственными угодьями. Также просторы Российской Федерации позволяют строить заводы и создавать новые рабочие места. Именно эти природные богатства и незанятые широты стабильно привлекают зарубежных промышленников.

Приоритетными для иностранных инвесторов в 2014 году оставались вложения в промышленность, торговлю и финансовую деятельность. Распределение иностранных инвестиций по основным отраслям российской экономики представлено на рисунке 1.



## Структура иностранных инвестиций по видам экономической деятельности

- Промышленность
- Транспорт и связь
- Оптовая и розничная торговля
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

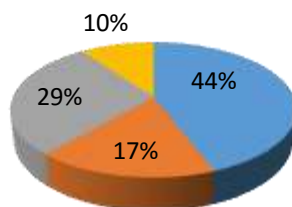


Рисунок 1 – структура иностранных инвестиций по видам экономической деятельности [2].

В структуре иностранных инвестиций в промышленность в 2014 г. лидером роста являются обрабатывающие производства. Приток иностранных инвестиций в данную отрасль составили более половины от общего объема анализируемого показателя. Вложения в обрабатывающие отрасли в целом выросли на 82,4%, увеличились инвестиции в производство кокса и нефтепродуктов, а так же вложения в химическую и пищевую промышленность. Но в это же время иностранные инвестиции в добычу полезных ископаемых снизились на 37,1%, и на 5,1% снизились в металлургию. Более подробно с данными отраслевой структуры иностранных инвестиций в Российскую экономику можно ознакомиться на рисунке 2.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ В 2011–2013 ГГ.

|                                                                                                                            | В млн долл. |        |         | В % к пред. году |       |       | В % к итогу |      |      |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--------|---------|------------------|-------|-------|-------------|------|------|
|                                                                                                                            | 2011        | 2012   | 2013    | 2011             | 2012  | 2013  | 2011        | 2012 | 2013 |
| Промышленность                                                                                                             | 61 145      | 69 201 | 102 849 | 128,6            | 113,2 | 148,6 | 32,1        | 44,8 | 60,4 |
| Транспорт и связь                                                                                                          | 5 943       | 4 622  | 4 759   | 90,4             | 77,8  | 103,0 | 3,1         | 3,0  | 2,8  |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 24 456      | 25 379 | 31 030  | 183,4            | 103,8 | 122,3 | 12,8        | 16,4 | 18,2 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставлением услуг                                                           | 9 237       | 10 035 | 9 717   | 125,8            | 108,6 | 96,8  | 4,8         | 6,5  | 5,7  |
| Финансовая деятельность                                                                                                    | 86 885      | 43 395 | 20 121  | 229,2            | 49,9  | 46,4  | 45,6        | 28,1 | 11,8 |
| Прочие отрасли                                                                                                             | 2 977       | 1 938  | 1 704   | 148,1            | 65,1  | 87,9  | 1,6         | 1,2  | 1,0  |

Рисунок 2 – Отраслевая структура иностранных инвестиций в Российскую экономику.

Таким образом, отраслевая структура поступивших в нашу страну инвестиций подтверждает заинтересованность иностранных инвесторов во вложении средств в быстро окупаемые и сырьевые сферы деятельности.

Мировой опыт наглядно показывает, что наибольших успехов в хозяйственном развитии в последние десятилетия добиваются инновационно-активные экономики, ориентированные на воплощение в производство инновационных идей за счет внедрения новых технологий.

При этом результаты развития предприятий тех же обрабатывающих отраслей промышленности США, Великобритании, Германии, Японии, КНР, Индии и других передовых стран показывают, что основу их экономической стратегии составляют не просто развитие высокотехнологических производств, но и оптимизация инновационного инвестирования, требующая воплощения соответствующей инвестиционной политики. В связи с этим развитие экономики страны можно рассматривать как результат эффективного, равномерного или, как минимум, пропорционального распределения ресурсов, как между регионами, так и между отраслями [1].

Итак, какие меры необходимо предпринять, чтобы стимулировать приток иностранных инвестиций в менее развитые отрасли страны, чтобы сократить разницу в объемах финансирования различных видов деятельности?

Во-первых, инвестор должен знать об успешном опыте реализации инвестиционных проектов в отрасли с привлечением прямых иностранных инвестиций, а для этого подобную информацию не нужно прятать в бумагах, необходимо публиковать материалы, размещать в сети Интернет, в том числе и на английском языке, как это делают, к примеру, в Республике Татарстан. Так, например, немецкий инвестор Штефан Дюрр, создавший в России аграрный холдинг «ЭкоНива-АПК», открыл в деревне Болдасовке Ферзиковского района Калужской области вторую очередь роботизированного молочного комплекса «Калужская Нива». Общий объем инвестиций составил 992 млн руб.

Во-вторых, сочетание институциональных мер, а также мер по развитию инфраструктуры позволит добиться успеха в увеличении притока прямых иностранных инвестиций. Ярчайшим примером является Крым, регион нуждается в развитии, в первую очередь, необходимы инфраструктурные проекты, и здесь, например, индийский бизнес мог бы инвестировать в несколько ключевых отраслей экономики региона: туризм, а так же Болливуд. Сейчас индийские кинокомпании снимают фильмы в Австралии, Швейцарии и Малайзии. В то время как природа Крыма уникальна, а ее пейзажи ничуть не уступают другим странам. Почему бы и нет? Так же постоянно говорят о возможностях индийского бизнеса принять активное участие в развитии не только туризма, но и агропромышленного комплекса Крыма. Правительство активно работает над привлечением в республику капитала. Сейчас есть определенный интерес к краткосрочным сделкам в сфере торговли. Но долгосрочные инвестиции требуют уверенности у инвесторов, которой пока нет.

В-третьих, следует расширять перечень законодательно закрепленных инструментов стимулирования инвестиционной активности: законодательство о государственно-частном партнерстве, через разработку и реализацию региональных инвестиционных программ, и т.д. Все в той же Калужской области в 2013 г. запущена ведомственная целевая программа «Создание 100 роботизированных молочных ферм». Участники программы

получают в виде субсидий из областного бюджета по 5 млн руб. на приобретение одной роботизированной установки, до 600 тыс. руб. на приобретение оборудования для кормления скота и еще 500 тыс. руб. на развитие инфраструктуры. Кроме того, они могут рассчитывать на субсидируемые кредиты с понижением ставки на 5%. По данным аграрного ведомства, благодаря внедрению инновационных технологий в молочное производство, его объемы за последний год выросли на 15%.

В-четвёртых, следует активно поддерживать и стимулировать на государственном уровне путём предоставления льгот и преференций, использование альтернативных источников финансирования капитальных вложений. Эти меры должны строго контролироваться федеральными и, особенно, региональными органами управления.

По нашему мнению, в конце концов, в конкурентной борьбе преимущество будут иметь те государства, которые способны обеспечить ведущую роль в своей экономике высокотехнологичных производств в сочетании с усилением сфер здравоохранения, образования, научных разработок и подготовки кадров, служащих базисом для инновационного типа развития, и рациональным инвестиционным обеспечением этого развития. Надо обратить особое внимание на создание всех необходимых условий для привлечения иностранных инвестиций в различные секторы экономики. При этом необходимо создавать такие условия, чтобы инвесторы были уверены, что их вложения будут гарантированы политикой государства, что, в свою очередь, повысит доверие к российской экономике и поможет обеспечить приток иностранных инвестиций.

#### **Использованные источники:**

1. Р.Н.Мухранов. Инвестиционная привлекательность региона (на примере Свердловской области). // Материалы Пятой Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Инвестиции, строительство и недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономика», Томск, 2015, С 540-546
2. Е.И. Мосина, Н. А. Машкина. «Иностранные инвестиции в Российской Федерации и проблемы их привлечения». Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.km.ru/referats/334897-inostrannye-investitsii-v-rossiiskoi-federatsii-i-problemy-ikh-privlecheniya>
3. Последствия вступления России в ВТО: Лидерство и инновации в XXI веке: взгляд в будущее[Текст]:материалы Молодежного международного форума Россия-Казахстан в рамках X Форума межрегионального сотрудничества России и Казахстана (Екатеринбург, 9-10 ноября 2013г.)/ [отв. За вып.: М.В. Федоров, С.Н. Нугербеков]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т.-Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон.ун-та,2013.-с.199-202

*Назаренко В.А.  
студент 2 курса  
Сланченко Л.И., к.э.н.  
доцент  
ФГБОУ ВПО "КубГУ"  
Россия, г. Краснодар*

## **МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИИ**

В современном мире ни одна система управления не будет работать с максимальной эффективностью, если она не будет включать в себя главный элемент функционирования – систему мотивации. Мотивированный персонал – это залог успешной работы и поступательного движения организации в направлении реализации её стратегии и упрочения её положения на рынке. Составление системы стимулов, которые способны побуждать каждого отдельного сотрудника работать с наибольшей отдачей, является одной из самых сложных и трудоемких задач руководителя. Не стоит забывать о том, что от выбранной менеджментом системы мотивирования во многом зависит и то, в какой степени будут достигнуты цели организации. Но как определить верное соотношение материального и нематериального мотивирования персонала, ведь именно при этой сбалансированной системе, мотивация позволяет не только сохранить лояльность и эффективность работы сотрудников, но и сократить затраты, снизить сопротивление при изменениях и нововведениях, добиться реализации стратегии фирмы.

На практике, в каждой российской организации существуют своя система мотивации труда работников. Однако каждая из этих систем имеет как свои достоинства, делающие её функционирование более производительным, так и недостатки, которые не могут позволить полностью реализовать потенциал работников предприятия и тормозят фирму в развитии. Поэтому многие исследования различных методов мотивации персонала позволяют компаниям устранить недостатки своей системы мотивирования и заняться её усовершенствованием.

Существует несколько видов мотивации сотрудников:

- материальная (она состоит из базового оклада, т.е. постоянной части заработной платы работника и премиальных, переменной части заработной платы сотрудника) ;
- нематериальная (совокупность внешних стимулов немонетарного характера, которые используются в компании для поощрения эффективного труда сотрудников).

Рассмотрим более подробно нематериальную мотивацию. Примерами в применении данного вида мотивации в современных организациях могут служить следующие методы :

- Обеспечение карьерного роста сотрудников (движение по карьерной лестнице «вверх»);
- Выпуск каталогов организации с фотографиями лучших сотрудников;
- Запечатление имени сотрудника в реализованном им проекте;
- Благодарность за плодотворную работу или проект;
- Проведение профессиональных конкурсов среди сотрудников, с поощрением;
- Предоставление места для парковки автомобиля;
- Проведение корпоративных мероприятий и так далее.[1]

Кроме того, значительную помощь руководителям в рассмотрении структуры стимулов и мотивов персонала могут оказать проводимые социологические исследования и опросы по особенностям и тенденциям развития мотивационной стороны управления.

Прежде чем использовать систему нефинансового стимулирования в действующей организации и выборе определенных методов влияния на эффективность работы сотрудников, важно в самом начале учесть, каким образом каждый работник демонстрирует себя по отношению к компании. В результате данного исследования возможно определить следующие типы сотрудников:

| Тип сотрудника          | Основные характеристики                                                                   |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сотрудник-коллективист  | Член команды, его собственные интересы равны интересам компании в целом                   |
| Сотрудник-индивидуалист | Личные интересы не отождествлены с интересами компании, нацелен на материальную мотивацию |

Таблица 1 – Современная типология работников [2].

Верное распределение сотрудника к тому или иному типу сотрудников является важным моментом в процессе труда, так как именно от этого будет зависеть эффективность производства и средства поощрения труда.

Наличие мотивированных сотрудников позволяет компании решить разные задачи:

Во-первых, снизить затраты на управление:

- Мотивированные сотрудники сами ищут работу, а не ждут указания руководителя;
- Необходимо меньше контроля над качеством выполняемых работ;
- Оптимизация работы осуществляется работниками;
- Требуется меньше затрат на внутреннюю безопасность.

Во-вторых, возможно более быстрыми темпами достигнуть цели организации:



– Мотивированным работникам требуется меньше времени для осознания принятия определенных решений в необходимости достижения цели,

– Мотивированные сотрудники считают себя частью компании и их цели совпадают с целями компании ;

– Работникам возможно быстро и легко объяснить необходимость изменений и нововведений .[3]

Выделяют следующие принципы построения системы стимулирования:

| Название принципов                          | Значение в сфере мотивации персонала                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Реалистичность                              | Следует быть уверенным в необходимости стимулирования персонала на конкретном этапе, так как это может потребовать многочисленных затрат                                       |
| Прозрачность                                | Системе следует быть понятной и справедливой                                                                                                                                   |
| Логичность                                  | Система должна позволить логично балансировать уровни поощрения для различных должностей                                                                                       |
| Динамичность                                | Система мотивации должна иметь возможность относить корректировки в личные схемы стимулирования, при этом сохраняя общую структуру системы                                     |
| Системность построения                      | Система должна охватывать все уровни компании, все должности и иметь единые принципы построения для всех                                                                       |
| Соответствие ожиданиям сотрудников          | При разработке системы необходимо учесть консолидированное мнение сотрудников разных уровней, проанализировать состав структуры персонала, сформулировать необходимые ожидания |
| Нацеленность на определенный результат      | Система должна поддерживать стратегию и цели компании                                                                                                                          |
| Внедрение только с профессиональных позиций | Отсутствие профессионализма может испортить даже ту схему, которая является для компании своевременной, необходимой и важно                                                    |

Таблица 2 – Основные принципы построения системы стимулирования персонала[3]

Таким образом, мы можем сделать вывод о важности существования и функционирования логично построенной и справедливой системы стимулирования как отдельного работника так и всего персонала для каждой организации. При построении такой системы всегда нужно помнить о том, что система стимулирования должна позволить рационально



балансировать уровни стимулирования для различных должностей, охватывать все уровни компании, все должности и иметь единые принципы построения для всех, при этом сохраняя общую структуру системы и, безусловно, поддерживая стратегию и цели компании.

#### **Использованные источники:**

1. Кулагин О. А. Как разработать систему стимулирования персонала. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.b-seminar.ru/article/show/337.htm>
2. Мансуров Р. Е. Методы нематериальной мотивации персонала. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://psyfactor.org/lib/hr-director.htm>
3. Крячко К. С. Эффективная мотивация персонала / К. С. Крячко // Экономическая наука и практика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2013 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2013. — С. 65-71.

*Найденова Т.А., к.э.н.  
доцент*

*Колегова А.И.  
студент*

*Сыктывкарский государственный университет  
имени Питирима Сорокина  
Россия, г. Сыктывкар*

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ FOREIGN EXPERIENCE OF TAX ADMINISTRATION**

#### **Аннотация**

В данной статье рассмотрены особенности налогового администрирования в зарубежных странах. Исследованы структура налоговых органов, формы налогового контроля в зарубежных странах, показатели оценки эффективности налогового администрирования.

#### **Abstract:**

This article describes the features of the tax administration in foreign countries. The structure of the tax authorities, forms of tax control in foreign countries, indicators for assessing the effectiveness of tax administration.

**Ключевые слова:** налоговое администрирование, налог, зарубежные страны, структура налоговых органов, налоговая система

**Key words:** tax administration, tax, foreign countries, structure of tax authorities, tax system

#### **Введение**

В соответствии с «Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» в новых макроэкономических реалиях в качестве приоритетной ставится задача мобилизации дополнительных доходов за счет улучшения качества налогового администрирования. Решению поставленной задачи

будет способствовать изучению опыта налогового администрирования в зарубежных странах.

### **Налоговое администрирование в зарубежных странах: теоретический аспект**

Налоговое администрирование представляет собой установленную законом, практикой или обычаями систему управления налоговым процессом со стороны государства и его органов.

Существующие особенности налогового администрирования определяются совокупностью факторов, к которым относятся: структура бюджетного устройства, система права, роль государства в экономике, степень включенности в мировую экономическую систему, уровень экономического развития, традиции. Организация бюджетного устройства определяет структуру налоговых органов, а, следовательно, систему налогового администрирования.

В системе государственного управления налоговые органы могут функционировать в виде единого полуавтономного органа; единого полуавтономного органа, отчитывающегося перед советом управляющих/наблюдательным советом; единого налогового подразделения в рамках национального Министерства финансов; системы служб или агентств в рамках одного или нескольких министерств.

Единый полуавтономный орган представляет собой такую организацию налоговых органов, при которой все функции, в том числе организационные, сосредоточены в этом едином органе. Его руководитель отчитывается



Рис.1. Единый полуавтономный орган

непосредственно перед министром соответствующего ведомства. Подобный вид институциональной организации налоговых органов характерен для таких стран, как Австралия, Венгрия, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Корея, Норвегия, Чили, Япония и другие [11]. Данная организация налогового органа представлена на рисунке 1.

В том случае, когда налоговые органы действуют в виде единого полуавтономного органа с советом управляющих, то в качестве дополнительного контролирующего звена появляется совет. Он состоит как из представителей исполнительной власти, так и из сторонних участников.

Сохраняется подотчетность руководителя налоговой службы министру финансов, а к функциям совета управляющих добавляется дополнительный контроль, оценка эффективности ее деятельности, а также принятие стратегических решений по дальнейшему развитию службы.

По данному пути пошли «англосаксонские» страны (Великобритания, США, Канада). Аналогичная форма принята налоговыми органами в Аргентине, Мексике, Финляндии и некоторых других странах.

Информация, касающаяся единого полуавтономного органа, отчитывающегося перед советом управляющих, наглядно представлена на рисунке 2.

В большинстве случаев налоговое администрирование рассматривается через реализацию основных функций, таких как: планирование, учет, контроль, анализ и регулирование.

В Японии функции налогового администрирования – это функции по начислению, сбору и пресечению случаев уклонения от уплаты всех общегосударственных налогов и сборов. Эти функции выполняет Национальное налоговое агентство (National Tax Agency – NTA), которое находится под управлением Министерства финансов. Оно состоит из центрального аппарата, 11 региональных отделений, Регионального управления по Окинаве и 524 инспекций на местах. В функции центрального аппарата входит планирование политики налогового администрирования, предоставление разъяснений по налоговому законодательству, регулирование и контроль деятельности региональных отделений. Помимо этого Национальное налоговое агентство Японии имеет право самостоятельно формировать кадровую политику, устанавливать внутренние стандарты деятельности налоговых инспекторов, контролировать подготовку персонала, осуществлять взаимодействие с другими министерствами и ведомствами по вопросам налогового администрирования.

В Канаде органом налогового администрирования является Канадское агентство доходов (Canada Revenue Agency – CRA), которое было создано в 1999 году. Canada Revenue Agency подчинено Министерству финансов, а министр финансов обязан ежегодно отчитываться перед Парламентом о деятельности агентства. Кроме этого, дополнительным управляющим и контролирующим звеном является совет управляющих. Совет состоит из 15 членов, назначаемых генерал-губернатором Канады, причем 11 из них представляют провинции и территории (субъекты федерации).



Рис.2. Единый полуавтономный орган с советом управляющих

При выделении единого налогового подразделения в рамках национального Министерства финансов функции налогового администрирования реализует именно это подразделение, в то время как все административно-управленческие функции (кадровая политика, материально-техническое обеспечение)

сосредоточены на уровне Министерства финансов. Подобным же образом организована работа налоговых органов в Австрии, Франции, Швейцарии (на уровне федерального правительства) и так далее. Данная информация представлена на рисунке 3.



Рис.3. Единое налоговое подразделение в рамках национального Министерства финансов

Четвертый вид институциональной организации налоговых органов предполагает распределение налоговых

функций между различными подразделениями в рамках одного или нескольких министерств. Данная организация налоговых органов присуща для таких стран, как Бельгия, Германия, Греция, Португалия. На рисунке 4 изображены основные моменты данного вида организации.

Рассмотрим этот вид организации налоговых органов на примере Германии. Функции налогового администрирования распределены между налоговыми подразделениями, которые входят в состав региональных министерств финансов. Их работа координируется с помощью Федеральной налоговой службы, подчиняющейся Министерству финансов. Помимо этого, часть налоговых функций на уровне федерального правительства разделена между другими подразделениями, например Федеральной службой по надзору за производством и реализацией алкоголя.



Рис.4. Системы служб или агентств в рамках одного или нескольких

Организационная структура налоговых органов может строиться на следующих принципах: 1) специализации (по типу налога); 2) функциональному; 3) по сегментам налогоплательщиков.

Изначально организационная структура налоговых органов была построена на принципе специализации. В рамках этого подхода выделялись многофункциональные подразделения, которые отвечали за отдельные группы и виды налогов. В структуре налоговых органов, построенных на принципе специализации, каждое подразделение существовало относительно

независимо от других подразделений, что, в конечном счете, приводило к высокой неэффективности. В качестве причин этого можно назвать дублирование функций, которые вели к росту затрат с обеих сторон – и налоговых органов и налогоплательщиков, которые были вынуждены взаимодействовать с различными подразделениями.

В рамках функционального принципа работа налоговых служб становится более стандартизированной, при этом увеличивается эффективность контрольных мероприятий, поэтому в большинстве стран организация налоговых органов строится преимущественно исходя из данного подхода. К таким странам относится Болгария, Венгрия, Индия, Канада, Нидерланды, Турция и Финляндия.

В небольшом числе высокоразвитых стран (Австралии, Великобритании, США) реформирование организационной структуры налоговых органов было осуществлено по принципу выделения сегментов налогоплательщиков. Таким образом, в структуре налоговых служб выделяются подразделения, выполняющие стандартный набор оперативных функций в отношении отдельных сегментов налогоплательщиков. Очевидно, что разделение функций налогового администрирования в отношении отдельных сегментов налогоплательщиков позволяет учитывать их специфику, вырабатывать дифференцированные процедуры учета, регистрации налогоплательщиков, проведения налоговых проверок [11].

Согласно данному принципу в структуре Центрального аппарата Службы внутренних доходов США выделены четыре отдела. Сферами их деятельности являются:

1) заработная плата и доходы от инвестиций. Целевой группой являются физические лица и работодатели. Выделение данных налогоплательщиков в особую группу объясняется их особенностями для налоговой системы США – значительная часть налогов с доходов физических лиц удерживается у источника их получения, большая часть самостоятельно заполняют налоговые декларации, ежегодно многие заявляют о получении вычетов;

2) малый бизнес и самозанятые. Объединение этих налогоплательщиков в одну категорию оправдано схожестью их характеристик, следовательно, существует возможность использовать единые методы налогового администрирования;

3) крупный и средний бизнес. Работа с налогоплательщиками в данной сфере требует чаще всего более высокой квалификации сотрудников. В составе этого отдела выделяется 6 подразделений: связь, технологии и СМИ; финансовые услуги; тяжелая промышленность и транспорт; природные ресурсы и строительство; розничная торговля, продукты питания, фармацевтика и здравоохранение; физические лица с высокими доходами.

4) некоммерческие организации и государственные предприятия. В данном отделе работа ведется с теми некоммерческими организациями, которые получают освобождение от уплаты довольно большого числа



налогов. К таким организациям относятся религиозные организации, университеты, пенсионные фонды и другие. В составе отдела выделяются 3 подразделения: первое занято налогами с работников (например: налоги с заработной платы или дивидендов), второе – организациями, которые полностью освобождены от налогообложения, а третье – государственными предприятиями.

Внутренняя организация налоговых органов чаще всего строится в сочетании обозначенных подходов с преобладанием какого-либо принципа. Это справедливо для налоговых органов Австрии, Бельгии, Дании, Италии, Франции, Японии. В странах, где в налоговой системе есть НДС, в организационной структуре налоговых служб выделяется специальное подразделение, которое несет ответственность за работу только с данным налогом. Помимо этого для крупных экономик общей закономерностью стало выделение в составе национальной налоговой службы специализированного подразделения, которое отвечает за работу с отдельным сегментом налогоплательщиков – крупнейшими налогоплательщиками.

Перейдем к рассмотрению основных подходов, которые применяются странами в отношении администрирования группы крупнейших налогоплательщиков. Необходимость выделения данного сегмента связана с особенностями таких налогоплательщиков: сложностью и масштабом их операций, высокой экономической и социальной значимостью для региона и так далее.

В таблице 1 содержится перечень основных критериев, используемых налоговыми органами для отнесения налогоплательщиков к категории крупнейших, в некоторых странах.

Таблица 1– Отдельные характеристики организации работы с крупнейшими налогоплательщиками (2009 г.)

| Страна         | Критерии отнесения к крупнейшим налогоплательщикам                                                                    | Количество налогоплательщиков, ед. | Число сотрудников, занятых в работе с крупнейшими налогоплательщиками, чел. |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Великобритания | Численность работников свыше 250 чел., оборот свыше 30 млн. фунтов стерлингов, активы более 12 млн. фунтов стерлингов | 10 400                             | 3433                                                                        |
| Италия         | Оборот или доходы лица, превышающие 100 млн. евро                                                                     | 4000                               | 200                                                                         |
| Норвегия       | Система критериев: оборот, международная активность, сложность деятельности и т.д.                                    | 3250                               | 50                                                                          |
| США            | а) стоимость активов свыше 10 млн. долл.;<br>б) высокодоходные граждане                                               | 242 037 деклараций (2008 г.)       | 5607                                                                        |



|         |                                                                                                                                                                                                             |        |      |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|------|
| Франция | а) оборот (без учета НДС) или стоимость активов свыше 400 млн. евро;<br>б) организации, прямо или косвенно связанные (участие в капитале более 50%) с организациями, отвечающими вышеобозначенным критериям | 35 184 | 304  |
| Швеция  | а) группы компаний с численностью работников свыше 800 чел.;<br>б) частные компании с доходами свыше 5 млн. евро                                                                                            | 15 500 | 180  |
| Япония  | а) компании, капитал которых превышает 100 млн. йен;<br>б) все иностранные организации                                                                                                                      | 33 729 | 2306 |

В настоящее время сфера налогового администрирования подвергается серьезному реформированию. Осуществляются попытки оптимизации работы налоговых служб для того, чтобы налоговый процесс имел максимально возможную эффективность, которая будет выражена не только в росте налоговых поступлений, но и в создании режима максимального благоприятствования добросовестным налогоплательщикам.

Системы налогового администрирования изменяются благодаря развитию информационных технологий. Во многих странах появилась услуга «личного кабинета налогоплательщика», используя которую налогоплательщики могут заполнить декларацию,



Рис.5. Личный кабинет

заплатить налоги, узнать об имеющейся задолженности и сразу погасить ее посредством электронного платежа, обратиться в налоговую службу, подать заявления на вычеты и даже зарегистрироваться для получения идентификационного номера налогоплательщика. Наглядно эта информация представлена на рисунке 5.

В современных развитых странах выделяется и следующая особенность организации налогового процесса, как передача некоторых функций налоговых органов частным структурам. В широкой практике уже закрепились такие действия, как сбор налогов через частные банки и использование контрольной работы независимых аудиторов.

В системе государственного управления США активное применение практики привлечения частных фирм было связано с принятием в 1983 году документа о привлечении коммерческих организаций к обеспечению

министерств и ведомств товарами и услугами, выполнению определенных работ. Служба внутренних доходов США передает часть своих работ привлекаемым на конкурсной основе коммерческим предприятиям.

В качестве ещё одного важного направления деятельности стоит назвать работу с теми налогоплательщиками, которые уплатили некорректную сумму налогов или же своевременно не исполнили свои обязанности по уплате платежей.

Практически везде налоговые органы взыскивают задолженность сами. Но в некоторых странах эти функции возложены на отдельные структуры. Например, в Чили функции по взысканию задолженности с налогоплательщиков переданы казначейству, а в Швеции этим занимается самостоятельный исполнительный орган – Орган принудительного исполнения, который был выделен из налоговой службы в 2006 году.

В связи с организацией работы налоговых органов с налогоплательщиками следует отметить появление службы налогового адвоката, которого иначе называют омбудсмен. Данная должность стала выделяться в структуре налоговых органов, и постепенно она переросла в целые подразделения. Служба налогового адвоката предоставляет помощь налогоплательщикам в решении сложных проблем, например, связанных с подачей апелляции по обжалованию действий налоговых органов; получением отсрочки и рассрочки платежа и так далее. Кроме этого, в некоторых странах (например, в Канаде) в функции омбудсмана входит предоставление ежегодного отчета о деятельности налоговых органов, выработка рекомендаций, как по вопросам налогового законодательства, так и по вопросам организации налогового администрирования [11].

Спорные вопросы в установленных законодательством обстоятельствах решаются в судебном порядке. В некоторых странах – Австрии, Индии, Испании, Италии, Канаде, США, Швейцарии – существуют специализированные налоговые суды. Возможности досудебных разбирательств во многом зависят от наличия презумпции невиновности налогоплательщика. Действие презумпции невиновности

налогоплательщика ограничивает полномочия налоговых органов по взысканию обязательных платежей и санкций за их неуплату, так как требует судебного решения по отношению к каждому отдельному налогоплательщику. В большинстве зарубежных стран презумпция невиновности в сфере налоговых отношений используется ограниченно (происходит взыскание платежей и санкций с сумм, не превышающих



Рис.6. Учет и регистрация налогоплательщиков

установленного лимита) или же не используется вовсе. Но в некоторых странах, например, во Франции фактически закреплена презумпция вины налогоплательщика – уклонение от уплаты налога, точно также как и покушение на уклонение или содействие уклонению от уплаты налога, будет рассмотрено как налоговое преступление и повлечет административную или уголовную ответственность.

Учет и регистрация, охватывающая практически всех налогоплательщиков, является одной из основных форм налогового контроля. Одним из самых распространенных способов регистрации налогоплательщиков является предоставление идентификационных номеров налогоплательщика или ИНН. Введение данной системы во многом упрощает учет налогоплательщиков, особенно в условиях автоматизированного учета.

В некоторых странах используемый номер не является уникальным. В Дании, Корее, Норвегии, Румынии и Чили для целей обложения подоходным налогом используется общегражданский идентификационный номер. В Канаде и США для этих же целей используется индивидуальный номер социального страхования (social security number). В Финляндии номер социального страхования используется при уплате подоходного налога и уплате НДС индивидуальными предпринимателями [11]. Информация об учете и регистрации налогоплательщиков представлена на рисунке 6.

Соотношение между числом налогоплательщиков и количеством населения сильно варьируется в зависимости от развитости экономической системы и налогового администрирования. Данные по некоторым странам приведены в табл.2.

По данным из таблицы 2 число плательщиков подоходного налога в некоторых странах значительно превышает численность занятых. В Австрии, Италии, Канаде, Швеции, США число налогоплательщиков подоходного налога в 1,5 и более раз превышает численность занятого населения. В таких странах налоговое администрирование имеет специфику: широкое использование информационных систем третьих сторон (полиции, социальных служб, страховых компаний) и ежегодное сопоставление данных, имеющих у налоговых органов и у третьих лиц; наличие у налоговых органов государственных неналоговых функций, таких как, предоставление гражданам социальных пособий, субсидий, грантов.

Таблица 2 – Численность налогоплательщиков в странах ОЭСР и России

| Страна | Численность населения, млн чел. | Численность занятых, млн чел. | Численность налогоплательщиков, млн чел. (организаций) |                  |     | Отношение числа налогоплательщиков к численности населения | Отношение числа налогоплательщиков к численности занятых |
|--------|---------------------------------|-------------------------------|--------------------------------------------------------|------------------|-----|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
|        |                                 |                               | Подоходный налог                                       | Налог на прибыль | НДС |                                                            |                                                          |

|                |        |        |        |      |      |      |      |
|----------------|--------|--------|--------|------|------|------|------|
| Австрия        | 8,36   | 4,28   | 6,30   | 0,14 | 0,82 | 0,75 | 1,47 |
| Великобритания | 60,93  | 31,24  | 31,30  | 2,80 | 1,90 | 0,51 | 1,00 |
| Италия         | 59,75  | 24,97  | 41,80  | 1,02 | 5,26 | 0,70 | 1,67 |
| Канада         | 33,74  | 18,43  | 30,00  | 2,70 | 2,90 | 0,89 | 1,63 |
| Франция        | 62,63  | 28,51  | 36,40  | 1,60 | 4,20 | 0,58 | 1,28 |
| США            | 307,01 | 155,54 | 258,20 | 19,7 | 0    | 0,84 | 1,66 |
| Швейцария      | 7,74   | 4,72   | н/д    | н/д  | 0,3  | н/д  | н/д  |
| Швеция         | 9,30   | 4,91   | 7,40   | 0,40 | 1,00 | 0,80 | 1,51 |
| Япония         | 127,51 | 66,17  | 23,69  | 3,00 | 3,63 | 0,19 | 0,36 |
| Россия         | 141,90 | 75,81  | 92,65  | 4,54 |      | 0,65 | 1,22 |

В странах, где численность налогоплательщиков намного меньше численности населения и численности рабочей силы (Япония), обычно развита система удержания подоходных налогов у источника выплаты доходов, что в итоге не требует от большинства налогоплательщиков ежегодной подачи деклараций, так как их налоги удерживаются и перечисляются налоговыми агентами. Поэтому многим налогоплательщикам нет необходимости регистрироваться в налоговых органах, а, следовательно, и учет численности этих налогоплательщиков не ведется.

Основной формой налогового контроля являются налоговые проверки. Они позволяют выявить случаи неполной уплаты или неуплаты налогов и сборов. Основной задачей налоговых проверок является профилактика правонарушений.

Специалисты на Западе в ходе проверок осуществляют сверку документов, вызов налогоплательщиков и свидетелей, внешнюю проверку. В практике налоговых органов встречаются два понятия: налоговый аудит или налоговые запросы, с одной стороны, и налоговые расследования, с другой. Сотрудники, которые занимаются налоговым аудитом, осуществляют проверку налоговой отчетности, запрашивают информацию у налогоплательщиков и третьих лиц, выезжают к налогоплательщику с осмотром помещений. Деятельность отдела налоговых расследований использует аналогичные методы с той лишь разницей, что объектами их интереса являются те налогоплательщики, в отношении которых уже существует подозрение в недобросовестности. Вследствие этого налоговый аудит является первичной формой проверочной работы, с помощью которой может быть предоставлена информация для проведения налоговых расследований. Итогом расследования может стать передача дела силовым ведомствам из-за возникновения у налогоплательщика уголовной

ответственности.

На сайте Налоговой службы Австралии опубликовано разъяснение о процедуре налоговой проверки. В данном разъяснении описаны базовые права, которые обеспечивают налоговым органам реализацию контрольной функции. Хотелось бы обратить внимание, что в опубликованном документе речь идет об «ожиданиях» определенного поведения от налогоплательщиков.

В число упомянутых прав входит:

- допуск налоговых инспекторов к помещениям, зданиям и другой недвижимости, учетным книгам и иным документам. В этом случае документы, которые содержат конфиденциальную информацию, доступную только юристу или бухгалтеру налогоплательщика, из проверки должны быть исключены;

- разрешение на копирование документов (исключением являются конфиденциальные документы);

- содействие и помощь налоговым инспекторам при проведении проверки (в качестве примера можно привести предоставление оборудованного места работы при выездной проверке или допуск к компьютерной и копировальной технике);

- предоставление полной, четкой и актуальной информации на запросы налоговых инспекторов.

Главным источником информации при проверке налоговой отчетности организаций, кроме самой декларации, является бухгалтерская отчетность. Поэтому налоговые органы участвуют и в проверке корректного исполнения норм бухгалтерского учета и отчетности. Например, в Германии при налоговых проверках осуществляется контроль соблюдения налогоплательщиками норм и организации бухгалтерского учета, состояния системы внутреннего контроля, соответствия применяемых методов бухгалтерского учета и отчетности характеру и сущности коммерческой деятельности организации.

В США вся работа налоговых инспекторов основывается на таком документе, как Руководство Службы внутренних доходов (Internal Revenue Manual), состоящее из 39 глав. В этом Руководстве содержатся базовые понятия, подходы и методы налогового администрирования, которые используются в ходе работы Службы. Руководством установлен общий порядок проведения налоговых проверок: определены права и обязанности налоговых органов при проведении проверок, порядок работы с третьими лицами, порядок выверки налоговых деклараций и многое другое.

Выездные проверки не везде рассматриваются как стандартная и необходимая процедура налогового контроля. В Великобритании выезд на территорию и посещение мест ведения деятельности налогоплательщика осуществляется в исключительных случаях. Наибольшая часть контрольной работы осуществляется камерально: налогоплательщик сам предоставляет всю необходимую информацию в налоговые органы. Выездная налоговая



проверка осуществляется в тех случаях, когда необходимо обеспечить доступ к электронной информации налогоплательщика, находящейся на стационарных компьютерах (в тех обстоятельствах, когда отсутствует возможность ее скопировать и предоставить налоговому инспектору по месту работы), либо когда возникли подозрения в недобросовестности налогоплательщика, и налоговым органам требуется сопоставить официальные сведения с фактами, характеризующими его деятельность.

Планирование деятельности налоговых органов в развитых странах начинается с определения целей и задач и установления качественных и количественных индикаторов достижения этих целей. В большинстве стран ОЭСР при планировании деятельности налоговых органов кроме достижения конкретного уровня налоговых поступлений определяются и другие задачи. Такими задачами являются: сокращение затрат на администрирование; снижение административных барьеров; улучшение показателей удовлетворенности налогоплательщиков; сокращение задолженности по уплате налогов и сборов на конец года и так далее.

Почти во всех странах практикуется формирование стратегических среднесрочных планов, соответственно, поставленные цели имеют определенную иерархию и разбивку по годам для обеспечения гибкости и преемственности планов [11].

Обычно план и отчет о деятельности налоговых органов доступны на официальном сайте. В документе обязательно представлена информация о миссии, видении, стратегических целях и задачах, стоящих перед налоговыми органами, а также приведены ключевые индикаторы результатов деятельности налоговых органов и критерии их оценки.

Ниже представлена выдержка из основных плановых и отчетных документов Канадского агентства доходов. В них определены основные цели и задачи развития налоговых органов и установлены соответствующие показатели оценки достижения ожидаемых результатов.

Создание формальных стандартов в отношении основных услуг по налоговому администрированию (таких как, рассмотрение заявлений на вычеты по налогам или консультирование по электронной почте) стало обоснованным этапом в процессе развития налоговых органов: увеличение прозрачности их деятельности, усиление подотчетности властям и обществу, повышение качества и эффективности налогового администрирования. Примеры таких стандартов можно представить в табл.3.

Таблица 3. Стандарты предоставления услуг налоговыми органами

| Услуга                                                 | Страна    | Установленный стандарт                                            |
|--------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------|
| Обработка электронных деклараций по подоходному налогу | Австралия | 90% обработанных деклараций в течение 14 дней                     |
|                                                        | Ирландия  | 100% в течение пяти рабочих дней                                  |
| Обработка бумажных деклараций по подоходному налогу    | Ирландия  | 80% - в течение 10 рабочих дней, 100% - в течение 20 рабочих дней |
| Обработка деклараций по                                | Австралия | 90% обработанных электронных                                      |



|                                                       |          |                                                                                      |
|-------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| НДС, требующих возмещения                             |          | деклараций в течение 14 дней; 85% обработанных бумажных деклараций в течение 14 дней |
|                                                       | Дания    | 98% - в течение 21 дня                                                               |
|                                                       | Франция  | 80% - в течение 30 дней                                                              |
| Ответы на телефонные запросы налогоплательщиков       | Канада   | 80% звонков обслуживаются при ожидании не более двух минут                           |
|                                                       | Ирландия | 50% - в течение 30 секунд; 85% - в течение 3 минут; 100% - в течение 5 минут         |
| Постановка на учет вновь созданного юридического лица | США      | 100% в течение четырех рабочих дней                                                  |

Показатель отношения административных затрат к налоговым поступлениям в силу простоты и очевидности его использования довольно часто применяется для оценки эффективности налогового администрирования. Но его применение для данной задачи ограничено по следующей причине. Объем фактически собранных налоговых поступлений в действительности не отражает настоящего уровня законопослушности налогоплательщиков, так как не учитывает налогового потенциала. Разница между фактически собранной суммой налоговых доходов и максимально возможным уровнем налоговых поступлений получила название «налогового разрыва».

Налоговый разрыв – это разница между сумой налогов, которые теоретически должны быть уплачены (без применения схем уклонения от уплаты налогов), и суммой фактически уплаченных налогов [15].

Налоговый разрыв измеряется как процентное соотношение между фактическими полученными налоговыми доходами и их максимальной величиной. Он описывает степень законопослушности экономических агентов, а значит, и эффективность налогового администрирования. При прочих равных условиях меры, которые будут направлены на стимулирование добросовестного поведения, будут способствовать сокращению относительных затрат на сбор налогов.

Те ограничения, что связаны с использованием отношения затрат на сбор налогов к налоговым поступлениям, приводят к серьезным искажениям в оценке действительной ситуации, что особенно заметно при сравнениях между странами. Этот показатель по странам может принимать равное значение, но это совершенно не означает, что обе страны достигли одинакового успеха в изъятии налоговых доходов, соответствующих своему налоговому потенциалу. Например, в России и Великобритании отношение затрат на налоговое администрирование к чистым налоговым доходам примерно равное: в России - около 1% (за 2008-2009 гг.), а в Великобритании – чуть более 1,1%. При этом ясно, что уровень законопослушности в нашей стране не сопоставим с ситуацией в Великобритании.

Следует обратить внимание на то, что оценку налогового разрыва на регулярной основе проводят далеко не все страны. Лишь 30% национальных налоговых органов стран Организации экономического сотрудничества и развития указывают об обязанности предоставлять подобную информацию правительству или министерству финансов. Примерно половина рассмотренных стран в какой-либо форме предпринимали попытки оценить налоговый разрыв. И лишь в незначительном числе стран такие оценки получили публичное освещение.

Так, например Шведское налоговое агентство (Skatteverket) проводило оценку налогового разрыва и его структуры на основе большого количества данных и с использованием различных методик. Результаты оценок были описаны так называемой картой налогового разрыва. Главной причиной разработки такой «карты» была задача создания поучительного, но вместе с этим простого обзора в целях укрепления внешнего и внутреннего взаимодействия по вопросам налогового администрирования. В одном из докладов налоговой службы, опубликованном по теме развития налогового администрирования в Швеции за 2007-2012 гг. есть много признаков того, что налоговый разрыв сократился за этот период. Налоговое управление страны проводит ежегодные опросы, респондентами которых являются как физические, так и юридические лица. Результаты показывают, что фактов уклонения от уплаты налогов стало меньше. Доля компаний, которые чувствуют, что они в значительной степени уязвимы для конкуренции с компаниями, которые уклоняются от налогов в своей отрасли, снизилась с 28 % в 2007 г. до 17 % в 2013 г.

Службой внутренних доходов и таможенных пошлин в Великобритании в последние годы регулярно публикуются оценки налогового разрыва, чаще всего в отношении косвенных налогов, таких как НДС и акцизы. В 2009 г. был опубликован отчет, который содержал комплексную оценку налогового разрыва по стране. Обновление данных происходит ежегодно, так как значение налогового разрыва служит одним из основных показателей эффективности налогового администрирования. Снижение налогового разрыва ставится в качестве ключевых стратегических задач Службы внутренних доходов и таможенных пошлин.

Также информативным является анализ структуры расходов налоговых органов и иные относительные показатели использования ресурсов. Вполне очевидно, что основной ресурс налогового администрирования это кадры. Доля затрат на оплату труда в общей сумме расходов налоговых служб при этом сильно колеблется – от 60 до 90%.

Таблица 4 содержит информацию о структуре расходов на налоговое администрирование. По представленным данным в среднем по странам доля расходов на оплату труда держится на уровне 70% от общих затрат на администрирование. Для стран, являющихся членами Организации Экономического сотрудничества и развития, данный показатель немного выше, чем для стран, не входящих в ОЭСР: около 73 против 67,7%. Это

объясняет более высокий уровень оплаты труда в развитых странах, который даже в относительном измерении оказывается выше прочих расходов налоговых органов. Хотя существуют некоторые высокоразвитые страны, в которых доля оплаты труда в общих расходах существенно ниже среднего – в этом случае данный факт обуславливается более высоким развитием информационных технологий, которые позволяют сократить численность работников. В этом плане особенно выделяется Великобритания, где доля затрат на оплату труда оказалась в среднем 60,4% и имела тенденцию к снижению. Вместе с этим на информационные технологии в среднем расходовалось примерно 20% от общих затрат на налоговое администрирование. Высокий показатель затрат на информационные технологии также отмечается в США, где их доля составила 15,6%.

В среднем по странам Организации экономического сотрудничества и развития данный показатель несколько ниже и составляет 11,5%. Для стран, не являющихся членами ОЭСР, доля затрат на информационные технологии ниже - в среднем за 2005-2009 гг. она составляла 8,8%.

Таблица 4. Структура расходов на налоговое администрирование, % к общей сумме расходов

| Страны                            | 2005 г.      |             | 2006 г.      |             | 2007 г.      |             | 2008 г.      |           | 2009 г.      |             |
|-----------------------------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-----------|--------------|-------------|
|                                   | Оплата труда | ИТ          | Оплата труда | ИТ          | Оплата труда | ИТ          | Оплата труда | ИТ        | Оплата труда | ИТ          |
| <b>Страны ОЭСР</b>                | 75,5         | <b>11,3</b> | 72,7         | <b>11,4</b> | <b>73,1</b>  | <b>11,5</b> | <b>71,1</b>  | <b>12</b> | 72,4         | <b>11,6</b> |
| Великобритания                    | 63           | н/д         | 60,1         | <b>22,7</b> | 61,2         | 20,2        | 58,8         | 20,3      | 59,1         | 16,3        |
| Канада                            | 81,5         | 9           | 82           | 8,9         | 83           | 8,4         | 82,8         | 11,4      | 83,9         | 12,6        |
| США                               | 71,5         | 16,1        | 71,3         | 15,9        | 71,6         | 15,1        | 70,4         | 15,8      | 71,5         | 14,9        |
| Франция                           | 78,6         | 6,1         | 79,3         | 5,1         | 79,1         | 5,3         | 81,3         | 4,2       | 81,1         | 4,2         |
| Япония                            | 80,2         | 9,7         | 80,5         | 9,2         | 81,1         | 8,5         | 80,7         | 8,1       | 80,8         | 8,3         |
| <b>Страны, не входящие в ОЭСР</b> | 69,6         | 6,6         | 69,7         | <b>7,9</b>  | <b>72,1</b>  | <b>8</b>    | <b>63,4</b>  | 9,7       | 63,7         | <b>11,7</b> |
| Индия                             | н/д          | н/д         | н/д          | н/д         | н/д          | н/д         | 60           | н/д       | 65,5         | н/д         |
| Россия                            | н/д          | н/д         | н/д          | н/д         | н/д          | н/д         | 66,5         | 6,7       | 68,2         | 5,7         |
| Все страны                        | 70,1         | 10,2        | 70,2         | 10,6        | 71,1         | 10,7        | 68,7         | 11,3      | 69,7         | 11,7        |

Итак, налоговое администрирование – наиболее социально выраженная сфера управленческих действий. Недостатки налогового администрирования приводят к уменьшению поступлений налогов в бюджет, увеличивают вероятность налоговых правонарушений, затрудняют межбюджетные отношения регионов с федеральным центром и, в конечном итоге, усиливают социальную напряженность в обществе, создавая

ощущение несправедливости налогообложения.

В целях повышения эффективности налогового администрирования во многих странах стремятся улучшить обслуживание налогоплательщиков, строят отношения с ними на принципах сотрудничества и доверия. Это сотрудничество становится возможным при создании атмосферы взаимного доверия между налогоплательщиком и администрацией и при условии четкого определения и защиты прав налогоплательщиков.

Существующая проблема недостаточной оценки эффективности налогового администрирования может быть решена с помощью ежегодного обновления данных по налоговому разрыву, так как он является одним из основных показателей налогового администрирования. Проблема сборов налогов тоже решается, но с помощью передачи некоторых функций частным структурам.

Россия использует и будет в дальнейшем использовать «передовой» зарубежный опыт, особенно США и стран Евросоюза. Поэтому, скорее всего, можно ожидать дальнейшего укрупнения налоговых инспекций – это первое. А второе, это передача некоторых функций службы на аутсорсинг коммерческим структурам.

#### **Использованные источники:**

1. Clive C. Nicholas. Tax management: structure/function/development and dynamics of client marketing [Electronic resource] // Caribbean Community (CARICOM) Secretariat. URL: [http://www.caricom.org/jsp/community/cota/tax\\_management.jsp](http://www.caricom.org/jsp/community/cota/tax_management.jsp) (accessed: 20.10.2015)
2. History of Tax Administration [Electronic resource] // Tax Administration Jamaica. URL: <https://www.jamaicatax.gov.jm/history-of-tax-administration#TAD> (accessed: 20.10.2015)
3. Internal Revenue Manual (IRM) // IRS. URL: <https://www.irs.gov/irm/> (accessed: 20.10.2015)
4. National tax agency report 2013 [Electronic resource] URL: [http://www.nta.go.jp/foreign\\_language/Report\\_pdf/2013e.pdf](http://www.nta.go.jp/foreign_language/Report_pdf/2013e.pdf) (accessed: 20.10.2015)
5. Skattefelet // Skatteverket. URL: <http://www.skatteverket.se/omoss/omskatteverket/skattekontroller/skattefelet.4.7856a2b411550b99fb7800085636.html?q=skattefelet> (accessed: 20.10.2015)
6. Summary of the Corporate Business Plan - 2011-2012 to 2013-2014/ Canada Revenue Agency. URL: [cra-arc.gc.ca](http://cra-arc.gc.ca). (дата обращения: 20.10.2015)
7. Tax agent and adviser guidance // GOV.UK. URL: <https://www.gov.uk/> (accessed: 20.10.2015)
8. Бюджетное устройство // Экономический словарь. URL: [http://abc.informbureau.com/html/apaaeaoiia\\_onodienoai.html](http://abc.informbureau.com/html/apaaeaoiia_onodienoai.html) (дата обращения: 20.10.2015)
9. Бюджетное устройство и бюджетная система [Электронный ресурс] // NURU. URL: <http://nuru.ru/fin/028.htm> (дата обращения: 20.10.2015)

- 10.Диаконov В.В. Учебное пособие по теории государства и права [Электронный ресурс] // Всё о праве. URL: <http://www.allpravo.ru/library/doc108p0/instrum151/item2779.html> (дата обращения: 20.10.2015)
- 11.Институциональные и организационные характеристики налоговых органов // Studme.org. URL: [http://studme.org/111512129929/ekonomika/institutsionalnye\\_organizatsionnye\\_harakteristiki\\_nalogovyh\\_organov](http://studme.org/111512129929/ekonomika/institutsionalnye_organizatsionnye_harakteristiki_nalogovyh_organov) (дата обращения: 21.10.2015)
- 12.Корнева Е.А., Ткачев В.Н. Правовое регулирование полномочий налоговых органов. М., 2007.
- 13.Куджев З. А., Первышов Е.А. Организационные и правовые аспекты налогового администрирования в зарубежных странах // Юридическая библиотека ЮРИСТЛИБ. URL: [http://www.juristlib.ru/book\\_6667.html](http://www.juristlib.ru/book_6667.html) (дата обращения: 20.10.2015)
- 14.Лыкова Л.Н. Налоговые системы зарубежных стран. Учебник для магистров/Л.Н. Лыкова, И.С. Букина. – 2012
- 15.Налоговый разрыв - новая система управления рисками налогоплательщиков // Nanalog.ru Популярно о налогах и налоговом контроле. URL: <http://nanalog.ru/index.php?newsid=885> (дата обращения 21.10.2015)
- 16.Новикова А. И. Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта в области налогового администрирования на примере Франции [Текст] / А. И. Новикова // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 24-26.
- 17.Показатели степени включенности (участия) страны в мировую экономику // ЭкспертФинанс. URL: <http://cdt-mr.ru/pokazateli-stepeni-vklyuchennosti-uchastiya-strany-v-mirovuyu-ekonomiku.html> (дата обращения: 21.10.2015)
- 18.Соловьева Н.Е., Шевченко Е.Е. Сравнительный анализ системы налогового администрирования Японии и России [Электронный ресурс] // СибАК. URL: <http://sibac.info/10585> (дата обращения: 20.10.2015)
- 19.Уровень экономического развития // Энциклопедия социологии. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/socio/4364/%D0%A3%D0%A0%D0%9E%D0%92%D0%95%D0%9D%D0%AC> (дата обращения: 20.10.2015)
- 20.Швеция: финансовый и налоговый сектор // Finance-romance. URL: <http://finance-romance.ru/cz/sti/svedsko-financni-a-danovy-sektor/5/1000810/> (дата обращения: 21.10.2015)



## **ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ**

### **Краткая аннотация:**

*В статье описываются современные подходы к определению категории «трудовая мотивация». Рассмотрены элементы системы мотивации, которые актуальны для предприятий кондитерской отрасли Саратовской области в условиях кризиса.*

*Ключевые слова: трудовая мотивация, мотивы и стимулы, «кафетерий» как метод мотивации.*

В научной литературе представлены самые различные подходы к определению трудовой мотивации. По мнению профессора Кибанова А.Я.: «Мотивация трудовой деятельности - это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, направленного на достижение целей организации» [1, С.502]. Автор придерживается распространенной точки зрения, что мотивировать поведение персонала - это уметь понимать и воспринимать внутренние потребности работников и побуждать их к сознательному самостоятельному выбору действий по удовлетворению своих потребностей и достижению личных и коллективных целей. Магура М. и Курбатова М. в своих исследованиях, посвященных трудовой мотивации, отмечают, что в основе мотивации труда персонала лежат мотивы и стимулы как связанные, так и несвязанные с непосредственным процессом трудовой деятельности: «Мотивация – это то, что активизирует, стимулирует человека и направляет его действия к поставленной цели» [2, С.10].

Для понимания мотивации персонала необходимо отталкиваться от понятия «потребности». В наиболее простом смысле мотив воспринимается как отражение потребности, то есть нужды, недостатка чего-либо или в чем-либо, необходимого любому человеку. Мотив – это то, что вызывает определенные действия человека. При этом следует учитывать, что все люди сильно отличаются содержанием и интенсивностью своих потребностей. Карташова Л.В. резюмирует, что «...потребность – ощущение необходимости в тех или иных материальных, культурных благах, социальных и духовных ценностях» [3, С.40]. Потребности рождаются вместе с человеком. В процессе жизнедеятельности любого человека какая-то их часть, хотя бы базовая, удовлетворяется, при этом количество потребностей любого человека неизбежно постоянно возрастает и заканчивается главной потребностью – необходимостью самореализации. Когда человек осознает, что хочет чего-либо для удовлетворения своих потребностей, именно тогда и возникает мотив.

На практике важно грамотно использовать методы мотивации.



Нормативная мотивация – побуждение человека к определенному поведению посредством идейно-психологического воздействия: убеждения, внушения, информирования. Принудительная мотивация основана на использовании власти и угрозе ухудшения удовлетворения потребностей работника в случае невыполнения им соответствующих требований. Стимулирование – воздействие не непосредственно на личность, а на внешние обстоятельства с помощью благ – стимулов, побуждающих работника к определенному поведению. Все методы мотивирования можно так же сгруппировать в следующие четыре вида:

1. *Экономические мотивы* всех типов (зарплата во всех ее разновидностях, включая контрактную, премии, льготы, страховки, беспроцентные кредиты), успешность их воздействия определяется тем, насколько коллектив понимает принципы системы, признает их справедливыми, в какой мере соблюдается неотвратимость поощрения (наказания) и результатов работы, их тесная связь во времени.

2. *Управление по целям* предусматривает установление для конкретной личности или группы сотрудником целей, способствующих решению главной задачи организации (достижение определенных количественных или качественных показателей, повышение квалификации персонала). Достижение каждой цели автоматически означает повышение уровня зарплаты или другую форму поощрения.

3. *Обогащение труда* – эта система в большей степени относится к неэкономическим методам и означает предоставление людям более содержательной, перспективной работы, значительной самостоятельности в определении режима труда, использовании ресурсов. Во многих случаях к этому добавляется и рост оплаты труда, не говоря уже о социальном статусе.

4. *Система участия* – в настоящее время существует в многообразных формах: от широкого привлечения коллектива к принятию решений по важнейшим проблемам производства и управления до соучастия в собственности путем приобретения акций собственного предприятия на льготных условиях.

Итак, работник мотивирован – следовательно, он заинтересован. Создана ситуация, при которой, решая общие цели предприятия, он тем самым удовлетворяет свои личные потребности. Однако во многих современных организациях человек может реализовать себя лишь на 20-30%. В итоге у сотрудника развиваются неуверенность, расстройства, неудовлетворенность, тревога.

Для создания успешной системы мотивации необходимо учитывать следующие принципы ее эффективности: цели системы мотивации и оплаты труда должны соответствовать целям предприятия; необходимо учитывать факторы мотивации, потребности персонала и его ожидания; своевременно устранять факторы демотивации; создать понятную и прозрачную систему вознаграждения; система оплаты труда должна быть справедливой; вознаграждать за индивидуальные и за коллективные результаты; вовлекать

сотрудников в проведение изменений.

На наш взгляд, практический интерес представляет опыт предприятий кондитерской отрасли Саратовской области. В Саратовской области имеется несколько ведущих производителей хлебобулочных изделий: ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов», ОАО «Саратовский хлебокомбинат им. Стружкина», ЗАО «Вольскхлеб», ООО «Знак хлеба», ООО «Пересвет». Отличительной чертой всех перечисленных предприятий является верность исконно русским традициям хлебопечения. При этом все эти успешные предприятия не стоят на месте, успешно внедряют инновационные технологии, разрабатывают новые продукты и продвигают их на рынок. В ассортименте данных предприятий насчитывается более 100 видов разнообразной продукции. Отметим, что в течение последних трех лет на всех перечисленных предприятиях происходила модернизация промышленного оборудования, которая уменьшила ручной труд, но при этом значительно увеличила объемы производства продукции, именно за счет внедрения различных новейших технологий, включая и кадровые.

В настоящее время на данных предприятиях области преобладает в основном персонал, имеющий возрастной интервал от 31 до 40 лет. То есть наблюдается омоложение кадрового состава, что положительно сказывается на эффективности и результативности деятельности этих предприятий.

Составным элементом мотивирования сотрудников вышеперечисленных предприятий, а также одним из основных методов неденежной мотивации, признан положительно зарекомендовавший себя социальный пакет. Его назначение состоит в том, чтобы увеличить доходы и социально защитить работников, помочь в решении социально-бытовых проблем. Социальный пакет включает базовую и дополнительную части. К базовой части относят все то, что определено трудовыми законодательством, то есть медицинское и пенсионное страхование, оплата транспортных расходов, бесплатное питание. К дополнительной части относится оплата обучения, отдыха, предоставление кредитов и ссуд на личные нужды, покупка жилья работникам на условиях кредитования.

Особенно следует отметить, что уже апробирован и получил признание на предприятиях пищевой промышленности Саратовской области такой метод мотивации как *«кафетерий»*. Главное достоинство этого метода состоит в поддержании баланса между предоставлением работнику свободы выбора, с одной стороны, и, с другой стороны, страхования работодателя от включения в компенсационный пакет таких льгот, которые не ценятся сотрудниками. Например, если в *«меню кафетерия»* предлагается оплата детских путевок, но у сотрудника нет детей, то он просто может выбрать другие предложения «меню», которые будут для него наиболее привлекательными льготами. Руководителю всегда важно понимать, каким образом возможно повысить самоотдачу сотрудника без дополнительных затрат на него. Кроме того, в кризисной экономической ситуации нематериальные методы мотивации способны в определенной мере

компенсировать сотрудникам материальные потери (снижение дохода).

**Использованные источники:**

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2013.- 502с.
2. Магура М., Курбатова М. Секреты мотивации, или Мотивация без секретов: учебное пособие. - Редакция журнала «Управления персоналом», 2010.- 120с.
3. Карташова Л.В., Никонова Т.В., Соломанидина Т.О.. Организационное поведение: Учебник. — М.: ИНФРА-М. 2015.- 280с.

**Нечаева К.А.**

*студент 2 курса*

*факультет «Институт экономики и менеджмента»*

**Стрекалова С.А.**

*доцент*

*кафедра финансов, учета и аудита*

*Сибирский государственный индустриальный университет*

*ФГБОУ ВПО «СибГИУ»*

*Россия, г. Новокузнецк*

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНЕШНИЙ ДОЛГ РФ**

*Актуальность данной темы состоит в том, что на данный момент в мире есть большое количество стран, у которых имеется государственный внешний долг, т.е. когда расходы бюджета страны превышают доходы. В статье рассмотрены структуры государственного долга на 1 октября 2014 и 2015 года и на их основе сделаны основные прогнозы на следующие года.*

*Ключевые слова: государственный долг, Российская Федерация, займы, структура.*

**K. A. Nechaeva,**

*student*

*2 course, faculty "Institute of Economics and management"*

*Russia, Novokuznetsk*

**Strekalova S.A., associate Professor of the Department of Finance,**

*accounting and audit, Siberian state industrial University*

*FGBOU VPO "SibGIU",*

*Russia, Novokuznetsk.*

**PUBLIC EXTERNAL DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION**

*The relevance of this topic is that at the moment in the world there are many countries where external public debt, i.e. when the cost budget exceeds income. The article describes the structure of state debt on October 1, 2014, and 2015 and, based on the projections for the following year.*

*Keywords: state debt, the Russian Federation, loans, structure.*

*Понятие «внешний долг» — суммарные денежные обязательства*

государства, выражаемые денежной суммой, подлежащей возврату **внешним** кредиторам на определённую дату, то есть общая задолженность страны по **внешним** займам и невыплаченным по ним процентам [4].

В настоящее время проблема государственного долга- это ключ к макроэкономической стабилизации в стране. От ее решения зависят состояние федерального бюджета, золотовалютных резервов, стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инфляции, инвестиционный климат. Кроме того, принимая во внимание попытки наших международных кредиторов использовать долговую проблему для политического давления на Россию, грамотное урегулирование государственного долга становится фактором национальной безопасности и условием проведения самостоятельной внешней, да и внутренней политики [3].

Проанализировав таблицы 1 и 2 можно сделать следующие выводы:

Таблица 1 – Структура государственного долга РФ по состоянию на 1 октября 2014 года [2]

| Категория долга                                                                                                             | млн. долларов США | эквивалент млн. евро** |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего Союза ССР, принятые Российской Федерацией) | 53 746,4          | 42 376,7               |
| Задолженность перед официальными кредиторами - членами Парижского клуба, не являвшаяся предметом реструктуризации           | 61,1              | 48,1                   |
| Задолженность перед официальными кредиторами - не членами Парижского клуба                                                  | 921,5             | 726,5                  |
| Задолженность перед официальными кредиторами - бывшими странами СЭВ                                                         | 882,0             | 695,5                  |
| Коммерческая задолженность бывшего СССР***                                                                                  | 21,0              | 16,6                   |
| Задолженность перед международными финансовыми организациями                                                                | 1 235,9           | 974,4                  |
| Задолженность по внешним облигационным займам                                                                               | 39 315,4          | 30 998,5               |
| внешний облигационный заем с погашением в 2015 году                                                                         | 2 000,0           | 1 576,9                |

|                                                                    |          |          |
|--------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| внешний облигационный заем с погашением в 2017 году                | 2 000,0  | 1 576,9  |
| внешний облигационный заем с погашением в 2018 году                | 3 466,4  | 2 733,1  |
| внешний облигационный заем с погашением в 2019 году                | 1 500,0  | 1 182,7  |
| внешний облигационный заем с погашением в 2020 году                | 3 500,0  | 2 759,6  |
| внешний облигационный займ с погашением в 2020 году                | 951,2    | 750,0    |
| внешний облигационный заем с погашением в 2022 году                | 2 000,0  | 1 576,9  |
| внешний облигационный заем с погашением в 2023 году                | 3 000,0  | 2 365,4  |
| внешний облигационный заем с погашением в 2028 году                | 2 499,9  | 1 971,0  |
| внешний облигационный заем с погашением в 2030 году                | 13 897,9 | 10 957,9 |
| внешний облигационный заем с погашением в 2042 году                | 3 000,0  | 2 365,4  |
| внешний облигационный заем с погашением в 2043 году                | 1 500,0  | 1 182,7  |
| Задолженность по ОВГВЗ                                             | 5,5      | 4,3      |
| Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте | 11 304,0 | 8 912,8  |

Таблица 2 - Структура государственного внешнего долга РФ по состоянию на 1 октября 2015 года [2]

| Категория долга                                                                                                             | млн. долларов США | эквивалент млн. евро** |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|------------------------|
| Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего Союза ССР, принятые Российской Федерацией) | 50 226,4          | 44 606,0               |
| Задолженность перед официальными двусторонними                                                                              | 840,2             | 746,2                  |

|                                                                                               |          |          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| кредиторами - не членами<br>Парижского клуба                                                  |          |          |
| Задолженность перед<br>официальными<br>двусторонними<br>кредиторами - бывшими<br>странами СЭВ | 435,7    | 386,9    |
| Задолженность перед<br>официальными<br>многосторонними<br>кредиторами                         | 1 011,1  | 898,0    |
| Задолженность по внешним<br>облигационным займам                                              | 35 935,6 | 31 914,4 |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2017<br>году                                     | 2 000,0  | 1 776,2  |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2018<br>году                                     | 3 466,4  | 3 078,5  |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2019<br>году                                     | 1 500,0  | 1 332,2  |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2020<br>году                                     | 3 500,0  | 3 108,3  |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2020<br>году                                     | 844,5    | 750,0    |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2022<br>году                                     | 2 000,0  | 1 776,2  |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2023<br>году                                     | 3 000,0  | 2 664,3  |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2028<br>году                                     | 2 499,9  | 2 220,1  |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2030<br>году                                     | 12 624,8 | 11 212,1 |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2042<br>году                                     | 3 000,0  | 2 664,3  |
| внешний облигационный<br>заем с погашением в 2043<br>году                                     | 1 500,0  | 1 332,2  |
| Задолженность по ОВГВЗ                                                                        | 5,4      | 4,8      |



|                                                                    |          |          |
|--------------------------------------------------------------------|----------|----------|
| Прочая задолженность                                               | 20,6     | 18,3     |
| Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте | 11 977,8 | 10 637,4 |

На октябрь 2015 года общий внешний долг Российской Федерации составляет 50 226,4 млн. долларов США (около 20% ВВП).

Это очень низкие показатели: для сравнения, общий внешний долг США недавно превысил 350% ВВП и продолжает расти.

На данный момент Внешний долг России в 3-м квартале 2015 года снизился на 6,13 процента, до 521,61 миллиарда долларов на 1 октября против 555,69 миллиарда долларов на 1 июля. Об этом сообщается в материалах Банка России. По сравнению с той же датой прошлого года, падение составило 23,4 процента (с 680,86 миллиарда долларов).

Задолженность государственных органов выросла на 11,8 процента, до 32,13 миллиарда долларов, долг банков снизился на 7 процентов, до 138,6 миллиарда долларов. Долг ЦБ вырос на 1,3 процента, до 10,918 миллиарда долларов.

Задолженность нефинансового сектора снизилась на 20 миллиардов долларов, до 339 миллиардов долларов. Год назад она составляла почти на 100 миллиардов долларов больше.

Всего в 2015 году Россия выплатит 65 миллиардов долларов внешнего долга (государственного и корпоративного). По итогам 2014 года внешний долг РФ снизился на 18 процентов, до 599,5 миллиарда долларов. В конце 2013-го он составлял 728,9 миллиарда.

Резкое сокращение внешнего долга РФ началось в прошлом году на фоне введения санкций и падения цен на нефть, что привело к оттоку капитала. Российские компании стали менее активно кредитоваться за рубежом, предпочитая расплачиваться по уже взятым займам.

В абсолютном выражении внешний долг нашей страны по состоянию на 19 декабря 2013 года составил 55,8 млрд. долларов, это один из самых низких показателей в Европе. По относительным показателям, внешний госдолг России составляет 5—7,5 % от объёма валового внутреннего продукта государства.

Но такое положительное состояние просматривалось не всегда, например, после того, как распался СССР, внешний долг нашей страны неуклонно рос и достиг своего максимума сразу после кризиса 1998 года, когда его объем составлял 146,4 % от валового внутреннего продукта государства. Затем началось быстрое понижение госдолга, и в 2008 году внешний долг составлял всего 5 % ВВП. Динамика внешнего долга России представлена в таблице 3.

Таблица 3 - Динамика внешнего долга России [2]

| Дата | Сумма, млрд долл. США | Абсолютный прирост, млрд. | Темп роста, % |
|------|-----------------------|---------------------------|---------------|
|------|-----------------------|---------------------------|---------------|

|                 |       | долл. США |       |
|-----------------|-------|-----------|-------|
| 1 января 1994 г | 117,8 | 35,2      | 129,9 |
| 1 января 1997 г | 153   | 29,8      | 119,5 |
| 1 января 1998 г | 182,8 | -4,6      | 97,5  |
| 1 января 2000 г | 178,2 | 7,8       | 104,4 |
| 1 января 2004 г | 186   | 285       | 253,2 |
| 1 января 2008 г | 471   | 8,9       | 101,9 |
| 1 января 2009 г | 479,9 | 156,5     | 132,6 |
| 1 января 2013 г | 636,4 | 90,7      | 114,2 |
| 1 января 2014 г | 727,1 | -127,6    | 82,4  |
| 1 января 2015 г | 599,5 | —         | —     |

Таким образом, из таблицы видно, что внешний долг России США. К началу 2000 года внешний долг России немного сократился (на 4,6 млрд. долл. США, по сравнению с 1998 годом, или на 2,5 %), но с 2004 года он начал снова расти. Рост внешнего долга России продолжался до 2014 года, на тот момент он составлял уже 727,1 млрд. долл. США. Но в течение года долг постепенно снижался, и к 1 января 2015 года он составил 599,5 млрд. долл. США, что на 27,6 млрд. долл. США (или на 17,6 %) меньше, чем в предыдущем году.

Следовательно, минимум внешнего долга России был зафиксирован 1 января 1994 года (117,8 млн. долл. США). Максимум внешнего долга нашей страны пришелся на 1 января 2014 года, на тот момент долг составлял 727,1 млн. долл. США. В 2015 году ситуация немного улучшилась, и на 1 января внешний долг России составил 599,5 млн. долл. США (что на 127,6 млн. долл. США меньше, чем в 2014 году).

Наша страна постепенно становится страной-кредитором, таким образом, в 2011 году Кипр получил от РФ займ в размере 2,5 млрд. евро на 4,5 года под 4,5 % годовых, в тот момент, когда страны Европы отказывались предоставлять займы под менее чем 15 % годовых. В 2008 году РФ обсуждала возможность предоставления кредита Исландии в размере до 4 млрд. евро. В августе 2007 года наша страна стала владельцем долговых обязательств правительства США и т.д. За 5 лет доля РФ на этом рынке увеличилась с 0 % до 3 %.

Наша страна занимает восьмое место в рейтинге держателей государственного долга США, по данным делового журнала «Финанс».

Государственный долг России еще несколько лет будет держаться на довольно низком уровне и к 2016 году не превысит 15 % ВВП. Об этом в ходе конференции на Московской бирже сообщил директор департамента госдолга и государственных финансовых активов Министерства финансов РФ Константин Вышковский [1].

Делая прогнозы на объем госдолга России в 2015 году, нужно отметить, что большинство крупных стран имеют займы в разы

большие. Например, в США этот показатель составляет 17 триллионов долларов, а кредит Японии почти вдвое превышает ВВП этой страны. Эксперты уверены: для того чтобы у России начались серьёзные проблемы с обслуживанием займов, потребуется не один и даже не два года серьёзного кризиса.

#### **Использованные источники:**

1. Терейковская И. А., Литвинюк Т. А. Государственный долг России: причины, последствия, регулирование – [электронный ресурс] режим доступа: <http://sibac.info/18330>
2. МИНФИН РОССИИ – Официальный сайт – [электронный ресурс] режим доступа: [http://www.minfin.ru/ru/document/?id\\_4=58404](http://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=58404)
3. Андрианов В. Проблемы внешней задолженности России // Маркетинг. - №3. 2013. с.23-27.
4. Кудрин А. Государственный долг России. Перемена декораций // Рынок ценных бумаг. - №3. 2006. с. 22-30.

*Новикова И. С.  
магистрант 1 курса  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Россия, г. Краснодар*

#### **ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

Аннотация: в статье анализируются проблемы кредитования аграрного бизнеса, обусловленные ростом стоимости рисков в сельском хозяйстве и экономической конъюнктурой.

Ключевые слова: кредитование, аграрные риски, ключевая ставка, импортозамещение.

Сельское хозяйство является одной из важных отраслей экономики нашей страны, поскольку не только производит продукцию, которая необходима человеку, но и выступает катализатором, характеризующим экономическое развитие государства. На современном этапе развития экономики многие сельскохозяйственные товаропроизводители в процессе осуществления своей деятельности сталкиваются с определенными трудностями. Одной из них становится нехватка оборотных активов, необходимых для обеспечения платежеспособности и целевых финансовых результатов. Вследствие этого перед сельхозтоваропроизводителями встает проблема дополнительного привлечения средств из внешних источников, которыми чаще всего выступают коммерческие банки. Банковское кредитование стало неотъемлемой частью хозяйственного процесса, т.к. формирует немалую долю пассивов агропромышленных предприятий.

Объективная необходимость кредита как самостоятельной экономической категории обусловлена дифференциацией периодов оборачиваемости капитала в смежных отраслях хозяйства [3]. В растениеводческих отраслях многих стран мира оборот капитала происходит

только один раз в год. Предприятия могут оперировать выручкой после завершения технологического цикла работ и продажи продукции в конце хозяйственного года. В условиях нехватки денежных средств у сельскохозяйственных предприятий оплата покупаемых сырьевых ресурсов может производиться только с отсрочкой платежа или предоставлением банковского кредита. Необходима рыночная переориентация традиционных способов взаимного страхования капиталистов и трудящихся в инновационных масштабах крестьянского производства [4, с. 4161].

Кредитование предприятий аграрного сектора России осуществляется преимущественно двумя крупными банками - АО "Россельхозбанк" и ПАО Сбербанк.

Рассмотрим динамику объема кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в области сельского хозяйства [2] (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика объема кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в области сельского хозяйства

| Объем кредитования,<br>млрд. руб.                                          | На 1 января |         |         |         |         | Изменение<br>2015 г. к<br>2011 г., % |
|----------------------------------------------------------------------------|-------------|---------|---------|---------|---------|--------------------------------------|
|                                                                            | 2011 г.     | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |                                      |
| Всего                                                                      | 17966,5     | 25436,2 | 27531,1 | 31582,8 | 33241,4 | 185,0                                |
| Сельское хозяйство                                                         | 493,4       | 606,1   | 610,9   | 637,2   | 573,5   | 116,2                                |
| Удельный вес сельс-<br>кого хозяйства в<br>общем объеме<br>кредитования, % | 2,75        | 2,38    | 2,22    | 2,02    | 1,73    | х                                    |

Несмотря на рост объемов кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в динамике, в 2014 г. наблюдается сокращение кредитов, предоставленных на нужды сельского хозяйства, на 63,7 млрд. руб. (или 10,0%) по сравнению с предыдущим годом. Доля сельскохозяйственных кредитов в общем объеме ссуд также имеет тенденцию к сокращению с 2,75% в 2010 г. до 1,73% в 2014 г.

На диаграмме 1 представлено изменение объемов выдачи сельскохозяйственных кредитов АО "Россельхозбанк" за 2010-2014 гг.

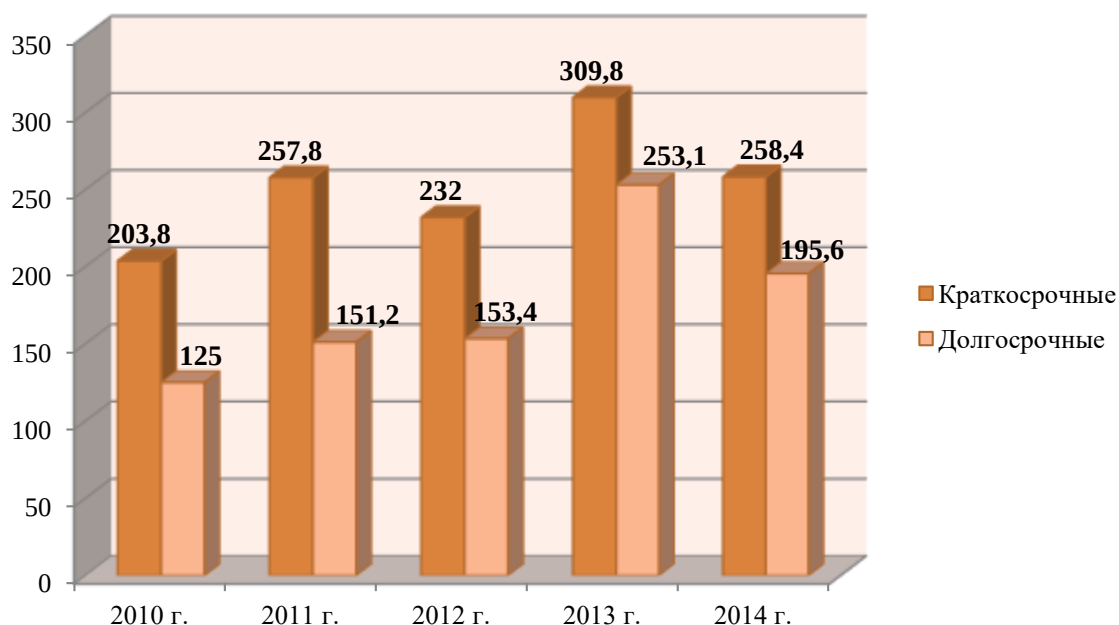


Диаграмма 1 - Динамика объема выдачи кредитов в АПК Россельхозбанком

Динамика объема выдачи Россельхозбанком кредитов в АПК (диаграмма 1) также показывает значительное снижение стоимости предоставленных ссуд в 2014 г. по сравнению с 2013 г. (108,9 млрд. руб. или 19,3%). Данная проблема связана с тем, что в 2014 году произошел существенный рост стоимости рисков в сельском хозяйстве. Введение санкций против российских банков исключило для банков-кредиторов агропромышленного комплекса возможность привлечения ресурсов с рынков капитала для кредитования аграрного сектора [1].

В комбинации с ограниченным объемом внутренних ресурсов и повышением ключевой ставки Банком России сложившаяся ситуация привела к возникновению проблем с долгосрочным распределением денежных ресурсов и значительному росту их стоимости. Как следствие, это обусловило существенное удорожание заемных ресурсов для реализации проектов в сельском хозяйстве. Особенно негативно это повлияло на отрасли, требующие ускоренного импортозамещения – мясное и молочное животноводство, овощеводство, садоводство, селекцию и генетику.

На фоне ухудшения ситуации в экономике и ужесточения банками условий кредитования заметно снизился спрос на кредиты, прежде всего со стороны малого и среднего сельскохозяйственного бизнеса. При этом уровень капитализации активов коммерческих структур зависит от уровня информационной открытости самих компаний и деловой репутации бизнеса [5, с. 707].

Из-за снижения курсовой стоимости рубля существенный рост затрат на импортные составляющие производства (семена, удобрения, технику и

оборудование, запчасти и др.) в четвертом квартале 2014 года значительно усугубил ситуацию в кредитовании сельхозтоваропроизводителей.

По оценкам специалистов АО "Россельхозбанк", рост себестоимости производства продукции по этой причине составил в среднем за год более 30% к среднему уровню 2013 года. Это привело к росту неопределенности для инвесторов относительно стоимости проектов, сроков их окупаемости [1]. Как следствие, в 2014 году объем инвестиций в основной капитал аграрных предприятий снизился на 6% к показателям 2013 года – до 483 млрд. рублей, объем выдачи кредитов в сельском хозяйстве сократился на 13% – до 520,5 млрд. рублей.

Таким образом, сложившаяся экономическая ситуация негативно сказалась на кредитовании сельхозтоваропроизводителей. Так как кредиты выступают неотъемлемой составляющей многих аграрных предприятий, необходимо своевременное вмешательство государства с целью поддержания благоприятных условий для сельскохозяйственного производства.

#### **Использованные источники:**

1. Годовой отчет деятельности АО "Россельхозбанк" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rshb.ru/>
2. Сведения о размещенных и привлеченных средствах [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/>
3. Челноков В.А. Кредит: сущность, функции и роль / В. А. Челноков // Деньги и кредит. - 2012. - №5. - С.74-77.
4. Шулимова А.А. Институционально-экономические проблемы социально-ответственного партнерства современной России // В мире научных открытий. 2015. № 3.9 (63). С. 4160-4171.
5. Шулимова А.А. Институционально-экономические основы корпоративной социальной отчетности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2 (57-2). С. 705-707.

*Носов А.В., к.э.н.*

*доцент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*Россия, г. Москва*

#### **ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА КАК СТИМУЛЯТОРА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Аннотация: В статье на основании анализа данных статистических источников и актуальных СМИ проводится анализ некоторых актуальных аспектов денежно-кредитной политики ЦБ РФ и ее влияния на инвестиционный климат РФ и инвестиционную привлекательность страны.

Ключевые слова: Центральный банк РФ, денежно-кредитная политика, инвестиционная привлекательность, резервы Центробанка РФ, инвестиционные риски.



В последние месяцы, в контексте развернувшегося в России системного кризиса, все более разносторонней критике подвергается различные аспекты политики Центрального банка Российской Федерации. В частности, регулирующая роль Центробанка косвенно была подвергнута сомнению в выступлении такого профессионального аналитика, как глава Сбербанка Герман Греф, который заявил в ноябре 2015 года: «Все, что мы сейчас видим, это масштабный банковский кризис. Мы видим нулевую прибыль банковского сектора, громадное формирование резервов, ЦБ приходится очищать банковский сектор от банков, которые таковыми не являются». По его словам, нынешний кризис оказался самым затяжным за последние 20 лет, а худших последствий удалось избежать лишь благодаря опыту кризиса 2008–2009 годов и своевременного вмешательства государства [8]. Эта оценка сразу же была подвергнута не очень убедительной критике со стороны представителей руководства ЦБ, основной мотив которой сводился к утверждению, что банковский кризис последних лет не столь уж и опасен и вообще практически преодолен к осени 2015 года.

Однако данные о состоянии банковского сектора страны не подтверждают подобного оптимизма. Как сообщил сайт того же ЦБ РФ, прибыль российских банков за 7 месяцев 2015 г. сократилась до 34 млрд. руб. по сравнению с 513 млрд. в аналогичном периоде 2014 г. В июле банковский сектор зафиксировал убыток в размере 17 млрд. руб. Банки увеличили резервы на возможные потери по ссудам с начала года на 18,6%, или на 754 млрд. руб., что почти в два раза превышает уровень прошлого года. По прогнозу ЦБ, прибыль банковского сектора в 2015 году будет на уровне 100 млрд. руб., что в 3-4 раза меньше, чем февральский прогноз первого зампреда Председателя ЦБ А.Симановского [1,6,7]. Соответственно, инвестиционные ресурсы страны катастрофически сокращаются, а перспективы снижения кредитных ставок коммерческих банков становятся абсолютно призрачными, несмотря на любые уменьшения учетной ставки ЦБ.

Вместе с тем, появилась информация со ссылкой на статистику американского казначейства о том, что российский ЦБ в очень больших объемах в не самые простые для отечественной экономики летние месяцы 2015 г. осуществлял закупки государственных облигаций США, причем за июль и август таким образом была проинвестирована американская экономика на 17,9 млрд. долл., что является рекордом за последние полтора года[9].

Как подсчитали российские СМИ, в пересчете в рубли по текущему курсу сумма инвестиций составила в августе 519 млрд. и в сентябре 575 млрд., что соответствует половине доходов федерального бюджета (1,162 трлн. руб. в августе и 1,173 трлн. руб. в сентябре 2015г.). При этом объем вложений в американский государственный долг в августе в 3,2 раза превысил расходы российского бюджета на поддержку национальной экономики (163 млрд. руб.), в 1,6 раза - траты на социальное обеспечение

граждан (316 млрд.), в 21,5 раз - на здравоохранение (24,2 млрд.), в 26,7 раз - на образование (19,4 млрд.), в 79 раз - инвестиции в ЖКХ (6,56 млрд.) и в 865 раз - расходы на охрану окружающей среды (0,6 млрд. рублей). К концу лета 2015 г. российские вложения в американский долг выросли на 23,4 млрд. долл., что позволило РФ подняться с 22-го на 15-е место в списке крупнейших кредиторов США. В результате на покупку облигаций ушла вся валюта, полученная РФ от экспорта нефти и газа (21,4 млрд. долл. за третий квартал 2015 г.). Для сравнения, за весь "тучный" 2010 год было куплено бумаг на 26,8 млрд. долл., за 2011 - на 10,2 млрд. [9].

Вместе с тем, зарубежный опыт убедительно показывает, что центральные банки могут сыграть решающую роль в выходе из кризиса и подъеме экономики. Так, в работах немецкого экономиста Ричарда Вернера [3,4], посвящённых анализу действия Центробанка Японии и немецкого Бундесбанка, убедительно показывается, что "японское чудо" и "немецкое чудо" было создано специально операцией производительного кредита, когда центральные банки печатали деньги под проекты развития промышленности. Псевдотермин «количественное облегчение» (quantitative easing) – модное выражение середины первого десятилетия 21 века, взятое на вооружение Бернанке и означавшее безудержное печатание денег для спасения финансово-банковской системы США, была использовано Р.Вернером, но совсем в ином смысле.

При этом ни ключевая ставка Центробанка, ни фискальная политика с целью удержания инфляции не должны являться основными задачами Центробанка. Представляется, что такой задачей является монетизация реальной производственной экономики (исключая спекулятивные финансовые операции и спекуляцию землёй) на основе создания механизма производительного кредита. Механизм производительного кредита предполагает печатание денег для нужд производственной экономики. При этом очень важно, чтобы эти напечатанные деньги для реализации проектов в производственной сфере не стали средством спекуляции и не породили инфляцию.

Сам механизм производительного кредита основан на проектировании ближайшего, среднесрочного и долгосрочного будущего производственной сферы экономики. Центробанк обязан понимать принципы этого проектирования, различать фиктивные проекты от реальных, а также восстанавливать единую систему стоимости реализуемых проектов на основе удержания проектируемого нового целого национальной экономики. Если Центробанк не способен фиксировать и визуализировать изменение целого национальной экономики, он не сможет создавать производительный кредит. Следовательно, внутри работы Центробанка должен быть заложен механизм проектирования и планирования развития национальной экономики. И с этой точки зрения, Центробанк должен формировать видение изменения полномасштабных производительных сил и, исходя из этого видения, определять стоимость производительного кредита для отдельных

групп, выдвигающих и разрабатывающих проект. Именно в сегодняшних условиях Центробанк должен занять позицию главной проектной организации страны.

Зарабатывая золотовалютные резервы на продаже нефти, Центробанк до сих пор не создавал условия ни для диверсификации экономики, ни для создания основы превращения рубля в свободно конвертируемую устойчивую валюту. Включённость российских финансовых институтов в международную финансовую систему означает подчинённость системе доллара. Центробанком должны приниматься меры и решаться задачи превращения рубля в устойчивую свободно конвертируемую валюту. Но нужен какой-то совершенно иной ход, обеспечивающий свободу и самостоятельность рубля. В чём должен заключаться этот ход?

Этот ход в общем должен заключаться в реализации финансовыми средствами научно-технологической и промышленной политики России, а также территориальной политики создания новых городов и поселений и социо-культурной политики. Именно действия Центробанка могут вызвать появление целого ряда инструментов и структур, которые и необходимы для развития. Производительный кредит как средство финансовой политики кардинально отличается по своим задачам и функциям от других традиционных инструментов действия Центробанка: прежде всего, процентной ставки и ставки рефинансирования, а также фискальной политики Минфина. В случае производительного кредита государство должно напечатать деньги для того, чтобы ввести их в наиболее перспективные промышленные сектора.

Представляется, что правильно организованный производительный кредит не связан с бесконтрольным вбрасыванием наличности в экономику, он нацелен на приоритетное стимулирование процессов создания новых секторов экономики. Но основная проблема российской экономики сегодня – это её недиверсифицированность, монокультурность, исключительная зависимость от продажи углеводородов, некоторых других видов сырья и оружия. Эту мысль в афористичной форме выразил П Барак Обама. Он сказал, что «в отличие от русских, у нас, кроме нефти, есть ещё айпэд и Голливуд». У России сегодня нет высокотехнологичного продукта, которые все хотят купить. Россия не производит фильмы, которые все в мире хотят смотреть.

Условием получения корпорациями и предприятиями производительного кредита со стороны Центробанка является не объём прибыли, который должны получить эти предприятия, но сектор рынка, которые они обязуются взять под свой контроль. В первом кластере это фактически планируемый объём российского рынка, в котором должно произойти замещение западных товаров отечественными продуктами питания, лекарствами, бытовой электротехникой, одеждой. На основе производительного кредита каждый раз должна определяться квота, часть завоёвываемого рынка в данном конкретном году. Во второй кластере этим

показателем является объём замещения продаваемого сырья продуктами и материалами, изготовленными из сырья – например, сырой нефти и газа транспортируемыми продуктами нефтехимии, углехимии и газохимии, а также водорода; а также сектор рынка, захватываемый новыми промышленными технологиями, существенно модифицированными на основе создания принципиально новых приборов, вмонтированных в эти технологии – сенсорные датчики, системы визуализации, расширенная виртуальная реальность, системы быстрого прототипирования, и т.п. Наконец, в третьем кластере – это процент населения, готового переселиться на Дальний Восток и Сибирь в молодёжные города и «умные города», создаваемые на основе мультиинфраструктуры (сверхскоростного интегративного транспорта, энергооснащения по запросу, моделирующих работу сознания и объёмные образы телекоммуникаций), включённых в сохранную природную среду.

Правильная организация работы с этими тремя кластерами и должна обеспечить удержание инфляции. Есть сфера, где нужно тратить, чтобы обеспечивать свою жизнедеятельность и чтобы не умереть. Есть сфера, где можно будет заработать стране в целом. И есть сфера, по отношению к которой можно стимулировать накопление вдолгую, если будут предъявлены образцы нового стиля жизни, связанные с потреблением высокого уровня.

Но условием удержания инфляции является предложенная Р.Вернером схема различения двух разных финансовых потоков: финансовый поток, который связан со сделками в реальном секторе, и финансовый поток, который связан со сделками в финансовом секторе. У этих финансовых потоков разная скорость протекания. Не пустить деньги производительного кредита из сферы сделок в реальном секторе в сферу сделок в финансовом секторе и означает направить деньги на развитие.

Фактически механизм производительного кредита нацелен на то, чтобы создать свои собственные возможности и свою собственную базу оценки формируемой стоимости через внутренний спрос и внешний спрос на производимые товары и услуги. Производительный кредит предполагает создание механизма программирования развития и планирования конкретных действий, а также и проверки реализации планов с точки зрения выхода в новый контур экономики. Этот новый контур экономики является не просто расширением предыдущего, но появлением принципиально новых инфраструктур, поселений, производств, элементов нового стиля жизни, новых социо-культурных систем. Фактически производительный кредит должен определять наращивание нового контура экономики, а также замещение элементами и составляющими нового контура экономики производственных единиц, систем потребления, систем накопления старого контура.

Планируемое промышленно-технологическое развитие чем-то отдалённо может напоминать экономику Японию, осуществившую

блистательный рывок в 60-е и 70-е годы прошлого века. Эта сходство состоит в том, что перед корпорациями и фирмами должна ставиться задача со стороны Центробанка не увеличения и наращивания прибыли, а захвата определённой части внутреннего и внешнего рынка. Только при условии принятия и выполнения этой задачи корпорации могут претендовать на получение кредита. В целом основные вектора, по которым осуществляется переход в новый контур экономики, выглядят следующим образом:

1. Предприятия и производители, осуществляющие вытеснение всё большего количества западных товаров собственными продуктами массового спроса, которые берут под контроль расширяющиеся сектора рынка.

2. Предприятия новых отраслей, кластеров, которых сегодня нет, и постепенное вытеснение и демонтирование ими старых отраслей.

3. Переосвоение пустующих территорий за счёт размещения новых секторов промышленности, освоения ресурсов, создания интегративной мультиинфраструктуры, новых городов и управления миграцией населения.

4. Создание целостных мультиинфраструктурных систем – типа водородной энергетики, "умных" городов или молодёжных городов, телекоммуникационных систем следующего поколения для тиражирования на других территориях в других странах.

Межотраслевой баланс в новом создаваемом контуре экономики определяется целевым видением форм взаимодействия новых отраслей, кластеров, промышленных групп, позволяющим решать следующие задачи:

1. Закрепление в условиях западных санкций покупательной способности рубля на основе импортозамещения и производства товаров повышенного спроса и первой необходимости;

2. Осуществления опережающего импортозамещения на основе перевооружения различных отраслей новыми технологиями (лазеры, приборы, композиты, новые материалы и пр.).

3. Реализация программ пространственного развития на основе создания мультиинфраструктуры, строительство молодёжных городов.

Первое направление обращено к населению, второе к представителям промышленности различных технологических секторов, третье – представителям всех уровней власти.

За 2014 г. неопределенность, связанная с геополитическими и просто политическими факторами - резко возросла. Угрозы, связанные с перспективами внутриполитического развития, сменились внешнеполитическим противостоянием, связанным с оттоком внешних вложений или их замораживанием и перераспределением внутренних финансовых потоков в стране на цели, далекие от инвестиций. Россия остается страной с высокими геополитическими рисками, которые стали ключевым ограничивающим инвестиционным фактором.

До недавнего времени стабильно высокие цены на нефть и, как следствие, небывалые золотовалютные резервы, определяли финансовую



стабильность, то есть высокие цены на энергоносители компенсировали отсутствие реалистического, продуманного стратегического курса развития экономики в стране. Настало время изменения курса "сверху" для перехода от "распределительной модели" (в рамках формирования бюджета) к реально инвестиционной во избежание и в упреждение попыток сделать это "снизу" по крайне нежелательному сценарию.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт ЦБ РФ: <http://www.cbr.ru/>.
2. Официальный сайт рейтингового агентства ЭКСПЕРТ РА: <http://raexpert.ru/>.
3. Richard Andreas Werner. Princes of the Yen: Japan's central bankers and the transformation of the economy (2001), а также Ryan-Collins, Josh; Werner, Richard; Jackson, Andrew (2012). Where Does Money Come From?: A Guide to the UK Monetary & Banking System (2nd ed.). London: New Economics Foundation.
4. Richard A. Werner (1995). How to create a recovery through 'Quantitative Monetary Easing': The Nihon Keizai Shinbun (Nikkei), 2 September 1995 (morning edition)
5. Department of the Treasury/Federal Reserve Board. October 16, 2015
6. <http://www.mk.ru/economics/2015/02/16/cb-v-2015-godu-pribyl-bankov-sokratitsya-vdvoe.html>
7. <http://newsrbk.ru/news/2140341-pribyl-bankov-v-2015-godu-upala-v-15-raz.html>
8. <https://news.mail.ru/politics/23992396/?frommail=1>
9. [http://www.finanz.ru/novosti/obligatsii/cb-vlozhit-v-gosobligacii-ssha-polovinu-byudzheta-rossii-1000864730?utm\\_source=news.mail.ru](http://www.finanz.ru/novosti/obligatsii/cb-vlozhit-v-gosobligacii-ssha-polovinu-byudzheta-rossii-1000864730?utm_source=news.mail.ru)

*Нургатина А. А.  
студент 2-го курса  
К(П)ФУ  
Россия, г. Казань*

### **МЕТОД ГРЕЙДИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ**

#### **Аннотация:**

В данной статье рассмотрены существующие проблемы формирования заработной платы в бюджетной сфере Российской Федерации. В качестве решения данных проблем предлагается введение метода грейдов. В статье поясняется система оплаты труда в условиях данного метода, а так же его применение в современной рыночной экономике.

Ключевые слова: система оплаты труда, бюджетная сфера, грейды, метод-хэй.

В современных условиях эволюции российского общества и перехода к рыночным отношениям обеспечение эффективной системы оплаты труда



работников всех сфер деятельности является одной из наиболее актуальных задач, требующей системного решения и постоянного поиска путей совершенствования.

Учитывая важность и масштабы задач, решаемых работниками бюджетной сферы в рамках своих должностных обязанностей, результативность их труда должна быть жестко увязана с эффективным материальным стимулированием их деятельности, в основу которого должен быть положен принцип правовой и социальной защищенности работников и соответствия размера их вознаграждения за результаты труда сложившимся рыночным показателям. Политика оплаты труда бюджетной организации может характеризоваться, с одной стороны, уровнем открытости для персонала методики разработки системы оплаты труда, с другой стороны, наличием обоснованной программы действий. Представляется, что политика оплаты труда персонала в современной бюджетной организации должна быть открытой и активной. Выполнение этого условия обеспечивает ее соответствие стратегии развития организации и делает адекватной требованиям нынешнего этапа модернизации экономики.

Эффективным путем решения проблем системы оплаты труда работников бюджетной сферы может стать использование в бюджетной сфере подходов «хэй-метода», как наиболее зарекомендовавшей себя системы заработной платы. Автором данной системы является Эдуард Н. Хэй. Основной идеей данного метода является оценка работ, которая выполняется каждой из позиций (job evaluation) в организации. Оценка выполняется с опорой на три основные группы факторов, считающиеся более существенными. Данная методология используется большинством крупных компаний мира, в том числе в половине корпораций, входящих в ТОП-50 Forbes и многими организациями бюджетной сферы наиболее развитых стран мира. Предлагаемый метод позволяет оценить роль должностей в рамках организационной структуры организации и увязать заработную плату сотрудников с их ценностью для организации.

В рамках данной работы предлагается адаптация методологии для использования в бюджетной сфере. Предлагается применять её к надбавочной части заработной платы работников бюджетной организации. То есть базовый оклад сохраняется как постоянная составляющая, а надбавочная часть формируется с учетом хэй-метода.

Применение хэй-метода в отношении позиции позволяет оценить ее по двум профилям, известным как короткий и длинный. Длинный профиль позволяет увидеть все аспекты должности с детализацией баллов за каждый из них. Короткий профиль соотносится с широкой группой типа должностей, а также служит в качестве инструмента проверки результатов оценки по длинному профилю.

Хэй-метод является балльно-факторной системой оценки должностей. Таблицы Hay (Hay Guide Chart) – основной инструмент оценки. В соответствии с таблицами, все требования к должности разделены на

факторы, которые в свою очередь состоят из нескольких измеримых параметров. Существует три основных фактора оценки должности по хэй-методологии, которые включают в себя измеримые параметры:

- Первая группа факторов. Know How (KH) – Знания и умения
- Вторая группа факторов. Problem Solving (PS) – решение вопросов
- Третья группа факторов. Accountability (AC) – ответственность.

Далее экспертами делается оценка по каждому из факторов, отображающаяся в табличном виде с помощью чисел или процентов. В соответствии с полученной оценкой должностные позиции помещаются в определенный грейд (разряд), который гарантирует получение той или иной заработной платы или социального пакета. Цель оценки должностей – основываясь на анализе знаний и умений, которые необходимы для конкретных должностей, вопросов, которые они решают и за которые несут ответственность, определить, какой вклад работники вносят в работу организации. Основное отличие данной системы оплаты труда заключается в самом качестве оценки – оценивается содержание должности, а не ее название. При оценке учитываются так же показатели по стране средних заработных плат представленных должностей.

Соотношение показателей между собой позволяет определить размер фактора и посчитать его в баллах (hp – hay points). По результатам оценки мы получаем 3 значения показателей KH, PS и AC. Сумма этих баллов дает общую оценку должности в hay points и грейд должности в зависимости от количества баллов. При этом, разные должности будут иметь разные соотношения факторов. На рис.3 приведен пример оценки должностей различных заместителей руководителя организации.



Рис.3. Пример оценки должностей различных заместителей руководителя бюджетной организации.

Важно отметить, что существуют и ряд проблем с внедрением грейдированной системы. Работник может считать какую-то из своих компетенций наиболее важной, однако для организации она может быть

несущественной.

Наряду с отмеченными проблемами существуют бесспорные преимущества данной системы. По статистике по крайней мере 10% работников зачастую относят к более высокому грейду, чем есть на самом деле. Внедрив метод Хэя можно определить, что данные работники относятся к более низкому грейду, а, значит, получить экономию в долгосрочной перспективе. Эти средства могут быть направлены на стимулирование более ценных должностей организации. Организация может сократить расходы на выплату заработной платы, а может получать большую отдачу на выплачиваемую сотрудникам заработную плату.

Важными преимуществами системы хэй является улучшение качества управляемости персоналом, прозрачность взаимоотношений по выплате заработной платы и заинтересованность сотрудников в увеличении своей ценности для организации.

В отличие от тарифных сеток и фиксированных окладов, классическими проблемами которых считают отсутствие внутренней логики, грейды достаточно структурированы и обоснованы. Работодатель сам вправе регулировать количество разрядов. При этом, чем больше грейдов, тем более ранжированная получается оплата труда, что просто необходимо для больших разветвленных структур, что крайне характерно для бюджетной сферы.

#### **Использованные источники:**

1. Армстронг М. Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала [Текст] / пер. с англ.; под науч. ред. Т.В. Герасимовой / Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. - 512 с. - С. 64.
2. Ветлужских Е. Н. Система вознаграждения. Как разработать цели и KPI/2-е изд., перераб. – Москва: Альпина Паблишер, 2013. – 216 с.
3. Вырковский А. Хэй-метод //Секрет фирмы, 2004. - №16.
4. Гончаренко А. Грейдирующая шкала //Бизнес, 2005. – №49

**Нуштайкина К.В.**

*старший преподаватель*

*кафедра социального права*

*Российская академия народного хозяйства и государственной*

*службы при Президенте Российской Федерации*

*Уральский Институт*

*Россия, г. Екатеринбург*

#### **ЗНАЧЕНИЕ ОБЩЕГО СОБРАНИЯ РАБОТНИКОВ В ФОРМИРОВАНИИ УСЛОВИЙ ТРУДА**

В статье исследуются предусмотренные Трудовым кодексом РФ формы участия органов социального партнерства в обеспечении охраны труда. Оцениваются законодательство, а также опыт коллективно-договорного регулирования вопросов охраны труда. Показана роль

социальных партнеров в реализации правил охраны труда на локальном уровне.

Ключевые слова: охрана труда, органы социального партнерства в сфере труда, комиссия (комитет) по охране труда.

Всеобщая декларация прав человека среди основных неотъемлемых и неотчуждаемых трудовых прав человека выделяет право на справедливые и благоприятные условия труда [1]. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах дополняет данное положение правом на безопасные и здоровые условия труда и особую охрану труда и интересов женщин-матерей, детей и подростков [2]. Особую роль в области охраны труда играют также устав, ряд конвенций и рекомендаций Международной организации труда (МОТ) [3].

Конституция Российской Федерации [4] закрепляет право каждого на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, гарантируя охрану труда и здоровья граждан (ст. 7, 37).

Согласно статье 209 Трудового кодекса Российской Федерации [5] (далее – ТК РФ), охрана труда предусматривает серьезные по объему и по содержанию возможности договорного регулирования, имеющие целью повысить, конкретизировать установленный законодательством минимум правовых мер по охране труда на основании коллективных и трудовых договоров [6, с. 352].

Социально-партнерские соглашения также являются примером согласованных действий органов государственной власти России, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, работодателей, объединений работодателей, а также профессиональных союзов, их объединений и иных уполномоченных работниками представительных органов по вопросам охраны труда, направленных на реализацию государственной политики в области охраны труда [7, с.418].

Таким образом, социальное партнерство в сфере труда как система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений, выступает одним из наиболее демократичных и эффективных способов формирования правовых средств, гарантирующих установление и осуществление правил охраны труда.

Приходится констатировать, что обязательность участия федерального органа социального партнерства в разработке и принятии большинства из ныне действующих актов, в той или иной степени касающихся безопасности труда работников, до сих пор не реализована, поскольку такого рода акты приняты до вступления в силу ТК РФ и мнения социальных партнеров на сегодняшний день не отражают [8].

Согласно статье 218 ТК РФ по инициативе работодателя и (или) по

инициативе работников либо их представительного органа на локальном уровне создаются комитеты (комиссии) по охране труда. В их состав на паритетной основе входят представители работодателя и представители выборного органа первичной профсоюзной организации или иного представительного органа работников. Комитет (комиссия) по охране труда организует совместные действия работодателя и работников по обеспечению требований охраны труда,

Правовое положение комитетов (комиссий) по охране труда более детально регламентируется Типовым положением о комитете (комиссии) по охране труда, утвержденным Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 29 мая 2006 года № 413 [9].

В Типовом положении использовано двойное наименование интересующего нас органа социального партнерства: комитет и комиссия.

В данном случае, поскольку речь идет об органе, образованном на принципах социального партнерства, более верным является единое наименование, соответствующее концепции ст. 35 ТК РФ.

Выдвижение в комиссию представителей работников организации может осуществляться на основании решения выборного(ых) органа(ов) первичной(ых) профсоюзной(ых) организации(ий), если он (они) объединяет(ют) более половины работающих, или на собрании (конференции) работников организации; представителей работодателя - работодателем.

Особенно значение общего собрания возрастает в тех организациях, где профсоюзная организация отсутствует вовсе, и не сложилась практика социального партнерства на локальном уровне, который имеет огромное значение, поскольку исключительно на локальном уровне работники посредством своих представителей имеют возможность участвовать в локальном регулировании.

Так, например, законодательство о специальной оценке условий труда [9], предполагает участие профсоюзной организации или иного представителя работников в ряде процедур, предусмотренных при проведении специальной оценки условий труда (ст.ст. 6, 9, 17 и другие), соответственно, при отсутствии профсоюзной организации работники, фактически отстранены от участия в проведении специальной оценке условий труда.

Существует объективная необходимость Важным определения статуса и полномочий общего собрания работников, понимание возможных направлений их дальнейшего развития, планирование правотворческой и правоприменительной деятельности в этой области, формирование демократических основ развития общества, что создаст основу для согласования интересов работников и работодателей.

#### **Использованные источники:**

1. Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948) // Российская газета. 1995. 5 апреля.



2. Международный пакт от 16 декабря 1966 «Об экономических, социальных и культурных правах» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1994. № 12.
3. Устав Международной организации труда (принят в 1919 г.) (с изм. и доп. 1972г.)
- 4 Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993г.
5. Трудовой Кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 № 179-ФЗ (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. 2002. N 1 (ч. 1). Ст. 3.
6. Гусов К.Н., Толкунова В.Н. Трудовое право России: Учеб. / М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003.
7. Трудовое право России: Учебник / Отв. ред-ры: Ю.П. Орловский и А.Ф. Нуртдинова. М.: Юридическая фирма «КОНТРАКТ», «ИНФРА-М», 2008.
8. Молотилина А.Г. Проблемы обеспечения легитимности нормативно-правовых актов о труде, принятых с участием российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений // Законность и правопорядок в современном обществе: сборник материалов I Международной научно-практической конференции / Под общ. ред.: Чернов С.С. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010.
9. Бюллетень трудового и социального законодательства РФ. 2006. № 6.
10. О специальной оценке условий труда. Федеральный закон от 28.12.2013 N 426-ФЗ// Российская газета", N 295, 30.12.2013г.

**Овчинникова И.В.**  
*старший преподаватель*  
**Леонтьев И.Г.**  
*студент 3 курса*  
*специальность «Экономическая безопасность»*  
**Институт экономики и управления**  
**Кузбасский государственный технический**  
**университет им. Т.Ф. Горбачева**  
**Россия, г. Кемерово**

## **АНАЛИЗ ПРИЧИН ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ РУБЛЯ И ПОИСК ПУТЕЙ УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ**

На сегодняшний день, весьма актуальна тема об укреплении курса отечественной валюты. Все мы помним тот переломный момент в конце 2014 года, когда курс доллара перевалил за отметку 55 рублей. Причиной этому стал ряд факторов, дестабилизирующих национальный валютный курс и экономику в целом.

Ряд мер, принятых в 2015 году, не принес значительных качественных изменений, а в каком-то плане даже усугубил положение дел. Одной из усугубляющих мер, на мой взгляд, стала отправка рубля в «свободное плавание». Нет сомнений, что это действие ЦБРФ обусловлено введением ряда санкций в сторону России, но следует брать во внимание, что



плавающий курс рубля – это финансовая политика государства, которую недопустимо применять в условиях нестабильной экономики. Это связано с тем, что данный паттерн поведения правительства только усиливает риск неустойчивости валюты.

Сейчас положение курса, отправленного на самотек, практически полностью в руках валютно-финансовых спекулянтов, для которых дестабилизация валютного курса – источник сверхприбыли.

Источником сверхприбылей спекулянтов является дестабилизация курса валюты, что для населения оборачивается обесценением доходов и сбережений. Осенью 2014 года бездействие и некомпетентность денежных властей ввергли народ в панику – люди стали менять обесценившиеся рубли на доллары. Теперь под дифирамбы денежным властям люди ощущают обесценение уже долларовых сбережений. Таким образом, они потеряли дважды – сперва на обесценении своих рублевых сбережений, а сейчас – инвалютных. Собственно, за их счет и нажились спекулянты[1].

Следует обратить внимание еще на одну деталь, МВФ являясь верхним рубежом денежной власти, диктует(рекомендует) для министров Государственных Банков 3 правила – бороться с инфляцией путем сокращения денежной массы и повышения ставки процента; отпустить курс национальной валюты в свободное плавание и больше ничего не делать, включая регулирование цен. Но в то же время, по сути МВФ еще и филиал американского казначейства, которое его руками навязывает остальным странам выгодную американскому капиталу политику. В какой-то степени так и происходит, доллар являясь резервной мировой валютой, косвенно регулирует выпуск рубля под покупку доллара, тем самым определяя направление и скорость развития экономики.

Трудно сказать однозначно, к чему приведет дальнейшее следование ЦБРФ рекомендациям МВФ, поэтому существует еще ряд практических решений проблемы дестабилизации курса национальной валюты. Для того, чтобы остановить падение курса рубля и стабилизировать положение дел на внешнем рынке:

**Во-первых,** необходимо перекрыть трансграничное движение капитала, чтобы нефтедоллары, которые приходят в страну, не уходили обратно.

**Во-вторых,** нужна кардинальная перестройка нынешней модели денежной эмиссии, переход от «кэрренси боард» (жесткой привязки количества рублей к закупленным Центробанком долларам) к выпуску количества рублей, необходимого для развития экономики. И плюс к этому – изменение статуса Центробанка, который должен стать частью исполнительной власти, и не иметь никакой автономии.

**В-третьих,** необходимо централизовать всю валюту в руках государства, полностью вычистив всю иностранную валюту с внутреннего рынка. И сделать рубль зависящим исключительно от внутреннего рынка, а не от мировых цен на нефть. А точнее – от реального сектора отечественной

экономики, то есть – от наполнения его товарами[2].

Подводя итог, стоит отметить, что политика плавающего рубля, введенная 1 января 2015 года, в краткосрочной перспективе себя не оправдала. Сложившиеся обстоятельства, сигнализируют о пересмотре выбора денежной политики и необходимости привязки рубля к внутреннему рынку.

#### **Использованные источники:**

1. [Электронный ресурс]/Интервью советника президента РФ С.Ю. Глазьева –Режим доступа: Politikus.ru, свободный (Дата обращения: 16.11.2015г.).
2. Татьяна Зеленская «Угрозы плавающего курса» [Электронный ресурс], - <http://fb.ru/>.

*Овчинникова И. В.  
старший преподаватель  
Кузбасский Государственный Технический  
университет имени Т. Ф. Горбачева  
Власова Д. Д.  
студент 4 курса  
институт экономики и управления  
Россия, г. Кемерово*

### **ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАЗЕННЫХ, БЮДЖЕТНЫХ И АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

Статья посвящена проблемам возникающим в процессе финансирования казенных, бюджетных и автономных учреждений. После вступления в силу Закона № 83-ФЗ произошли значительные изменения деятельности государственных и муниципальных учреждений. В своей статье я бы хотела рассмотреть каждый тип учреждения и кратко охарактеризовать, привести небольшие различия и более подробно рассмотреть их финансирование и проблемы возникающие с их финансированием.

Начну с различий казенных, бюджетных и автономных учреждений после реализации Закона № 83-ФЗ:

Автономные учреждения, как и прежде не являются участниками бюджетного процесса, после изменений произошедших после Закона № 83-ФЗ теперь и бюджетные учреждения не являются участниками бюджетного процесса и только казенные учреждения являются.

Что касается финансового обеспечения то:

Финансирование автономного учреждения с помощью субсидий в соответствии с заданием учредителя и на содержание имущества. Доходы поступают в самостоятельное распоряжение.

Бюджетное учреждение финансируется также с помощью субсидии:

- в соответствии с заданием учредителя,
- на содержание имущества;
- на иные цели.

Средства из бюджета:

- на исполнение публичных денежных обязательств перед физическими лицами;
- на осуществление мероприятий в соответствии с нормативными правовыми актами.

Доходы бюджетного учреждения, как и в автономных поступают в собственное распоряжение.

Бюджетные учреждения нового типа, приблизились по своему статусу к автономным учреждениям: приобрели значительную финансово-хозяйственную автономию, право осуществлять экономическую деятельность от собственного имени и самостоятельно распоряжаться доходами, полученными от осуществления приносящей доходы деятельности (оказания платных услуг, сдачи имущества в аренду и пр.).

После принятия поправок к закону об автономных учреждениях, внесенных Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 239-ФЗ, многие положения Закона № 83-ФЗ, относящиеся к бюджетным учреждениям, были распространены и на автономные учреждения. Тем самым, с одной стороны, федеральный законодатель устранил пробелы в правовой базе по автономным учреждениям, но, с другой стороны, значительно приблизил друг к другу статусы автономного и бюджетного учреждений.

Что касается Казенного учреждения – финансирование происходит на основе бюджетной сметы. Полученные доходы зачисляются в бюджет. Они как и прежде, в своей экономической деятельности остались полностью зависимыми от решений ведомства, которому они подчинены. Внебюджетные доходы казенных учреждений при этом были объявлены неналоговыми доходами бюджета (то есть курирующее ведомство вправе учитывать заработанные казенными учреждениями доходы от приносящей доходы деятельности при составлении бюджетной сметы для таких учреждений).

Теперь перейдем непосредственно к методам финансирования.

Принцип бюджетного финансирования новых бюджетных и автономных учреждений поменялся в соответствии с указанной целью. Их текущая деятельность определяется государственным (муниципальным) заданием (своего рода заказом) на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ), которое в обязательном порядке устанавливается для всех бюджетных и автономных учреждений учредителем. Оказание услуг (выполнение работ) в рамках заданий финансируется путем предоставления бюджетным и автономным учреждениям субсидий на возмещение нормативных затрат, связанных с оказанием в соответствии с государственным (муниципальным) заданием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ). Вместо финансирования всех необходимых расходов учреждения (как это происходит в отношении казенных учреждений) органы публичной власти теперь заказывают у бюджетных учреждений определенный объем услуг

и работ (на нерыночной основе — в обязательном порядке и без конкурсных процедур). Объемы заказанных услуг и работ определяются в государственном (муниципальном) задании и оплачиваются из бюджета по нормативам финансирования услуг (работ).

Для того чтобы организовать бюджетное финансирование деятельности бюджетных и автономных учреждений по выполнению задания учредителя, в каждом публично-правовом образовании должен быть принят порядок формирования и финансового обеспечения государственных (муниципальных) заданий для государственных (муниципальных) учреждений. Данный порядок должен содержать указание на необходимость расчета нормативных затрат на оказание услуг с учетом затрат на содержание недвижимого и особо ценного движимого имущества, закрепленного за учреждением. Таким образом, в соответствии с требованиями бюджетного законодательства, чтобы выделять субсидии бюджетным и автономным учреждениям на финансирование выполнения заданий, органы государственной власти и местного самоуправления должны рассчитать нормативные затраты, связанные с оказанием государственных (муниципальных) услуг (выполнением работ), включая расходы на содержание имущества, которое используется при оказании соответствующих услуг.

Основные нерешенные проблемы по реформированию бюджетной сети связаны как раз с новым механизмом финансирования бюджетных и автономных учреждений. Остановимся на главных из них. Во-первых, федеральные методические рекомендации по расчету нормативных затрат указывают на необходимость отдельно рассчитывать нормативы на оказание услуг и нормативы на содержание недвижимого и особо ценного движимого имущества бюджетных и автономных учреждений. Смысл такого разделения — в обеспечении гарантированного финансирования содержания государственного имущества, закрепленного за учреждениями, даже в случае снижения объемов оказания услуг по той или иной причине.

Во-вторых, нормативы в соответствии с федеральным подходом должны рассчитываться на единицу услуг (работ) из ведомственных перечней государственных услуг (работ). Ведомственные перечни услуг утверждаются федеральными органами, осуществляющими функции и полномочия учредителей федеральных бюджетных и автономных учреждений. Нормативные затраты на единицу услуг из ведомственных перечней согласно федеральным рекомендациям должны определяться:

- 1) отдельно по каждому учреждению;
- 2) в среднем по группе учреждений;
- 3) по группе учреждений с использованием корректирующих коэффициентов, учитывающих их специфику.

Наконец, в-третьих, согласно федеральным рекомендациям по расчету нормативов объем финансового обеспечения выполнения государственного задания учреждениями, определяемый на основе нормативных затрат,

не может превышать объем бюджетных ассигнований, предусмотренных на указанные цели сводной бюджетной росписью федерального бюджета и бюджетными росписями главных распорядителей средств федерального бюджета на соответствующий финансовый год и плановый период. Иными словами, предполагается сначала определять объем бюджетных ассигнований на выполнение заданий федеральными бюджетными и автономными учреждениями, а потом подгонять нормативы под указанный объем.

Подводя итог можно всему сказанному выше можно выделить ключевые проблемные реформирования бюджетной сети. На сегодня это сложности с изменением механизма финансирования бюджетных и автономных учреждений. В настоящее время большинство таких учреждений, как и раньше, финансируются «от достигнутого» (путем индексирования): нормативный метод финансирования услуг пока не работает.

Несоответствие системы учета затрат и нового механизма финансового обеспечения деятельности бюджетных и автономных учреждений является одним из ключевых препятствий для практического перехода от финансирования бюджетной сети к финансированию оказания учреждениями государственных (муниципальных) услуг. Для решения этой проблемы необходима классификация по услугам, которая должна являться промежуточной классификацией затрат между «укрупненной» классификацией по функциональным признакам, целям и видам расходов и классификацией по экономическим статьям.

Для решения указанных проблем Минфином России в сотрудничестве с другими федеральными министерствами, а также с субъектами РФ в настоящее время разрабатывается Единый регистр государственных и муниципальных услуг<sup>6</sup>. Указанный регистр должен стать универсальным классификатором государственных (муниципальных) услуг, увязанным с кодами услуг в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности (ОКВЭД).

#### **Использованные источники:**

1. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 239-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения автономных учреждений»
2. <http://www.consultant.ru>
3. <http://base.garant.ru>



*Овчинникова И.В.  
старший преподаватель  
кафедра "Управленческого учета и анализа"  
Кузбасский государственный технический университет  
Чащина А.К.  
студент 3 курс  
факультет «Экономико-правовое обеспечение экономической  
безопасности»  
Россия, г. Кемерово*

### **КОРРУПЦИЯ НЕ В КАБИНЕТАХ, А В ГОЛОВАХ**

*Статья посвящена: коррупция остается одной из самых острых проблем современной России и таит в себе угрозу общенационального масштаба. Именно о коррупции и ее недопустимо высоком уровне в последнее время все чаще говорится на самом высоком уровне представителями исполнительной и законодательной власти, общественных организаций. Сегодня, к сожалению, можно говорить о том, что проблема коррупции в России вошла в систему, и несет угрозу безопасности и успешному развитию страны и общества в целом. Предотвращение коррупции требует продолжительных, долговременных усилий.*

*Ключевые слова: коррупция, взяточник, взяточник, взяточничество, формы коррупции.*

*The article is devoted to: corruption remains one of the most acute problems of modern Russia and is a threat to national scale. It's about corruption and unacceptably high levels in recent years have increasingly referred to the highest level representatives of the Executive and legislative authorities, public organizations. Today, unfortunately, we can say that the problem of corruption in Russia is logged in and threatens the security and the successful development of the country and society as a whole. Preventing corruption requires sustained, long-term efforts.*

*Key words: corruption, bribe-giver, bribe taker, bribery, forms of corruption.*

Проблема коррупции в последнее время становится все более актуальной и обсуждаемой темой в нашей стране. Это явление представляется в СМИ как серьезный барьер на пути здорового развития общества, социальное зло, требующее вмешательства и устранения. В связи с этим целесообразно процитировать президента РФ В.В. Путина: «Я замечая, что государство сейчас борется с коррупцией, в основном, репрессивными мерами. Мне лично кажется, что для более успешной борьбы необходимо создание такой морально-психологической обстановки в стране, при которой коррупция станет исключением, чем-то аморальным, чем-то постыдным, а не нормой жизни, как сейчас».

Коррупция - это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий



подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами[1].

В коррупционном процессе всегда участвуют две стороны: взяткодатель и взяткополучатель.

Взяткодатель – лицо, которое предоставляет взяткополучателю некую выгоду в обмен на возможность пользоваться его полномочиями в своих целях. Выгодой могут быть деньги, материальные ценности, услуги, льготы и прочее. При этом обязательным условием является наличие у взяткополучателя распорядительных или административных функций.

Взяткополучателем может быть должностное лицо, сотрудник частной фирмы, государственный и муниципальный служащий, который возмездно осуществляет свои полномочия для определенного лица (круга лиц). От него могут ожидать исполнения, а также неисполнения его обязанностей, передачи информации и т.д. При этом он может выполнять требования самостоятельно либо способствовать выполнению требования другими лицами, используя свое положение, влияние и власть[2].

На протяжении всей истории взяточничество традиционно существовало в нескольких формах, изначально это были взятки, получаемые за правомерные деяния, либо за неправомерные. Затем начали появляться другие градации и формы коррупции.

В наше время наиболее характерными и распространенными формами проявления коррупции являются взяточничество, подкуп государственных и общественно-политических деятелей, чиновничества, незаконный протекционизм и др. Благоприятной почвой для коррупции служат огосударствление общественной жизни, бюрократизация общества и государства, чрезмерная централизация управления, процветание теневой экономики, отказ от реальной демократии и т.д. Особенно широкие масштабы коррупция приобретает в кризисных ситуациях, в периоды разложения социально-политических режимов, падения общественных нравов, а также во время резких перемен в политике, во время усиления борьбы со взяточничеством.

Различают несколько форм коррупции: низовая (мелкая, повседневная); вершинная (крупная, элитарная). Наиболее распространена и наиболее опасна коррупция во властных структурах, коррупция, связанная с использованием административного ресурса (политическая коррупция, которая может выступать и в форме низовой коррупции - взятка за регистрацию предприятия, и в форме вершинной - использование административного ресурса для получения "нужного" результата выборов). Помимо неэффективного расходования материальных и финансовых ресурсов политическая коррупция приводит к дискредитации

демократических ценностей, к росту недоверия властям[3].

Одной из важнейших проблем, способствующих познанию коррупции, ее освещению и преодолению, является определение масштаба ущерба, наносимого обществу этим негативным явлением.

Для оценки потерь от коррупции обратимся к докладу, подготовленному Советом по внешней и оборонной политике и Фондом "Индем", в котором обобщен ряд примеров, когда подобный ущерб удалось установить.

Во-первых, было подсчитано, что в Италии после проведения операции "Чистые руки", направленной против коррупции, государственные затраты на строительство дорог сократились на 20%.

Во-вторых, учеными Гарвардского университета подсчитано, что снижение коррумпированности страны с уровня Мексики до уровня Сингапура производит эффект, эквивалентный возрастанию сбора налогов на 20%.

Если применить эту оценку к сумме собранных в России в 1997 г. налоговых поступлений (по утверждению правительства, 65% запланированного бюджета), то 20% составят 49 триллионов (неденоминированных) рублей. Это больше, чем все бюджетные расходы прошлого года, предполагавшиеся на науку, образование, здравоохранение и культуру с искусством вместе взятые.

В-третьих, упомянем дело одного британского чиновника Министерства обороны, осужденного на 4 года за взятки, минимальная оценка которых составила 2,25 миллиона долларов. Эксперты британского филиала ТИ установили, что ущерб, нанесенный действиями чиновника, за которые он получал взятки, составил 200 миллионов долларов, т.е. почти стократно превосходил суммарный размер взяток. Легко убедиться на многих отечественных примерах в том, что это соотношение между размером взяток и нанесенным от коррупционных решений ущербом бывает и более существенным.

В-четвертых, следует обратить внимание на наиболее распространенный во всем мире источник вершущей коррупции - государственные заказы и закупки. Согласно оценкам, потери от коррупции в этой сфере часто превышают 30% всех бюджетных затрат по данным статьям. (Если использовать этот коэффициент, то антикоррупционные меры в состоянии избавить нас от потерь только в военной сфере в размере почти 8 триллионов неденоминированных рублей.)

К приведенным примерам можно добавить оценки наших правоохранительных органов, согласно которым криминальные структуры в отдельных отраслях промышленности - нефть, газ, редкие металлы - тратят до 50% получаемой прибыли (реальной, а не декларируемой) на подкуп различных должностных лиц. Если использовать приведенное выше соотношение между размером взяток и потерями от коррупции, то легко установить порядок соответствующих сумм, которые будут исчисляться

миллиардами долларов[4].

Результаты исследования показывают, что практически половина граждан Российской Федерации достаточно терпимо относится к проявлениям коррупции.

Более того, для 12,3% респондентов взятки являются необходимой частью жизни, и, следовательно, стали их повседневной практикой.

31,5% граждан, хоть и отмечают нежелательность взяток, но в то же время считают, что различные формы материального вознаграждения помогают гораздо эффективнее и проще решать их проблемы.

На основе данных исследования можно сделать вывод, что коррупционное поведение достаточно прочно вошло в массовое сознание населения, и практически является формой повседневного поведения для значительной части граждан РФ[5].

Даже без проведения глубокого социально-экономического исследования очевиден ряд объективных причин существования коррупции в нашей стране.

В настоящее время среди населения имеется достаточно большая группа граждан, которые предпочитают расценивать коррупцию как нечто само собой разумеющееся.

Человек, дающий или берущий взятку, получает сиюминутную выгоду. Как правило, взяткодатель или взяткополучатель не думает о том, какими последствиями для него самого это может обернуться.

Рано или поздно встанет вопрос о законности совершенных действий, легальности полученного дохода.

Многие даже не задумываются, что именно их действия не позволяют эффективно бороться с коррупцией[2].

Несмотря на предпринимаемые меры, коррупция, являясь неизбежным следствием избыточного администрирования со стороны государства, по-прежнему серьезно затрудняет нормальное функционирование всех общественных механизмов, препятствует проведению социальных преобразований и повышению эффективности национальной экономики, вызывает в российском обществе серьезную тревогу и недоверие к государственным институтам, создает негативный имидж России на международной арене и правомерно рассматривается как одна из угроз безопасности России. В связи с этим разработка мер по противодействию коррупции, прежде всего в целях устранения ее коренных причин, и реализация таких мер в контексте обеспечения развития страны в целом становятся и настоятельной необходимостью[6].

Коррупция уверенно чувствует себя при любом государственном строе и не обходит стороной ни цивилизованные страны с сильной экономикой и рационально организованной системой власти, ни государства со слабо развитой рыночной экономикой переходного типа, ни авторитарные режимы. Питаясь продуктами политической слабости и экономической неустроенности, социальной дезорганизации и нравственной неустойчивости

определенной части общества, коррупция извращает принципы демократии, законности и социальной справедливости, дезорганизует государственный аппарат, подрывает конституционно-правовые устои общества.

Для Российской Федерации проблемность ситуации состоит в том, что на протяжении многих десятилетий коррупционные проявления оставались в нашей стране как бы в тени, трактовались как фоновые-девиантные, не заслуживающие серьезного внимания. О многом свидетельствует и то, что потребовалось пятнадцать лет, чтобы законопроект о борьбе с коррупцией, предложенный учеными еще в начале 1990-х гг., стал законом только в конце 2008 г. В результате целые пласты противоправных коррупционно выстроенных общественных отношений оставались вне поля пристального внимания политического руководства, правоохранительных органов, научного сообщества и широкой общественности. Это в конечном итоге привело к тому, что коррупция стала, чуть ли не привычным обыденным явлением[7].

Борьба с коррупцией, прежде всего, должна выражаться в нежелании граждан участвовать в коррупционных отношениях.

Именно поэтому для того, чтобы не оказаться жертвой коррупции, а равно самому не встать на путь преступления закона, необходимо иметь четкие представления о способах борьбы с коррупцией[2].

#### **Используемые источники:**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ "О противодействии коррупции"
2. <http://to34.minjust.ru/ru/chto-takoe-korrupciya-i-sposoby-borby-s-ney>
3. <http://www.smartpolitic.ru/smapos-26-1.html>
4. А.Кузнецов, Ю.Р.Силинский, А.В.Хомутова Российское и зарубежное законодательство о мерах противодействия коррупции <http://law.vl.ru/law/corrupt/chapter1.html>Ю.
5. <http://gigabaza.ru/doc/48806.html>
6. Комментарий к Федеральному закону от 25 декабря 2008 г. №273-ФЗ "О противодействии коррупции" (постатейный) В.В.Григорьев <http://zakupkikurs.narod.ru/gmu/biblio/npd02.doc>
7. Противодействие коррупции учебник по практикум для академического бакалавриата под общей редакцией доктора социологических наук, профессора Е.В.Охотского, Москва «Юрайт», 2015, 10стр

**Овчинникова И.В.**  
*старший преподаватель*  
**кафедра «Управленческого учета и анализа»**  
**Кузбасский Государственный Технический**  
**Университет им. Т.Ф.Горбачева**  
**Патракова А.О.**  
*студент 4 курса*  
**Вьюшкова Е.В.**  
*студент 4 курса*  
**институт Экономики и Управления**  
**Россия, г. Кемерово**

## **СРАВНЕНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

*Статья посвящена подробному рассмотрению и сравнению двух экономических систем: капиталистической и социалистической. Основным преимуществом капиталистической системы является эффективность распределения, в то время как в социалистической системе большое внимание уделяется социальной поддержке населения. Основные недостатки: в капиталистической системе – это значительная разница в доходах населения, а в социалистической производятся большие расходы на сбор и обработку информации.*

*Ключевые слова: Социалистическая система, экономическая система, экономика, государство*

*The article is devoted to detailed examination and comparison of the two economic systems: capitalist and socialist. The main advantage of the capitalist system is the efficiency of the distribution, while in the socialist system, much attention is paid to the social support of the population.*

*Keywords: socialist system, the economic system, the economy, the state.*

В XX столетии в мире в широком масштабе существовали две экономические системы: капиталистическая и социалистическая. Как и у всех экономических систем они имеют свои достоинства и недостатки, давайте рассмотрим их подробнее.

К преимуществам капиталистической системы можно отнести:

На рынке потребители представляют свои интересы сами. Каждый из них стремится распорядиться имеющимися у него деньгами таким образом, чтобы получить для себя максимальную пользу.

Большая свобода выбора. Главный интерес частных владельцев капитала заключается в том, чтобы зарабатывать как можно больше денег. Прибыль фирм зависит от спроса. На рынках продавцы непосредственно взаимодействуют с потребителями и узнают от них, какая продукция их больше всего интересует.

Быстрая реакция на изменение экономических условий. Колебания таких экономических показателей, как цена на сырье или топливо, заработная плата работников, незамедлительно сказываются на бюджете



фирмы. Чтобы не терять деньги, руководство компании заинтересовано быстро реагировать на эти изменения.

Главными недостатками капиталистической системы является:

Большое различие в доходах и богатстве. Существует точка зрения, что рыночная система приводит к предельному неравенству в доходах и богатстве. Руководители фирм устанавливают заработную плату рядовым работникам на том уровне, который определяет рынок, а себе — на уровне, который им удастся согласовать с основными владельцами фирм. Разница в доходах может достигать сотен и даже тысяч раз.

Безработица. Многие экономисты считают, что рыночная система неизбежно создает в экономике безработицу. Несмотря на непосредственную связь производителей с потребителями, рыночный спрос на товары периодически оказывается меньше, чем объем их производства. Иногда это происходит неожиданно для фирмы, поэтому она не успевает подготовиться к такому изменению

Фирмы не руководствуются интересами государства. К недостаткам капиталистической системы следует отнести и то, что частные фирмы организуют свою работу без учета общих интересов страны. Их деятельность, направленная на ускоренное развитие, приводит к неоправданно быстрому расходованию природных ресурсов, а желание сокращать расходы — к ускоренному загрязнению окружающей среды.

Преимуществами социалистической системы является:

Бесспорным преимуществом социалистической системы является то, что всем людям обеспечивается такая социальная поддержка, при которой никто не остается без средств к существованию. У каждого есть возможность получить образование, устроиться на работу, иметь медицинское обслуживание и приобретать товары и услуги в количестве не меньшем, чем требуется для поддержания жизни.

Полная занятость. Государственные планы страны разрабатываются с таким расчетом, чтобы все трудовые ресурсы были использованы полностью. Если в каких-то регионах недостаточно рабочих мест, то принимается решение о строительстве там новых заводов либо о создании иных организаций, которые могут предоставить работу.

Минимальные потери ресурсов. Государственный план определяет распределение всей готовой продукции, поэтому производители не подвергаются риску израсходовать ресурсы впустую. Государственные предприятия не зарабатывают прибыль: все деньги, полученные ими от продажи продукции, снова возвращаются в производство. Таким образом, потери, связанные с распределением прибыли, тоже отсутствуют

Большие возможности по охране окружающей среды. Все виды вредных воздействий производств и потребителей на окружающую среду находятся под контролем государственных органов, и государственные планы предусматривают выполнение работ по их нейтрализации.

Умеренные различия в доходах и богатстве. Поскольку



государственные органы определяют цены всех факторов производства, а также цены товаров и услуг, у них есть возможность создать такие условия, при которых доходы и богатство будут распределяться в пропорциях, которые общество считает обоснованными.

Возможность управлять ресурсами страны. Поскольку вся экономика находится в общественном секторе и работа всех организаций ведется в соответствии с единым государственным планом, у правительства есть возможность направлять производственные ресурсы страны на решение самых востребованных социальных задач.

В связи с тем, что доходы и расходы организаций определяются заранее при составлении планов, опасности банкротства не существует. Вероятность кризисов также практически исключена, поскольку под контролем правительства находятся и производство, и потребление по всей стране.

Недостатки социалистической системы.

Для разработки государственного плана нужно собрать огромный объем информации со всей территории страны. К анализу этих данных должны быть привлечены специалисты по статистической обработке данных, по планированию, по демографии, и по другим направлениям. Стоимость сбора и обработки информации оказывается очень высокой.

Сложность оценки спроса. При отсутствии свободных цен очень трудно определить существующий и будущий спрос на товары и услуги. Иногда его оценивают по размеру очередей за дефицитными товарами и по количеству нераспроданных товаров; иногда — методом опроса населения.

Большие затраты времени на планирование. Составление государственного плана занимает много времени, за которое потребности производителей в ресурсах могут измениться. В результате объемы выпуска могут не соответствовать реальному спросу.

Слабые стимулы для работы. В социалистической системе опасности потерять работу у людей нет, а возможности увеличить доход ограничены. В силу этих обстоятельств продуктивность труда у многих работников оказывается низкой.

Ограниченные возможности выбора товаров и услуг. В социалистической системе существуют тенденции к стандартизации продуктов и практически не учитываются индивидуальные вкусы. Выбор товаров и услуг оказывается значительно уже, чем в условиях конкурентного рынка.

Таким образом, можно сделать вывод, что любая экономическая система имеет свои достоинства и недостатки. Главными задачами социалистического государства являлось создание материально-технической базы гарантированного жизнеобеспечения всего народа повышение материального и культурного уровня жизни трудящихся; обеспечение здоровья и безопасности народов страны. В то время, как в основе капиталистической экономики преобладало

стремление свободных предпринимателей к максимальной сиюминутной личной прибыли. При этом обеспечение жизненных потребностей общества не является прямой целью для предпринимателя и жизнеобеспечение общества достигается как результат хаотической гонки конкурирующих предпринимателей за прибылью на рынке.

**Использованные источники:**

1. Елисеев, А.С. Экономика : учебник / А.С. Елисеев. - М. : Дашков и Ко, 2014. - 528 с. - (Учебные издания для бакалавров).

**Овчинникова И.В.**

*старший преподаватель*

*кафедра «Управленческого учета и анализа»*

*Кузбасский Государственный Технический*

*Университет им. Т.Ф.Горбачева*

**Патракова А.О.**

*студент 4 курса*

**Вьюшкова Е.В.**

*студент 4 курса*

*институт Экономики и Управления*

*Россия, г. Кемерово*

**НЕОБХОДИМОСТЬ СОБЛЮДЕНИЯ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ  
БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

*В данной статье рассматривается вопрос о необходимости соблюдения основных требований бухгалтерской отчетности. Перечисляются обязательные требования к качеству информации. Перечисляются основные факты хозяйственной деятельности.*

*Ключевые слова: учет, отчетность, финансовое состояние, информация.*

*This article discusses the need for compliance with the basic requirements of financial statements. Lists the mandatory requirements for the quality of the information. Lists the basic facts of economic activity.*

*Keywords: accounting, reporting, financial condition information.*

Любая организация являющаяся юридическим лицом ведет бухгалтерский учет и отчетность. Необходимость этой процедуры обуславливается интересами самой организации. Основываясь на собранных и обработанных данных руководство имеет возможность следить за финансовым состоянием организации, делать прогнозы на будущее.

Попробуем разобраться какие требования к бухгалтерскому учету существуют и для чего их необходимо соблюдать.

Основной задачей бухгалтерского учёта является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и её имущественном положении, на основании которой становится возможным:

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной

деятельности организации;

- выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения финансовой устойчивости организации;
- контроль соблюдения законодательства при осуществлении организацией хозяйственных операций;
- контроль целесообразности хозяйственных операций;
- контроль наличия и движения имущества и обязательств;
- контроль использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- контроль соответствия деятельности утверждённым нормам, нормативам и сметам.

Требования к качеству информации бухгалтерской отчетности сформулированы в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации».

Достоверность отчетности обеспечивается соблюдением правил, установленных нормативными актами, регуливающими бухгалтерский учет в Российской Федерации. Согласно этим правилам все данные бухгалтерского учета основываются на оправдательных документах, при составлении отчетности бухгалтерские записи проверяются и подтверждаются путем проведения инвентаризации.

Одной из качественных характеристик, обеспечивающих достоверность информации, считается ее объективность. Это означает, что бухгалтерская отчетность должна удовлетворять общим запросам заинтересованных пользователей, не отдавая никому из них предпочтения.

Полнота всех факторов хозяйственной деятельности является характерной чертой бухгалтерского учета. Если при составлении отчета выясняется, что сформированные данные не дают достаточно полного представления об имуществе, финансовом положении, финансовых результатах деятельности, то в бухгалтерскую отчетность включаются дополнительные сведения.

Для повышения достоверности при составлении бухгалтерского отчета следует, в первую очередь, ориентироваться на экономическую сущность фактов хозяйственной деятельности.

К формированию отчетных данных следует подходить с позиций осмотрительности: если возникает неопределенность в оценке последствий тех или иных операций, бухгалтер должен проявить большую готовность к отражению в отчетности вероятных потерь и убытков, чем прибылей и доходов.

Необходимым признаком качественной отчетной информации является ее существенность. Информация признается существенной, если ее отсутствие или неверная оценка не позволяют достоверно оценить финансовое состояние, движение денежных средств или результаты деятельности предприятия. Для раскрытия содержания отдельных статей баланса и отчета о прибылях и убытках существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных составляет не менее 5%.

Понятие существенности определяется степенью влияния информации на управленческие решения пользователей и их оценки финансового положе

ния предприятия.

В бухгалтерской отчетности необходимо сообщать о событиях, произошедших в период между отчетной датой и датой подписания отчетности, т.е. датой направления ее в адреса, установленные законодательством. Примерами таких событий могут быть:

- информация о признании банкротом должников (дебиторов) предприятия;
- существенное снижение стоимости активов, в том числе инвестиций в дочерние и зависимые общества, по сравнению с той оценкой, которая была определена на отчетную дату;
- объявление дивидендов по результатам работы за отчетный год;
- существенные ошибки в бухгалтерском учете или нарушения законодательства, приведшие к искажению бухгалтерской отчетности и обнаруженные после отчетной даты;
- принятие решения о реорганизации или реконструкции предприятия;
- решение об эмиссии акций или облигаций;
- крупные сделки по приобретению или продаже основных средств или крупные финансовые вложения;
- различные непредвиденные обстоятельства (пожар, авария, стихийное бедствие, непрогнозируемое изменение курсов иностранных валют, действия государственных органов) и др.

Предприятие должно измерить в денежном выражении последствия этих событий, отразить их в установленном порядке и описать в пояснениях к бухгалтерскому отчету.

Оценка вероятности последствий условных фактов хозяйственной деятельности расширяет сферу применения правила осмотрительности в практике бухгалтерского учета и отчетности. К условным фактам хозяйственной деятельности относятся факты

в отношении которых по состоянию на отчетную дату существует неопределенность как по вероятности их возникновения, так и по их потенциальным последствиям. Такими фактами могут быть признаны:

- не завершенные на отчетную дату судебные разбирательства, в которых предприятие является одной из сторон;
- не разрешенные на отчетную дату разногласия с налоговыми органами по поводу налоговых платежей;
- не исполненные к моменту составления отчета ранее выданные гарантии и другие обеспечения по обязательствам;
- учтенные (дисконтированные) в отчетном периоде векселя, срок погашения которых не наступил до даты подписания бухгалтерской отчетности, и др.

Условные факты хозяйственной деятельности подлежат отражению в бухгалтерской отчетности независимо от того, являются их последствия благоприятными или неблагоприятными для предприятия.

Соблюдается общепринятый подход к подобным фактам, вытекающий из правила разумной осторожности: вероятные убытки отражаются учетным и записями, а вероятные прибыли —

нет, но информация об условной прибыли раскрывается в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. Такой подход не только обеспечивает получение пользователями более достоверного представления о состоянии дел на предприятии, но и соответствует принципу временной определенности фактов хозяйственной деятельности: ведь речь идет о вероятных потерях, связанных с поставками отчетного периода, следовательно, эти потери должны отразиться на финансовом результате также в этом году, а не искажать результаты деятельности периода, следующего за отчетным.

Данные бухгалтерской отчетности должны обладать сопоставимостью, что дает возможность пользователям анализировать динамику развития конкретного предприятия, а также оценивать его по сравнению с другими участниками рынка. В типовых формах бухгалтерской отчетности предусматривается приведение данных на начало и конец отчетного периода.

Сопоставимость поддерживается относительной стабильностью учетной политики, что означает последовательное применение выбранных способов учета. Изменения в учетную политику могут вноситься только в предусмотренных нормативными документами случаях и должны сопровождаться необходимыми расчетами и пояснениями для обеспечения сравнимости отчетной информации.

В заключении хочется отметить, что отчетная информация должна быть полезной для ее потребителей, содержать достоверные сведения о хозяйствующем субъекте и предоставляться всем заинтересованным пользователям.

#### **Использованные источники:**

1. Бородин, В.А. Бухгалтерский учет : учебник / В.А. Бородин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 528 с.

*Окорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель*

*Карпенко И.В.*

*студент 4 курса*

*факультет «Финансы и кредит»*

*Кубанский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Краснодар*

#### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ**

*Статья посвящается развитию интернет-страхования в России. На сегодняшний момент практически все российские страховые компании имеют развитую сеть продаж страховых полисов: страховые агенты, брокеры, партнеры и т.д. При определенной стратегии компании данные каналы могут формировать достаточно сбалансированный страховой*



*портфель. Со временем, все большее число финансовых институтов используют возможности сети Интернет для предоставления своих услуг. В последнее время и в России стали появляться подобные Web-сайты. Одни из них просто предназначены для описания ситуации на рынке, консалтинга и пр., а другие дают возможность получить полис от выбранной Вами компании, не выходя из дома .*

*Ключевые слова : Страхование, интернет ,страховая компания.*

*Article is devoted to development of internet-insurance in Russia. For today practically all Russian insurance companies have the developed network of sales of insurance policies: insurance agents, brokers, partners, etc. At a certain strategy of the company these channels can form rather balanced insurance portfolio. Over time, the increasing number of financial institutions use possibilities of the Internet for providing the services. Recently and in Russia the similar Web-sites began to appear. One of them are simply intended for the description of a situation in the market, consulting and so forth, and others give the chance to receive the policy from the company chosen by you, without leaving the house.*

*Keywords: Insurance, Internet, insurance company.*

В настоящее время все большее число финансовых институтов используют возможности сети Интернет. В условиях быстрого роста страхового рынка и появления новых видов страхования и эта отрасль переходит на новый этап. В 2015 году ежемесячно 67% населения пользовались услугами Интернета.[1] Интернет-продажи завоевывают все большее внимание у российских потребителей. Российский рынок онлайн-торговли активно развивается, набирая обороты с каждым годом. В 2015 году — около 62 миллиона россиян приобрели товары и услуги через Интернет. Наиболее востребованными оказались товары. Интернет-услуги страхования востребованы гораздо меньше в нашем материальном мире. Ученые прогнозируют , что в дальнейшем интернет-страхование станет также достаточно востребованным для потребителя. На сегодняшний день, эта проблема является достаточно актуальной, так как рынок интернет-страхования в России все еще находится в зачаточном состоянии. Необходимо рассмотреть способы получения страхового полиса, преимущества и недостатки интернет-страхования.

Интернет-страхование в России зародился более 10 лет назад.[2]Первая продажа страхового полиса (полиса страхования гражданской ответственности) через Интернет была осуществлена 30 ноября 1999 года группой «Ренессанс – страхование».[5]С тех пор более ста крупных российских страховых компаний основали в сети Интернет свои представительства, но только единицы из них предоставляют своему клиенту не только ознакомление с услугами, но и возможность выбора ,оформление и оплату выбранных страховых продуктов.

Суть интернет-страхования заключается в предоставлении страховых



услуг непосредственно на сайте страховщика. Клиент имеет возможность получить онлайн-консультацию специалистов. Получив всю интересующую информацию, страхователь имеет возможность заключить договор и оплатить страховой полис на сайте компании, не выходя из дома.

В таблице 1 рассмотрим модели сайтов страховых компаний. Таблица 1 – Модели страховых компаний в Интернете

| Название сайта                | Структура сайта                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Визитная карточка компании    | Небольшой сайт-визитка: название, контактная информация, предлагаемые услуги                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Виртуальное представительство | Название, контактная информация, предлагаемые услуги, история развития компании, финансовая отчетность, политика перестрахования                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Интернет-магазин              | Можно приобрести on-line страховые продукты в защищенном режиме, оплатив покупку через платежную Интернет-систему                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Виртуальный офис              | На сайте представлена информация о финансовом состоянии компании; о страховых услугах; расчет величины страховой премии и определение условий ее выплаты для каждого вида страхования; заполнение формы заявления на страхование; заказ и оплата полиса страхования при помощи платежной системы непосредственно через Интернет; передача полиса, заверенного электронно-цифровой подписью страховщика, клиенту по сети Интернет; возможность информационного обмена между страхователем и страховщиком во время действия договора (личный кабинет) |

Приобрести страховой полис через Интернет можно тремя способами:

1. Интернет-заявка.

На сайте страховой компании клиент заполняет форму своими данными. Далее к клиенту выезжает специалист, либо клиенту предлагают приехать в офис компании для заключения договора, оплата полиса наличными.

2. Интернет-платеж.

На сайте страховой компании клиент заполняет форму своими данными. Оплата полиса происходит через интернет при помощи платежной системы, чаще это только держатели карт Visa International и Eurocard/Mastercard. Доставка готового полиса осуществляется курьером, экспресс почтой, либо предоставляется возможность самостоятельно забрать договор в офисе продаж.

### 3. Он-лайн продажа полиса.

На сайте страховой компании клиент заполняет форму своими данными. Оплата происходит через интернет. Полис клиенту пересылают через интернет с электронной подписью.

Как любое другое нововведение, интернет-страхование имеет свои преимущества и недостатки. Главной положительной чертой интернет-страхования является простота, удобность и доступность. Если на посещение офиса придется найти время на поиск проходящей страховой компании и визит к страховщику, то при использовании услуги интернет-страхования возможно посетить несколько сайтов и выбрать интересующую услугу на более выгодных для вас условиях за более короткое время.

Вторым не менее важным плюсом данного вида страхования является экономия средств. Нередко страхование компании при покупке страховых полисов предоставляют своему клиенту скидки, которые могут достигать до 20%. Такие скидки объединяются существенной экономией средств страховщика, возможность снизить свои затраты на продажу страховых полисов на 9-12% в результате введения продажи полисов через интернет.[3]

Но вместе с достоинствами интернет-страхование имеет и ряд недостатков. Существуют как объективные, так и субъективные причины отказаться от данной услуги.

Первой и наиболее значимой субъективной причиной является страх обмана. Опасения мошенничества при онлайн-продажах в большей степени существует у нашего населения; в свою очередь, западные страны уже долгое время практикуют такого рода деятельность.

Следующая причина: «Никто не заменит живого страхового агента». Конечно, кто, как не страховой агент, проконсультирует и эффективно продаст полис клиенту. Но в наше время в современном мире технологии шагнули далеко вперед, на сайте страховой компании, которая предоставляет услуги интернет-страхования, можно найти множество способов получить консультацию. Современные веб-технологии позволяют реализовать целый спектр взаимодействия: Skype, ICQ, электронная почта, социальные сети, форма обратной связи и форум со специалистами, встроенный онлайн-консультант на сайте. Помимо консультации непосредственно в сети, клиент может отправить запрос и заказать обратный звонок, или указать иной удобный способ связи: таким образом, с клиентом оперативно свяжется специалист, отвечающий за необходимый вид страхования, и даст ответы на все интересующие вопросы.

Пожалуй, самой существующей помехой в деятельности интернет-страхования являются ограничения, связанные с электронной подписью страхователей (преимущественно физических лиц), вводимые законом «Об электронной подписи». Бесспорно, у Интернет-страхования большие перспективы. На развитие Интернет-страхования положительно повлияло бы и внедрение электронно-цифровых подписей среди всего населения.

На сегодняшний день услуга является своего рода гибридом, которая используется сетью для коммуникаций и предварительной работы по оформлению страховки, с необходимостью доставки полиса курьерскими службами.

На данный момент эта проблема устраняется. Госдума РФ уже приняла в I чтении проект закона об электронном страховании, который подготовил Минфин. Согласно документу, страховой полис, проданный через сеть, должен быть заверен электронной подписью страховщика. Клиент же дает свое согласие на заключение договора посредством оплаты страховой премии (стоимости полиса).

Не смотря на все разрешения, вводится ряд ограничений. К примеру, при онлайн-продаже страхового полиса ОСАГО (13,5 всех сборов страховых компаний) ставить свою электронную подпись на договоре должен как страховщик, так и страхователь.[4] Однако с 01.07.2015, после изменения законодательства, электронный полис ОСАГО будет узаконен и приравнен к бумажному аналогу. Это также упростит процедуру его оформления. Для страхования ОСАГО онлайн не потребуется предоставления страховщику части документов, что в конечном итоге может привести к снижению его стоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок интернет страхования имеет место быть на российском рынке страховых услуг.

На данном этапе развития данной услуги результаты несущественны. Так, по оценкам группы «АльфаСтрахование», 67% от общего числа опрошенных готовы к приобретению страховых полисов через интернет, и 33% респондентов отрицательно отнеслись к такой возможности. Наиболее потенциально востребованным онлайн-страхование оказалось в Москве – жители столицы дали положительный ответ в 79% случаев. Далее по степени убывания интереса населения к онлайн-покупке полисов следуют Санкт-Петербург и Самара – по 71%, Ростов-на-Дону – 67%, Новосибирск – 65%, Екатеринбург – 61% и Казань – 45%.

По страховым полисам, которые потребители готовы приобретать через интернет, результаты исследования распределились следующим образом. Наиболее интересным для целевой аудитории оказалось онлайн-страхование ОСАГО – им могли бы воспользоваться 65% от общего числа опрошенных россиян. Также в лидирующую тройку попали онлайн-страхование выезжающих за рубеж, которое назвали 56% респондентов, и каско – 52%. Приобрести в интернете полис добровольного медицинского страхования готовы 44% участников опроса; страховую защиту квартиры или дома – 33%, загородного дома – 21%; страховку от несчастного случая – 26% и от несчастного случая для детей – 22%.

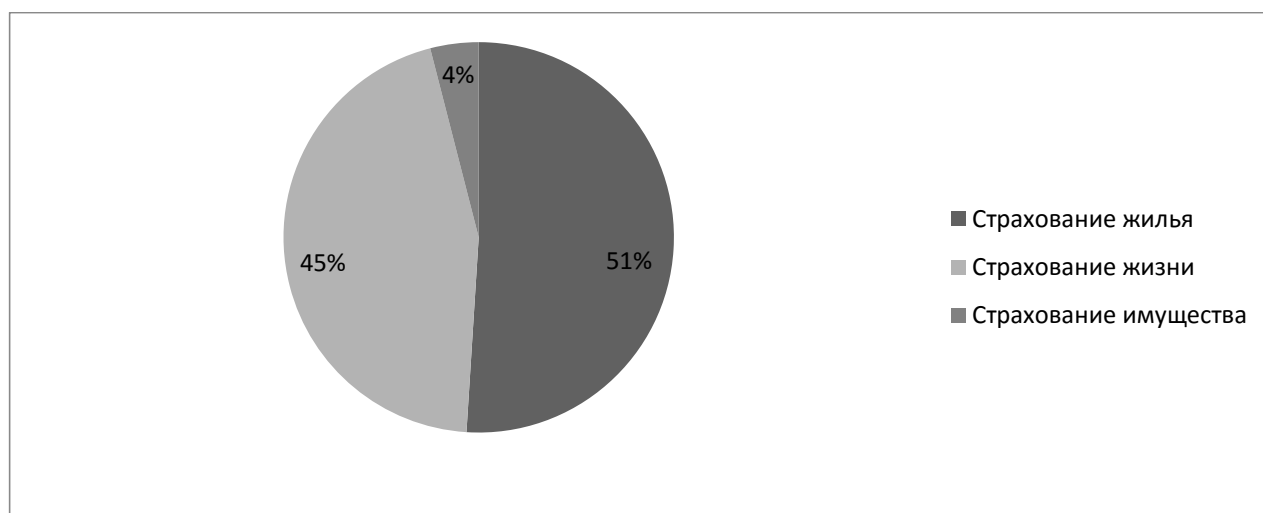


Рисунок 1 – Приобретение страховых полисов через Интернет за 2015 год, в %.

Темпы прироста страховых премий в 2015 году при негативном сценарии могут быть нулевыми в номинальном выражении и даже отрицательными. При этом объем рынка составляет менее 1 трлн рублей. Сборы страховщиков в сегменте онлайн-продаж составили 1 млрд.руб. Это связано, в первую очередь, с отсутствием у клиента электронной цифровой подписи, что является главным препятствием для продаж полисов через Интернет.

Оформление и подключение цифровой подписи является затратным мероприятием, оно сложно технически и ограничивает возможность покупки, например, с гаджета. А это, на сегодняшний день, составляет порядка 7% всех онлайн-продаж, по данным страховых компаний. [6]

Рассмотрев данную проблему, можно прийти к выводу, что страховым компаниям просто необходимо продолжить начатую работу в развитии и создании интернет-сайтов, на которых будет возможна интернет продажа страховых продуктов. Следовательно, будущее развитие Интернет-страхования еще впереди.

#### **Использованные источники:**

1. East-West, Digital News, РБК Интернет торговля в России. Руководство к успешным инвестициям и проектам. Краткая версия. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.slideshare.net>
2. Козлов А.В. Современные проблемы науки и образования Интернет-страхования в России, 2010 - №4 – С.127-131
3. Страхование в России // <http://www.allinsurance.ru>
4. Страхование онлайн : купить полис теперь можно через Интернет // <http://mrk-exp.ru>
5. Страховой бизнес Интернет- страхование и процессинг платежей, 2011 - №5 (23)
6. Улыбина Л.К. Институты и инструменты страхового рынка в воспроизводственной системе экономики региона / Л.К.Улыбина // Вестник Адыгейского государственного университета, 2012 - №3(95) – С.39 - 45

7. Улыбина Л.К. Трансформация страхового рынка: проблемы, трансформация, перспективы / Л.К.Улыбина// Экономические науки, - 2012. - №86. – С. 227 – 235
8. Фонд развития Интернета. Официальный сайт //http://www.fid.ru

*Окорокова О.А., к.э.н.  
старший преподаватель  
Коровайная Е.М.  
студент 4 курса  
факультет «Финансы и кредит»  
Кубанский государственный аграрный университет  
Россия, г. Краснодар*

### **МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ**

*Статья посвящается проблеме мошенничества в сфере страхования в России. На сегодняшний момент преступления в данной отрасли становятся более доступными к осуществлению. Связано это с развитием науки и техники. Также мошенники сегодня чаще работают в группе, что так же облегчает их противоправную деятельность. Государство ведет активную борьбу с мошенничеством. Это явно проявляется в выделении в Уголовном кодексе РФ отдельной статьи, посвященной именно мошенничеству в сфере страхования. Не смотря на это, проблема никуда не ушла и продолжает существовать и эволюционировать.*

*Ключевые слова: Страхование, мошенничество, страховая компания.*

*The article is devoted to the problem of fraud in the insurance industry in Russia. At the moment a crime in this sector are becoming more affordable to implement. It is connected with the development of science and technology. Also today, fraudsters often work in the group, which also facilitates their illegal activities. The government is actively fighting fraud. This is reflected in the allocation of the Criminal Code of the Russian Federation separate articles devoted to it in the field of insurance fraud. Despite this, the problem will not go away and continues to exist and evolve.*

*Keywords: Insurance, fraud, insurance company.*

Рост экономического потенциала государства, развитие рыночной экономики России сопровождалось возникновением и становлением различных финансовых институтов, одним из которых является страхование. В негосударственном секторе народного хозяйства появился значительный спрос на различного рода страховые услуги. Становление данной отрасли и ее развитие привело к появлению такого негативного фактора, как мошенничество в сфере страхования.

На начальных этапах развития, когда законодательно страхование было урегулировано недостаточно хорошо, возможностей у мошенников было много. Со временем законодатель устранял пробелы и на сегодняшний момент за мошенничество в сфере страхования предусмотрена высшая мера

ответственности – уголовная.

Необходимо отметить, что это хоть и привело к снижению случаев мошенничества, но не полностью искоренило его. Связано это в некоторой степени с тем, что законодатель не в состоянии идти нога в ногу с научно-техническим прогрессом, дающим мошенникам всё больше возможностей и упрощающим совершение правонарушения.

В связи с этим можно сделать вывод, что данная проблема была актуальной и всегда останется таковой, так как полностью искоренить мошенничество в сфере страхования возможно только при ликвидации самого страхования как области социально-экономических отношений.

Для раскрытия данной темы необходимо понять, что же такое страховое мошенничество.

Страховое мошенничество – противоправное поведение субъектов договора страхования, которое направленно на получение страхователем страхового возмещения путем обмана или злоупотребления доверием либо внесение страховой премии (страхового взноса) меньшей, чем необходимо, а также сокрытие важной информации при заключении или в период действия договора страхования, а также отказ страховщика от выплаты страхового возмещения без должных оснований или гарантий, в результате чего субъекты договора страхования получают возможность незаконно и безвозмездно обращать его в свою пользу[3].

Предметом страхового мошенничества является имущество в форме денежных средств (страховых взносов, страховых выплат, страховых премий). Предметом так же может выступать конкретное имущество, так как Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» предусматривает возможность замены страховой выплаты в денежной форме на натуральную[2].

В Уголовном кодексе Российской Федерации долгое время не было выделено статьи по страховому мошенничеству, именно поэтому было достаточно сложно довести дело до суда. Это связано с тем, что факты по признакам страхового мошенничества, которые передаются в правоохранительные органы, достаточно редко превращались в уголовные дела, т.к. данные материалы не имели юридической силы. Дело в том, что ст. 159 "Мошенничество" УК РФ предусматривала: для обращения в правоохранительные органы преступление должно быть совершенным. Это значит, что страховая компания должна была выплатить возмещение и только потом обращаться в суд. Также необходимо упомянуть про мошенничество, где участниками становятся сотрудники и агенты страховых компаний. Стоит отметить, увеличение случаев торговли фальсифицированными документами, а так как потерять или списать бланки без ведома сотрудников компании невозможно, не исключено сотрудничество агентов и менеджеров компаний[6].

С недавнего времени в уголовном законодательстве Российской Федерации появилась статья о мошенничестве конкретно в сфере



страхования. Она сделала затруднительным деятельность мошенников и возможным привлечение их к уголовной ответственности. Согласно данной статьи мошенничество в сфере страхования, то есть хищение чужого имущества путем обмана относительно наступления страхового случая, а равно размера страхового возмещения, подлежащего выплате в соответствии с законом либо договором страхователю или иному лицу, - наказывается штрафом в размере до ста двадцати тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до одного года, либо обязательными работами на срок до трехсот шестидесяти часов, либо исправительными работами на срок до одного года, либо ограничением свободы на срок до двух лет, либо принудительными работами на срок до двух лет, либо арестом на срок до четырех месяцев. Эта же статья предусматривает квалифицированный и особо квалифицированный составы, которые включают в себя то же деяние, совершенное группой лиц, либо с использованием лицом своего служебного положения, а также совершенное организованной группой лиц, а равно в крупном и особо крупном размере[1].

Обратимся к статистике, предоставленной Судебным департаментом Российской Федерации за первое полугодие 2015 года (рисунок 1) [5].

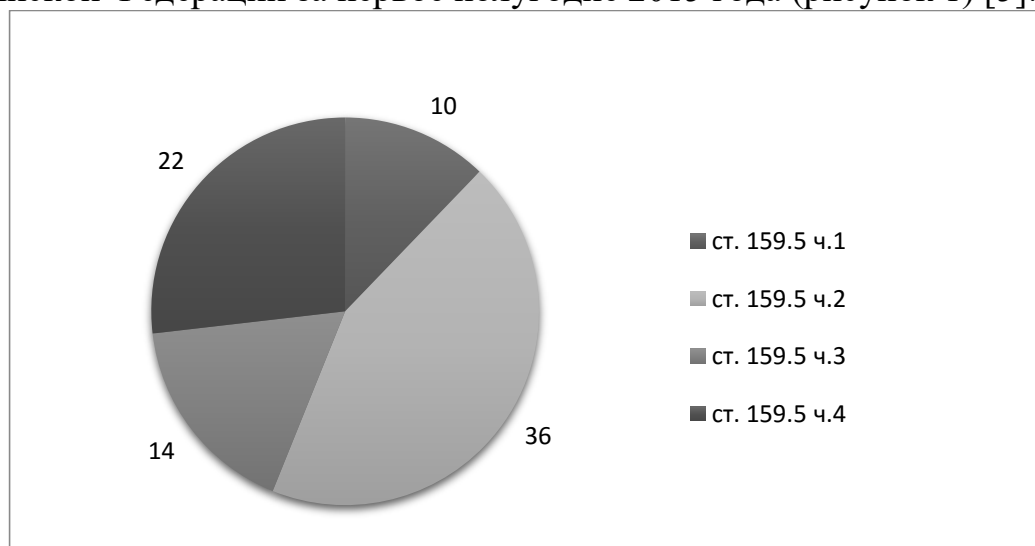


Рисунок 1 – Статистика мошенничества в сфере страхования за I полугодие 2015 года

Из рисунка 1 можно сделать вывод, что наибольшее количество преступлений (36 случаев) было совершено группой лиц по предварительному сговору, а равно с причинением значительно ущерба гражданину. Связано это с тем, что группой лиц намного легче совершать мошенничество, так как идет некое распределение ролей. Для примера, в западной Европе численность преступных группировок достигает до тысячи человек, включая их адвокатов, технических экспертов, врачей.

14 случаев мошенничества в сфере страхования было совершено лицом с использованием своего служебного положения, а равно в крупном размере.

Самые малочисленные случаи мошенничества (10 случаев) были

совершены одним лицом, либо в незначительном размере.

Всего за рассматриваемый период было совершено 82 случая мошенничества в сфере страхования. Я считаю, что для шести месяцев эта цифра является большой.

В связи со всем вышеуказанным можно предложить следующие меры по профилактике мошенничества:

1. Необходимо ужесточение контроля работы за участниками страхового рынка, чтобы предотвратить случаи торговли фальсифицированными документами. В обязанности персонала страховой фирмы необходимо включить качественную проверку указания даты заключения договора, расчета агентами суммы взноса.

2. Осуществление проверок выполнения своих обязанностей по договору страхования страхователем и выгодоприобретателем.

3. С целью снижения предоставления недостоверной информации следует обеспечить выезд представителя страховой компании на место, где произошел страховой случай (при мошенничестве в автостраховании – место ДТП), сразу после его происшествия.

4. Следует оставлять функции урегулирования страховых случаев, а не передавать их региональным представителям или в обособленные подразделения.

5. Для мошенничества в сфере автострахования: с целью предотвращения злоупотреблений, при предъявлении счета на услуги по ремонту автомобиля, было бы разумно направлять поврежденный автомобиль на станцию технического обслуживания, где у страховщика имеется договоренность[4].

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что нынешний уровень мошенничества в сфере страхования не является критическим и угрожающим развитию национального страхового рынка. Законодатель не оставляет данный вопрос без внимания и своевременно реагирует с целью уменьшения случаев мошенничества в страховой сфере.

#### **Использованные источники:**

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 года N63-ФЗ (по состоянию на 8 октября 2015 года)
2. Федеральный закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» №4015-1 от 27.11.1992 года (по состоянию на 13.07.2015)
3. Волженкин Б.В. Мошенничество. – Спб.: Питер, 2012
4. Галагуза Н.Ф. Преступления в страховании / Н.Ф. Галагуза, В.Д. Ларичев. – М.: Норма, 2013
5. Интернет ресурс [www.cder.ru](http://www.cder.ru)
6. Улыбина Л.К. Механизм защиты интересов страхователей / Л.К. Улыбина// Экономическая наука. 2013 №107. С.85-89.

*Останина Е.В.  
старший преподаватель  
кафедра «Управленческого учета и анализа»  
Кузбасский Государственный Технический  
университет имени Т.Ф. Горбачева  
Кортюкова А.С.  
студент 4 курса  
Минакова Е.А.  
студент 4 курса  
институт «Экономики и управления»  
Россия, г. Кемерово*

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРА**

*В статье рассматривается роль профессионального стандарта «Бухгалтер» в деятельности бухгалтера. Рассматривается структура нового стандарта и его значимость, как для работодателя, так и для специалистов в области бухгалтерии.*

*Ключевые слова: стандарт, бухгалтер, бухгалтерская финансовая отчетность, кадровая политика.*

### **Professional standard activities Accounting**

*The article discusses the role of the professional standard "resume" in the activities of an accountant. The structure of the new standard and its importance as an employer as well as for specialists in the field of accounting.*

*Keywords: standard, accountancy, financial reporting, human resources policy.*

В современном мире с развитием технологий, внедрением инноваций, а также с началом процесса международной экономической интеграции возникает необходимость в постоянном обучении, совершенствовании. Так, подавляющее большинство учебных заведений продолжают выпуск специалистов, не удовлетворяющих растущие профессиональные потребности рынка труда. Отсюда следует, что сама идея перехода на профессиональные стандарты продиктована временем.

Стоит отметить, что ранее требования, предъявляемые к профессии, формулировались исключительно образовательным сообществом, вследствие чего нередко возникала существенная разница между тем, что требует практическая часть профессии и теоретическими знаниями выпускника образовательного учреждения.

Таким образом, возникает необходимость объединения усилий, как работодателей для четкого определения современных требований к квалификации, так и учебных заведений в части корректировки образовательной программы для выпускников.

Согласно статье 195.1 Трудового Кодекса РФ: «Профессиональный стандарт – это характеристика квалификации, необходимой работнику для

осуществления определенного вида профессиональной деятельности» [1].

На сегодняшний день разработано уже более четырехсот различных профессиональных стандартов, в том числе и профессиональный стандарт «Бухгалтер», разработанный ИПБ России, одобренный Министерством Финансов России и утвержденный Министерством образования и науки России приказом от 22.12.2014г. № 1061н. Данный стандарт вступил в силу 7 февраля 2015г [2].

Стандарт определяет требования к обучению, образованию и опыту работы бухгалтера, а также главного бухгалтера. Так же, он содержит детальное описание трудовых функций в данной профессиональной области.

В структуре документа можно выделить два основных раздела [2]. Так, первый раздел стандарта определяет цель деятельности в области бухгалтерского учета: «формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Российской Федерации и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности, раскрывающей информацию о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимую пользователям этой отчетности для принятия экономических решений».

В свою очередь, второй раздел содержит обобщенные трудовые функции, детализированные конкретным перечнем трудовых функций, а также знания и умения, необходимые для реализации этих функций.

Обобщенные и конкретные трудовые функции и требования, предъявляемые к бухгалтеру приведены в табл. 1 [2].

Таблица 1

Трудовые функции и требования, предъявляемые к бухгалтеру

| Наименование обобщенной трудовой функции | Уровень квалификации | Конкретные трудовые функции                                                                   | Требования                                                                                                              |
|------------------------------------------|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ведение бухгалтерского учета             | 5                    | Принятие к учету и составление первичных документов                                           | Наличие среднего профессионального образования; дополнительного профессионального образования по специальным программам |
|                                          |                      | Регистрация учетных документов в регистрах и денежное измерение объектов бухгалтерского учета | Опыт работы в области учета и контроля три и более лет                                                                  |
|                                          |                      | Подсчет оборотов и обобщение итогов финансово-хозяйственной деятельности                      |                                                                                                                         |

Обобщенные и конкретные трудовые функции и требования, предъявляемые к главному бухгалтеру приведены в табл. 2.

Таблица 2

Трудовые функции и требования, предъявляемые  
к главному бухгалтеру

| Наименование обобщенной трудовой функции                                                  | Уровень квалификации | Конкретные трудовые функции                                                    | Требования                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта | 6                    | Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта      | Наличие высшего или среднего профессионального образования; прохождение дополнительных профессиональных программ (повышение квалификации или профессиональная переподготовка)                                                                                                     |
|                                                                                           |                      | Составление консолидированной бухгалтерской (финансовой) отчетности            | Не менее пяти лет из последних семи календарных лет работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью, при наличии высшего образования – не менее трех лет из последних пяти календарных лет |
|                                                                                           |                      | Осуществление внутреннего контроля                                             | В отдельных случаях могут быть установлены дополнительные требования                                                                                                                                                                                                              |
|                                                                                           |                      | Ведение налогового учета и осуществление налогового планирования               |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|                                                                                           |                      | Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками |                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

Основной задачей любого профессионального стандарта выступает необходимость сориентировать работодателей в различных требованиях, которые они предъявляют к квалификации сотрудников для выполнения тех или иных профессиональных функций и задач.

В соответствии с Трудовым Кодексом РФ ст. 195.1 все разрабатываемые и утверждаемые стандарты могут быть условно разделены на обязательные и не обязательные [1].

Пока неизвестно, в какую из данных категорий попадет рассматриваемый стандарт в будущем, однако, на сегодняшний момент, его положения носят рекомендательный характер.

Уже сейчас данный стандарт широко используется работодателями при:

1. формировании кадровой политики и управлении персоналом организации;
2. осуществлении обучения, аттестации и повышения квалификации сотрудников;
3. составлении должностных инструкций;
4. планировании систем оплаты труда; и т.д.

Таким образом, профессиональный стандарт «Бухгалтер» является документом, в котором четко формализованы функции и требования к специалисту в области бухгалтерского учета. А применение данного стандарта позволит руководителям осуществлять независимую оценку знаний и умений специалиста, что позволит им удовлетворить заинтересованность в высококвалифицированных кадрах.

#### **Использованные источники:**

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. От 05.10.2015).
2. Профессиональный стандарт «Бухгалтер» от 22.12.2014 №1061н.
3. Алимова М.С. Профессиональный стандарт для бухгалтера в 2015 году / Алимова М.С. "Бухгалтерский учет и налоги в торговле и общественном питании", N 3, 2015.

*Пашура А.С.  
студент 2 курса*

*факультет «Институт экономики и менеджмента»*

*Стрекалова С.А.  
доцент*

*кафедра финансов, учета и аудита*

*Сибирский государственный индустриальный университет  
ФГБОУ ВПО «СибГИУ»*

*Россия, г. Новокузнецк*

### **ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ**

*В статье рассматривается проблема инфляции с точки зрения сбалансированности развития экономики РФ. На основе проанализированной информации, предлагаются пути решения главных проблем в сфере финансов в реальной экономике.*

*Ключевые слова: инфляция, дефляция, административная, рыночная экономика, Росстат.*



**Pachura A. S.,**  
**student**  
**2 course, faculty "Institute of Economics and management"**  
**Russia, Novokuznetsk**

**Strekalova A. S., associate Professor of the Department of Finance,**  
**accounting and audit**  
**Siberian state industrial University**  
**FGBOU VPO "SibGIU",**  
**Russia, Novokuznetsk.**

## INFLATION IN RUSSIA: STATUS, CAUSES AND SOLUTIONS TO PROBLEMS

*In the article the problem of inflation from the point of view of balanced development of the Russian economy. Based on the analyzed information, the ways of solving the main problems in the field of Finance in the real economy.*

**Keywords:** *inflation, deflation, administrative, market economy, Rosstat.*

Проблема инфляции издавна занимает важное место в науке и экономической политике государств. Инфляция, как известно, препятствует социально-экономическому развитию, так как подрывает конкурентоспособность участников рыночной экономики, ведет к перераспределению национального дохода в пользу предприятий-монополистов и государства, теневой экономики, к снижению реальной заработной платы, пенсий и других фиксированных доходов, усиливает имущественную дифференциацию общества [1].

Инфляция - макроэкономическая нестабильность; снижение стоимости денежной единицы (уменьшение количества товаров, которые можно приобрести на эту сумму в связи с ростом цен). Обратное явление – дефляция (снижение цен) в современном мире встречается редко и, в основном, носит сезонный характер (например, падение цен на зерновые или сезонные фрукты сразу после сбора урожая). Переход от административной экономики к рыночной сопровождался мощными инфляционными процессами в период 1990 – 2000гг. В период с 2001-2014гг. уровень инфляции в стране присутствует, но значительно ниже, чем в период 1991-2000. Данные об изменении уровня инфляции в России представлены ниже в таблице 1. Значения со знаком «-» в таблице обозначены как дефляция.

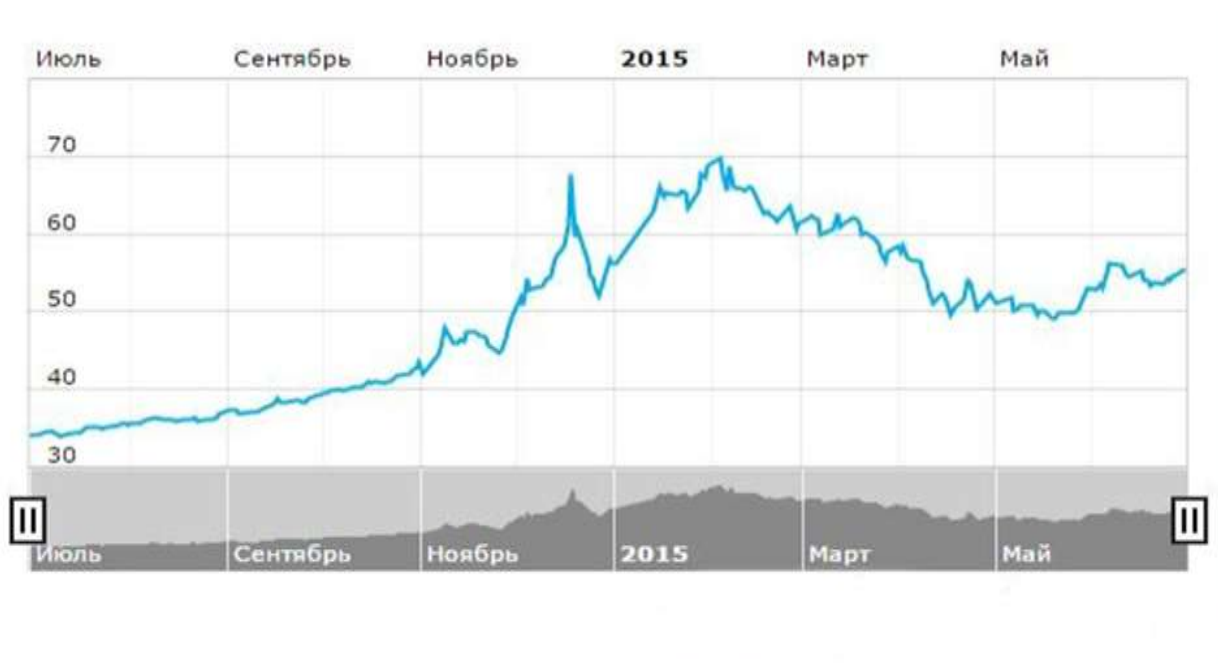
Таблица 1 – Уровень Инфляции в России, % (инфляция по месяцам и по годам) [2].

| Год  | месяц | Янв  | Фев  | Мар  | Апр  | Май  | Июн  | Июл   | Авг   | Сен   | Окт  | Ноя  | Дек  | Год   |
|------|-------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|------|------|------|-------|
| 2015 |       | 3,85 | 2,22 | 1,21 | 0,46 | 0,35 | 0,19 | 0,80  | 0,35  | 0,57  |      |      |      | 10,39 |
| 2014 |       | 0,59 | 0,70 | 1,02 | 0,90 | 0,90 | 0,62 | 0,49  | 0,24  | 0,65  | 0,82 | 1,28 | 2,62 | 11,36 |
| 2013 |       | 0,97 | 0,56 | 0,34 | 0,51 | 0,66 | 0,42 | 0,82  | 0,14  | 0,21  | 0,57 | 0,56 | 0,51 | 6,45  |
| 2012 |       | 0,50 | 0,37 | 0,58 | 0,31 | 0,52 | 0,89 | 1,23  | 0,10  | 0,55  | 0,46 | 0,34 | 0,54 | 6,58  |
| 2011 |       | 2,37 | 0,78 | 0,62 | 0,43 | 0,48 | 0,23 | -0,01 | -0,24 | -0,04 | 0,48 | 0,42 | 0,44 | 6,10  |
| 2010 |       | 1,64 | 0,86 | 0,63 | 0,29 | 0,50 | 0,39 | 0,36  | 0,55  | 0,84  | 0,50 | 0,81 | 1,08 | 8,78  |
| 2009 |       | 2,37 | 1,65 | 1,31 | 0,69 | 0,57 | 0,60 | 0,63  | 0,00  | -0,03 | 0,00 | 0,29 | 0,41 | 8,80  |

|      |       |      |      |      |      |      |      |       |      |      |      |      |        |
|------|-------|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|--------|
| 2008 | 2,31  | 1,20 | 1,20 | 1,42 | 1,35 | 0,97 | 0,51 | 0,36  | 0,80 | 0,91 | 0,83 | 0,69 | 13,28  |
| 2007 | 1,68  | 1,11 | 0,59 | 0,57 | 0,63 | 0,95 | 0,87 | 0,09  | 0,79 | 1,64 | 1,23 | 1,13 | 11,87  |
| 2006 | 2,43  | 1,66 | 0,82 | 0,35 | 0,48 | 0,28 | 0,67 | 0,19  | 0,09 | 0,28 | 0,63 | 0,79 | 9,00   |
| 2005 | 2,62  | 1,23 | 1,34 | 1,12 | 0,80 | 0,64 | 0,46 | -0,14 | 0,25 | 0,55 | 0,74 | 0,82 | 10,91  |
| 2004 | 1,75  | 0,99 | 0,75 | 0,99 | 0,74 | 0,78 | 0,92 | 0,42  | 0,43 | 1,14 | 1,11 | 1,14 | 11,74  |
| 2003 | 2,40  | 1,63 | 1,05 | 1,02 | 0,80 | 0,80 | 0,71 | -0,41 | 0,34 | 1,00 | 0,96 | 1,10 | 11,99  |
| 2002 | 3,09  | 1,16 | 1,08 | 1,16 | 1,69 | 0,53 | 0,72 | 0,09  | 0,40 | 1,07 | 1,61 | 1,54 | 15,06  |
| 2001 | 2,8   | 2,3  | 1,9  | 1,8  | 1,8  | 1,6  | 0,5  | 0,0   | 0,6  | 1,1  | 1,4  | 1,6  | 18,8   |
| 2000 | 2,3   | 1,0  | 0,6  | 0,9  | 1,8  | 2,6  | 1,8  | 1,0   | 1,3  | 2,1  | 1,5  | 1,6  | 20,1   |
| 1999 | 8,4   | 4,1  | 2,8  | 3,0  | 2,2  | 1,9  | 2,8  | 1,2   | 1,5  | 1,4  | 1,2  | 1,3  | 36,6   |
| 1998 | 1,5   | 0,9  | 0,6  | 0,4  | 0,5  | 0,1  | 0,2  | 3,7   | 38,4 | 4,5  | 5,7  | 11,6 | 84,5   |
| 1997 | 2,3   | 1,5  | 1,4  | 1,0  | 0,9  | 1,1  | 0,9  | -0,1  | -0,3 | 0,2  | 0,6  | 1,0  | 11,0   |
| 1996 | 4,1   | 2,8  | 2,8  | 2,2  | 1,6  | 1,2  | 0,7  | -0,2  | 0,3  | 1,2  | 1,9  | 1,4  | 21,8   |
| 1995 | 17,8  | 11,0 | 8,9  | 8,5  | 7,9  | 6,7  | 5,4  | 4,6   | 4,5  | 4,7  | 4,6  | 3,2  | 131,6  |
| 1994 | 17,9  | 10,8 | 7,4  | 8,5  | 6,9  | 6,0  | 5,3  | 4,6   | 8,0  | 15,0 | 14,6 | 16,4 | 214,8  |
| 1993 | 25,8  | 24,7 | 20,1 | 18,7 | 18,1 | 19,9 | 22,4 | 26,0  | 23,0 | 19,5 | 16,4 | 12,5 | 840,0  |
| 1992 | 245,3 | 38,0 | 29,9 | 21,7 | 11,9 | 19,1 | 10,6 | 8,6   | 11,5 | 22,9 | 26,1 | 25,2 | 2508,8 |
| 1991 | 6,2   | 4,8  | 6,3  | 63,5 | 3,0  | 1,2  | 0,6  | 0,5   | 1,1  | 3,5  | 8,9  | 12,1 | 160,4  |

Примерно год назад курс доллара начал расти, вызывая сначала раздражение, потом разговоры, а потом и панику по всей стране в конце осени. Как основной массе населения России стало ясно, что долларовые доходы больше не будут прежними, чиновники начали убеждать всех, что для тех, кто тратит в рублях, ничего не изменилось. **IQ Review** провел свой собственный анализ ситуации.

Схема 1 – Обвал рубля в 2015 году



Обратимся цифрам динамики средней зарплаты по России за последний год. Номинальная средняя зарплата в рублях на февраль 2015 года составляла 31325 рублей. Это ниже среднегодовой зарплаты за 2014

год, но незначительно. Гораздо важнее, какую инфляцию официально зафиксировал Росстат за последний год, которая представлена в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Таблица инфляции 2015 (данные Росстата)

Индекс потребительских цен показывает, насколько подорожала условная потребительская корзина за обозначенный период времени.

Целесообразно заметить, что на апрель 2015 года (последние обработанные данные) Росстат зафиксировал рост цен за год на 16,4%. При этом основное подорожание пришлось на продукты — 21,9 %, то есть почти на четверть.

| Показатели                                                     | Апрель 2015г. к |                |               | Январь-апрель 2015г. к январю-апрелю 2014г. | Справочно       |                |               |                                             |
|----------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|---------------|---------------------------------------------|-----------------|----------------|---------------|---------------------------------------------|
|                                                                | марту 2015г.    | декабрю 2014г. | апрелю 2014г. |                                             | апрель 2014г. к |                |               | январь-апрель 2014г. к январю-апрелю 2013г. |
|                                                                |                 |                |               |                                             | марту 2014г.    | декабрю 2013г. | апрелю 2013г. |                                             |
| Индекс потреби-<br>тельских цен                                | 100,5           | 107,9          | 116,4         | 116,3                                       | 100,9           | 103,2          | 107,3         | 106,6                                       |
| в том числе на:                                                |                 |                |               |                                             |                 |                |               |                                             |
| товары                                                         | 100,6           | 109,5          | 118,0         | 117,6                                       | 101,0           | 103,7          | 106,9         | 106,1                                       |
| продовольствен-<br>ные товары                                  | 100,3           | 111,2          | 121,9         | 122,2                                       | 101,3           | 105,4          | 109,0         | 107,7                                       |
| продовольствен-<br>ные товары без<br>плодоовощной<br>продукции | 100,9           | 109,3          | 120,8         | 120,3                                       | 101,2           | 103,7          | 108,3         | 107,2                                       |
| непродовольствен-<br>ные товары                                | 100,9           | 107,8          | 114,2         | 113,1                                       | 100,6           | 102,0          | 104,9         | 104,5                                       |
| услуги                                                         | 100,0           | 103,4          | 111,8         | 112,4                                       | 100,7           | 102,1          | 108,5         | 108,1                                       |
| Базовый индекс<br>потребительских<br>цен                       | 100,8           | 108,4          | 117,5         | 116,6                                       | 100,9           | 102,6          | 106,5         | 105,9                                       |

**Квартплата** в Кемеровской области подорожала примерно на 25-30%.

**Цены на услуги** типа парикмахерской выросли не сильно. Там играет роль фактор «круглой цифры». Брать, скажем, 470 рублей за мужскую стрижку, было бы странно. Поэтому кто мог — тот поднял цены на 100 рублей, кто не мог — тот не поднял.

**Цены на промышленные товары** изменились по-разному. К примеру, стройматериалы подорожали примерно на 5-10%. Достаточно сильно подорожала бытовая техника, можно говорить о цифре порядка 35-40%.

**Б/у автомобили** подорожали примерно на 20%. Цены на новые авто сначала резко выросли, но после стабилизации курса доллара вновь появляются спецпредложения. Год назад пустую, как барабан, иномарку на механике можно было купить от 350-400 тысяч, сейчас это 420-450 тысяч. Более или менее нормальная комплектация с автоматом в бюджетном С-

классе шла от 700 тысяч, сейчас цены под миллион.

Интересная ситуация сложилась с **недвижимостью**. Новостройки на стадии строительства практически не подорожали. Все еще можно найти вариант однушки рядом с Кемерово за 2 миллиона или около того. Рублевые цены на вторичное жилье к прошлому году после стабилизации при этом выросли на 10-15%.

**Отдых за границей** подорожал практически на 50%. Ведь все расчеты от отеля до трат на месте идут в долларах. Авиаперелеты подорожали несколько меньше. Авиаперевозчики теряют клиентов и вынуждены снижать цены. Впрочем, такого, чтобы летать в рублях стало дешевле, чем было, не наблюдается.

Можно сказать, что официальные данные Росстата об инфляции в 2015 году близки к реальности. Другой вопрос, что при таких низких зарплатах и таком росте цен на продукты доля расходов на еду и квартплату в бюджетах многих семей уже превысила 60-70%. Фонд «Общественное мнение» опубликовал результаты опроса, по которому 63% россиян признались, что стали экономить на еде. Это почти 2/3 населения страны. Таким образом, реальная потребительская корзина не имеет ничего общего с картиной потребительской корзины, представленной Росстатом.

В итоге, инфляция на сегодняшний день в 2015 году, составляет минимум 20% за счет структуры расходов большинства населения России.

На основе анализа причин инфляции и статистических данных можно определить следующие необходимые меры антиинфляционной политики:

- контроль денежной эмиссии;
- ограничение роста цен на продукцию естественных монополий и тарифов на услуги ЖКХ и при этом усиление контроля над издержками монополистов;
- повышение доверия населения к банковской системе и финансовым рынкам путем совершенствования системы статистических показателей инфляции и их прозрачности; соблюдение ежегодных ориентиров;
- обеспечение денежной предложения в соответствии с реальным денежным спросом хозяйственного оборота;
- уменьшение зависимости инфляции и экономического роста от влияния внешних факторов конъюнктуры мировых рынков;
- увеличение объема инвестиций в производственные технологии и инфраструктуру для модернизации экономики.

Таким образом, необходимо разработать долгосрочную комплексную программу снижения темпов инфляции. Она должна основываться на методах государственного и рыночного регулирования в целях согласования частнобизнесных и общенациональных интересов. Это обеспечит создание условий укрепления и стабилизации экономики на долгосрочную перспективу, препятствуя возрастанию темпов инфляции.

Подводя итог, необходимо отметить, что инфляция – это сложное противоречивое явление, которое имеет негативные последствия. Без

снижения ее уровня невозможно достичь экономического процветания России. Снижение темпа инфляции необходимо для укрепления финансовой системы России, устойчивости и конкурентоспособности банковской системы.

#### **Использованные источники:**

1. Грязнова А.Г., Думная Н.Н. Макроэкономика теория и российская практика/ Грязнова А.Г., Думная Н.Н.// Инфляция. -2011.
2. Уровень инфляции в Российской Федерации [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о показателях уровня инфляции за 1991 – 2015гг., – Режим доступа: [http://уровень-инфляции.рф/таблица\\_инфляции.aspx](http://уровень-инфляции.рф/таблица_инфляции.aspx)
3. Журнал IQ Review: Реальная инфляция в России в 2015 году [Электронный ресурс]: база данных содержит информацию о инфляции на 2015 год и все её основные изменения – Режим доступа: <http://iqreview.ru/economy/real-inflation-in-russia-in-2015/>

**Перепелкин К.А.**

*студент 1 курса магистратуры  
экономический факультет*

**Филатова О.Е.**

*студент 4 курса бакалавриата  
экономический факультет*

**ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»  
Россия, г. Ростов-на-Дону**

### **РАЗВИТИЕ ИНВЕСТОПРОВОДЯЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА БАЗЕ СИСТЕМЫ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ**

*Аннотация: в статье рассматривается роль торгово-промышленных палат в формировании инвестиционного климата региона, их функции и конкретные мероприятия, которые проводятся в рамках процесса развития инвестопроводящей инфраструктуры на примере Ростовской области.*

*Ключевые слова: инвестиции, развитие региона, ТПП, инвестиционная политика.*

*Summary: the article is about the role of Chambers of Commerce and Industry in formation of investment climate of the region, their function and concrete events, which are held within development of investment infrastructure on the example of the Rostov region.*

*Keywords: investments, development of the region, Chamber of Commerce and Industry, investment policy.*

Условия развития бизнеса в современном экономическом пространстве требуют расширения системы связей хозяйствующих субъектов. Особенно тяжело занять устойчивую нишу на рынке предприятиям малого и среднего бизнеса, поэтому им требуется помощь в привлечении инвестиций. Идеальным вариантом видится развитие инвестирования из-за границы, но в свете последних событий инвестиционный климат в Ростовской области



остаётся недостаточно привлекательным как для зарубежных, так и для российских инвесторов. Наличие внутренних резервов у частных российских инвесторов и незаинтересованность иностранных государств в инвестировании высокотехнологичных импортозамещающих производств в России требуют сосредоточения внимания именно на создании условий для инвестирования российскими предпринимательскими структурами.

Улучшение инвестиционного климата – важнейшая задача как для бизнес-сообщества, так и для государства. Развитие российского предпринимательства в данном контексте в значительной степени зависит от деятельности общественных организаций, выражающих его интересы. Прежде всего здесь стоит говорить о роли торгово-промышленных палат (ТПП) в развитии инвестиционной привлекательности и улучшении инвестиционного климата регионов.

Система торгово-промышленных палат России принимает активное участие в разработке и реализации мер по повышению инвестиционной привлекательности российской экономики на всех уровнях. ТПП ответственны в своей работе не только перед предпринимательским сообществом, но и перед обществом в целом.

Торгово-промышленные палаты – это негосударственные некоммерческие организации, построенные на членстве вступивших в них организаций и/или частных предпринимателей, созданные с целью содействия развитию экономики региона, защиты интересов своих членов и организации внутрикорпоративного взаимодействия [4].

В ТПП РФ создан Департамент содействия инвестициям (ДСИ), который координирует данное направление деятельности региональных палат. Одной из главных задач Департамента является создание инвестопроводящей инфраструктуры, т.е. надёжной системы качественной подготовки информации об инвестиционных проектах и инвестиционном потенциале российских регионов, продвижения этой информации к потенциальным инвесторам, сопровождения вложения инвестиций в российские регионы, а также мониторинга реализации инвестиционных проектов.

Следует отметить, что сеть территориальных палат – это не филиалы или отделения федеральной палаты, а самостоятельные организации, созданные местными бизнес-сообществами. Территориальные палаты хорошо знают местную экономическую жизнь, инвестиционные возможности своих территорий.

Торгово-промышленной палатой Ростовской области ведётся работа по таким направлениям, как:

- поиск, отбор, оценка и мониторинг инвестиционных проектов;
- консалтинг по вопросам подготовки бизнес-планов и инвестиционных предложений;
- оказание консультационных услуг и содействие в прохождении административных процедур инвестору и инициатору проекта.



Ростовская область вошла в ряд «пилотных» регионов, в которых первоначально началась реализация программы поддержки инвестиционной деятельности ТПП. В 2011 году было подписано тройственное Соглашение о содействии развитию инвестиционной и инновационной деятельности между правительством Ростовской области, ТПП РФ и ТПП Ростовской области.

С целью выполнения задач, сформулированных в данном Соглашении, при ТПП Ростовской области функционирует Комитет по инвестиционной деятельности, в состав которого вошли представители организаций, специализирующихся на сопровождении инвестиционных проектов, кредитных и финансовых организаций, промышленных, сельскохозяйственных и подрядных предприятий, реализующих инвестиционные проекты в Ростовской области.

Основные направления работы Комитета по инвестиционной деятельности ТПП РО:

- поиск и продвижение инвестиционных проектов;
- содействие решению проблем инвесторов, включая взаимодействие с органами государственной власти и местного самоуправления, а также структурами, задействованными в согласовании исходно-разрешительной документации;
- разработка рекомендаций по совершенствованию региональной инвестиционной политики, а также действующей и формирующейся законодательной и нормативной базы.

В соответствии с решением комитета по инвестиционной деятельности ТПП РО в 2012 году было подписано Соглашение между Торгово-промышленной палатой РО и ООО «Клуб Проектного Процесса». В рамках данного Соглашения был запущен инвестиционный ресурс «Единое проектное окно». Этот сервис направлен на повышение инвестиционной привлекательности предприятий Ростовской области и представляет собой новый механизм поддержки инвестиционных проектов региона, нуждающихся в финансировании и продвижении.

Целью сервиса «Единое проектное окно» является расширение доступа предприятий к денежным ресурсам путем организации смешанного долгового и долевого финансирования, выявления препятствий для получения инвестиций и разработки индивидуальных программ их устранения, организации инвестиционных пулов, синдицированных кредитов для снижения стоимости финансирования и улучшения других параметров инвестиционных проектов. Проекты, получившие официальное одобрение ТПП Ростовской области после проведения необходимых проверок, получают письменное подтверждение одобрения для банков и иных инвесторов, что имеет важное значение для продвижения проекта и существенно влияет на инвестиционные решения. По мере накопления в портфеле палаты одобренных проектов, ТПП Ростовской области и Клуб Проектного Процесса будут организовывать инвестиционные мероприятия с участием федеральных и международных инвесторов непосредственно на

территории Ростовской области, в том числе выездные открытые заседания Инвестиционного Комитета.

Следует заметить, что инвестиционный сервис «Единое проектное окно» уже прошел апробацию и успешно функционирует в Торгово-промышленных палатах Московской, Калужской, Тюменской и Курской областей.

В рамках государственного контракта с Департаментом инвестиций и предпринимательства Ростовской области при Торгово-промышленной палате Ростовской области создан Информационно-консультационный пункт Ростовской области по поддержке инновационной деятельности.

Одним из условий улучшения инвестиционного климата в России является совершенствование инвестиционного законодательства как на федеральном, так и на региональном уровнях. Участие торгово-промышленных палат в нормотворческом процессе позволяет предпринимательскому сообществу напрямую вносить конкретные законодательные предложения по актуальным проблемам их деятельности.

Так, правовое управление ТПП РО выполняет следующие функции в данном направлении:

- изучение и обобщение позиций предпринимателей области по проектам федеральных законов, законов Ростовской области, актов Администрации области, затрагивающих интересы предприятий, организаций, индивидуальных предпринимателей;
- подготовка заключений по проектам законов и представление их в ТПП РФ, Государственную Думу Российской Федерации, Администрацию и Законодательное собрание Ростовской области<sup>4</sup>
- проведение экспертизы нормативно-правовых актов и проектов на коррупционность;
- консультирование российских и иностранных предпринимателей по вопросам создания и деятельности в Российской Федерации организаций с иностранными инвестициями;
- организация правового обучения предпринимателей [2].

Подводя итог деятельности ТПП Ростовской области в сфере создания инвестиционной привлекательности региона, можно сделать следующие выводы:

Миссия палат заключается прежде всего в гарантировании надежности соискателя инвестиций, проведении качественной экспертизы инвестиционных проектов, обеспечении всех необходимых условий для совпадения интересов бизнеса с планами развития региона.

Целесообразно развитие банка инвестиционных проектов при региональных ТПП для целевого привлечения отечественных и зарубежных инвестиций. В перспективе формирование вышеуказанной системы заложило бы возможность реализации обратной связи «инвестор – ТПП РФ – территориальная палата – инициаторы проекта» и, тем самым, повысило

бы эффективность инвестиционной работы палат.

Торгово-промышленная палата Ростовской области – это место, где бизнесмены получают всю информацию о деловом климате региона, но одновременно и имеют возможность донести свое мнение до чиновников самого высокого ранга.

В рамках программы развития малого бизнеса особенно важно предоставить предпринимателям профессиональную помощь в консультировании, финансировании, урегулировании споров и предоставлении рабочих площадок для привлечения инвесторов. Реализация рабочих проектов Торгово-промышленной палаты Ростовской области – это прямой путь к повышению нашего региона в рейтинге инвестиционной привлекательности, а значит и экономическому росту.

#### **Использованные источники:**

1. Онищенко О.А. Методические аспекты комплексной оценки инвестиционной привлекательности территорий/ О.А. Онищенко // Экономическое пространство. – 2010. – № 40. – С. 132-146.
2. Основные направления деятельности Торгово-промышленной палаты Ростовской области на 2011-2015 гг. [Электронный ресурс] – Код доступа: <http://www.tppro.ru>
3. Устав Торгово-промышленной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс] – Код доступа: <http://www.tpprf.ru/ru/about/documents/>
4. Федотов В.И. Торгово-промышленные палаты. – М.: 2010. - с. 86.
5. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 12.12.2011) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // СПС «КонсультантПлюс».

*Перепелкин К.А.  
студент 1 курса магистратуры  
экономический факультет  
Филатова О.Е.*

*студент 4 курса бакалавриата  
экономический факультет  
ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

#### **АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Аннотация: в статье проводится анализ инвестиционного климата Ростовской области в преддверии проведения Чемпиона Мира по футболу в 2018 году и рассматриваются перспективы привлечения иностранных инвестиций.*

*Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, экономический анализ, развитие регионов.*

*Summary: in article the analysis of investment climate of the Rostov region in anticipation of carrying out the World champion in soccer in 2018 is carried*

*out and prospects of attraction of foreign investments are considered.*

*Keywords: investments, investment climate, economic analysis, development of regions.*

Для понимания места Ростовской области среди прочих регионов в отношении инвестиционной привлекательности, а также выделения преимуществ и недостатков, которые могут оказать влияние на принятие решения о вложении средств, необходимо провести анализ по отраслям.

В инвестиционной сфере у Ростовской области есть три основных конкурента - региона ЮФО: Краснодарский край, Волгоградская область, Ставропольский край.

Проанализируем факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность Ростовской области по сравнению с другими регионами Южного Федерального округа.

Географическое положение Ростовской области очень выгодное, а в совокупности с развитой транспортной инфраструктурой создает инвестиционное преимущество.

Область расположена на пересечении важнейших транспортных магистралей. Через Ростовскую область проходят 6 железнодорожных линий (в том числе железнодорожная магистраль Москва - Ростов - Кавказ), 7 автомобильных дорог федерального значения, судоходный путь по рекам из северо-запада и центра России в Черное и Средиземное моря, а также воздушный коридор Санкт-Петербург - Москва - Кавказский регион.

Однако, похожими характеристиками обладает и Краснодарский край, являющимся главным конкурентом РО по территориально-транспортному критерию инвестиционной привлекательности. Вообще, Кубань давно и прочно ассоциируется с центром международного транзита.

Но эти преимущества не имеют решающего значения для инвесторов, которые рассматривают донские водные терминалы как наиболее дешевый способ доставки грузов, к тому же в ростовских и азовских портах не требуется перевалка прибывшим речным путем транзитных грузов, поскольку современные суда типа "река-море" успешно доставляют грузы из материковой части европейской России в страны Северной и Южной Европы, Северной Африки и Ближнего Востока, а по рекам Дунай и Рейн - в Придунайские страны.

Грузооборот автомобильного транспорта Ростовской области составил 3781,1 млн. тонно-км в 2014 г., что на 40,9 млн. тонно-км меньше уровня Краснодарского края (3822 млн. тонно-км) и составляет 41,8% от грузооборота ЮФО.

Данные за первый квартал 2015 года говорят об улучшении ситуации: грузооборот составил 736,9 млн. тонно-км и превосходит показатель Краснодарского края, который равен 711,8 млн. тонно-км. От общего грузооборота Южного Федерального округа показатель по Ростовской области составил 42,6%.

Отправление грузов железнодорожным транспортом в Ростовской области в 2014 году оказалось меньше уровня Краснодарского края (18414,3 тыс. тонн против 31163,5 тыс. тонн) и составляло 24,8% от общего объема перевозок Южного федерального округа.

Однако не все факторы географического положения области можно оценить как безусловно положительные:

- аэропорт не соответствует международным нормам и требованиям к обслуживанию международных перевозок;
- специализация и оснащенность морских и речных портов не соответствует структуре и объемам существующих и перспективных внешнеторговых грузопотоков (таких как нефть и нефтепродукты, химические грузы наливом и насыпью), что исключает возможность их перевалки через порты Ростовской области;
- дорожная инфраструктура недостаточно развита;
- пропускная способность железнодорожной сети значительно уступает производственным мощностям портов Краснодарского края (Новороссийск, Темрюк, Туапсе).

Деловой туризм в последние годы стал одной из ведущих, наиболее прибыльных и динамично развивающихся отраслей мировой экономики, основным и перспективным сегментом рынка гостеприимства. По уровню развития данного сектора иностранные туристы оценивают инвестиционную привлекательность региона. Если проанализировать уровень развития деловой инфраструктуры в Ростовской области, то можно утверждать, что он пока не соответствует требованиям иностранных инвесторов.

В последние годы развитие туризма в Ростовской области приобрело одно из приоритетных значений. Согласно проекту государственной программы развития туризма в Ростовской области до 2020 года, всего планируются вложения в размере около 215 миллионов рублей, предусмотрено привлечение частных инвестиций. Александр Левченко, министр экономического развития региона, говорит: «Поддержка туризма областным бюджетом осуществляется и будет в будущем. Бюджет обеспечивает решение инфраструктурных задач, а развитие туризма должно быть построено на экономической основе с привлечением внебюджетных источников».

На данный момент в Ростовской области всего зарегистрировано 360154 фирм, оказывающих туристические услуги. Одним из обязательных условий ФИФА является наличие в городе проведения Чемпиона Мира сертифицированных отелей разных категорий. Ростов-на-Дону регулярно проводит такие конкурсы отельеров как «Best Отель on Don», где помимо профессионалов гостиничной индустрии в борьбу вступают и те, кто только начинает зарабатывать себе репутацию в этой сфере. На сегодняшний день количество аккредитованных отелей в Ростове-на-Дону значительно

<sup>154</sup> По данным портала <http://prohotel.ru/>



увеличилось по сравнению с уровнем 2012 года. Сейчас в городе пять четырехзвездочных, два трехзвездочных и четыре двухзвездочных отеля. Процедура сертификации проводится раз в два года, поэтому многие отели нацелены получить звезды в 2016. Как заявил глава Администрации Ростова-на-Дону Сергей Горбань, требования ФИФА в отношении гостиничной инфраструктуре абсолютно выполнимы, и Ростов-на-Дону достойно сможет принять участников и гостей ЧМ по футболу 2018 года.

Портал prohotel.ru отмечает, что на российском рынке Ростов-на-Дону является одним из самых привлекательных городов для вложения инвестиций в развитие гостиничного бизнеса.

Подготовка к ЧМ-2018 затронула модернизационные процессы и в смежных областях, например, в энергетике и промышленности:

- на территории области идёт строительство и реконструкция трубопроводной системы для «Южного потока»;
- реализуются проекты по очередным блокам Новочеркасской ГРЭС, Ростовской АЭС;
- активно модернизируется сетевое хозяйство, в том числе крупные проекты намечаются в связи с энергообеспечением Крыма;
- создается вертолетный кластер вблизи города Батайска.

Транспортная отрасль, кроме проектов, связанных с Чемпионатом Мира, реализует и другие, например, Аксайский обход, предполагающий строительство нового отрезка федеральной автодороги в обход города Аксая (его протяженность составит 35,2 километра), и реконструкция существующего участка трассы М-4 «Дон», общей протяженностью почти 67 километров. Объем предполагаемых инвестиций в данные проекты превысит 60 млрд рублей.<sup>155</sup>

Активно развивается и строительная сфера. Еще 10 лет назад проблема нехватки жилых и офисных зданий не находила решения, теперь же видны положительные сдвиги в этом вопросе. С 2012 по 2013 год объем работ, выполненный по виду деятельности «Строительство», увеличился на треть. Регион входит в ТОП-20 регионов-лидеров по объемам выполненных строительных работ.

Наиболее приоритетной областью строительной сферы является жилищная застройка. По объемам вводимого жилья Ростовская область входит в десятку регионов-лидеров в Российской Федерации и по итогам 2013 года занимает 8-е место в Российской Федерации и 2-е место в Южном Федеральном округе. В 2013 году в области было введено 2133,6 тыс. кв. м общей площади жилых домов, при этом ежегодный рост показателя сохраняется на уровне 7-8%. Ростовская область обеспечивает более 3%

---

<sup>155</sup> Выступление губернатора В.Ю. Голубева с инвестиционным посланием на пленарном заседании международного бизнес-форума «Ростовская область – территория роста» 12 ноября 2014 г. в Ростовском музыкальном театре



общей площади введенного жилья в Российской Федерации.

В видовой структуре инвестиций в основной капитал (по видам основных фондов) по итогам 2013 года основная доля инвестиций приходится на строительство зданий (кроме жилых) и составляет 40,9%.

Инвестиции в жилищное строительство в 2013 году составили 23,6% освоенных инвестиций в Ростовской области.

Несмотря на свою многонациональность (а в области проживают представители более 100 национальностей), социально-политическая обстановка в регионе спокойная. В последние годы национальный состав пополнился бывшими жителями Украины, однако и это не ухудшило ни социальную, ни криминальную обстановку.

Ростовская область входит в десятку лидеров по объему розничной торговли, при этом обеспечивая 3% розничного оборота страны и более трети - Южного Федерального округа. Важно отметить, что более 50% в этом обороте занимает малое предпринимательство, а около 40% приходится на крупных и средних предпринимателей. Долю в 20% занимают сетевые ритейлеры.

Основным богатством области можно назвать ее сельскохозяйственный потенциал. Территория области расположена на черноземных и каштановых, самых плодородных, почвах. В сельхозпроизводстве занято на данный момент 1,5 тысячи сельхозорганизаций, 8,6 тысяч фермерских хозяйств и индивидуальных предпринимателей, более 547 тысяч личных хозяйств граждан. Отрасль сельского хозяйства – одна из самых перспективных для инвестирования, так как на нее не так сильно влияет экономическая и политическая обстановка в стране и мире, а плодородность почв позволяет повышать производственные мощности.

В 2014 году губернатором было принято решение о замораживании существующих ставок налогов для инвесторов. По этому показателю регион способен конкурировать со странами, с которыми Россия обычно борется за локализацию инвестиционных проектов. Для поддержания такого преимущества, в 2014 году правительством Ростовской области было принято решение о замораживании существующих налоговых тарифов для предпринимателей и инвесторов.

Кроме того, от налога на вновь создаваемое имущество освобождается любой инвестор, выбравший для размещения своего предприятия индустриальный парк, включенный в областной реестр. Дополнительные льготы есть и для малого бизнеса – при упрощенной системе налогообложения предприниматель платит налог по ставке 10% (при максимальных по стране 15%).

В соответствии с исследованием рейтингового агентства АК&М, по итогам 2013 года Ростовская область заняла 15-е место по интегрированному уровню кредитоспособности субъектов России, улучшив на 2 позиции уровень 2012 года и на 8 позиций, в сравнении с 2011 годом.

Но кроме факторов, положительно влияющих на привлечение инвестиций, существуют и сдерживающие.

Ежегодный рост тарифов ЖКХ снижает инвестиционную привлекательность Ростовской области, в особенности для размещения новых производственных объектов.

Особенно негативно на данную ситуацию влияет рост тарифов на электро и газоснабжение, который в свою очередь стимулирует увеличение стоимости предоставляемых услуг водоснабжения, водоотведения, транспорта и других услуг.

В целом рост тарифов провоцирует инфляцию, увеличение процентных ставок по кредитам, что снижает конкурентоспособность бизнеса, замедляет рост объемов обрабатывающих производств и инвестиций.

Степень износа основных фондов по всем видам экономической деятельности составляет порядка 44,3%

На фоне постоянной модернизации производственного оборудования предприятия ростовской области отстают в своем техническом оснащении. Большинство оборудования морально и физически устарело, в обрабатывающей сфере износ достигает 45%, а сферах транспорта и связи – 60. При этом, присутствует такой негативный фактор, как неполная загруженность мощностей, которая тормозит развитие отрасли и не позволяет произвести капитальные вложения в обновление производства.

Еще один сдерживающий фактор представлен банковской сетью. Несмотря на достаточное количество филиалов и представительств, банковская сеть распространена неравномерно и сконцентрирована, в основном, в крупных городах и районных центрах. В итоге уровень доступности финансовых ресурсов в Ростовской области является низким.

Это сопряжено с определенными неудобствами: предпринимателям из окраинных населенных пунктов приходится довольно много времени тратить на дорогу. Кроме того, сама процедура оформления банковских документов, в частности, для получения кредита, требует оформления большого количества бумаг, и растянута во времени иногда на период до двух месяцев. Еще одной проблемой становится залоговое обеспечение, которое не всегда является достаточным для получения займа. Все это негативно отражается на возможности привлечения кредита для азвития бизнеса.

Впрочем, доля банковских кредитов среди всех источников финансирования инвестиционных проектов сравнительно невелика – около 9%. Основную часть (38%) составляют средства крупных корпораций и холдингов, которые полностью или частично владеют предприятиями региона.

Еще одна актуальная проблема – нехватка квалифицированных кадров. Анализ потребности в рабочих профессиях на 2013-2016 года выявил острую нехватку водителей, сварщиков, токарей, слесарей и иных аналогичных специальностей.

По данным центра занятости, спрос на рабочие специальности более

чем в 11 раз превышает их предложение на рынке труда. На данный момент потребность именно в специалистах рабочих специальностей – 75% от всех обращений работодателей. При том, что носителей таких профессий всего 15% от обратившихся. Наиболее остро дефицит кадров проявляется на крупных предприятиях, таких как «Роствертол», «Ростсельмаш», «Юг Руси», «Эмпилс», «Донской табак».

Достаточно острой остается проблема подключения к центральной сети жилищно-коммунальных услуг. Водоснабжение в среднем есть только у 87,5% жителей области, в городах этот процент выше – 96,2, в сельской местности – 65,9. Только половина сельских населенных пунктов имеет централизованную систему водоснабжения, остальным приходится пользоваться привозным. При этом повышается опасность заражения инфекционными заболеваниями, что не может не сказываться на привлекательности района.

Среди основных проблем с водоснабжением можно выделить следующие:

1. Износ объектов водоснабжения – на уровне от 30 до 70%;
2. Вышедшие из строя и нуждающиеся в замене водопроводные трубы – 7,5%;
3. Потери и неучтенные расходы воды достигают 42% всей поданной воды.

Канализационная сеть находится в лучшем состоянии, хотя и здесь есть нерешенные вопросы. В 8% населенных пунктов отсутствует центральная канализационная сеть, при этом 40% имеющейся требует капитального ремонта или замены. Система обеззараживания присутствует не во всех пунктах, а там, где она есть, производится старыми методами – в основном, хлорсодержащими реагентами.

Несмотря на развитость дорожной сети, здесь тоже присутствует неравномерность. Восточные и юго-восточные районы с инвестиционной точки зрения менее доступны, так как к ним труднее добраться. Привлекательность Заветинского, Морозовского и Ремонтненского района существенно снижается за счет неразвитости транспортной сети.

В Ростовской области отмечается дефицит пропускной способности дорог по ряду направлений, технические параметры дорог не соответствуют современным требованиям.

Острой проблемой является состояние искусственных сооружений на автомобильных дорогах области. В настоящее время на региональных дорогах эксплуатируется 424 моста и путепровода, из которых, по данным 2014 года, 31,6% находятся в неудовлетворительном состоянии.

Множество автомобильных дорог имеют пересечения с железнодорожными линиями, что негативно сказывается на скорости и безопасности использования такого отрезка дороги.

296 населенных пунктов с общей численностью жителей 17868 человек пока не имеют связи с дорожной сетью с твердым покрытием.

Наиболее проблемными являются районы: Зимовниковский, Кашарский, Тарасовский.

К числу наиболее актуальных проблем дорожного комплекса Ростовской области можно отнести:

- Доля федеральных дорог среди всех транспортных путей составляет всего 4,5%, тогда как именно по ним, а не по дорогам общего пользования проходит 40% областного грузопотока;
- Особенно остро дорожная проблема стоит в районах, наиболее перспективных в развитии сельского хозяйства. Кроме того, как уже было сказано, восточная часть Ростовской области слабо охвачена транспортной инфраструктурой. Все это сдерживает аграрное и социально-экономическое развитие региона;
- недостаточное количество объездных дорог для вывода транзитного транспорта из г. Ростова-на-Дону, других городов и муниципальных образований области;
- отсутствуют «дублеры» основных въездов в г. Ростов-на-Дону; параметры въездных магистралей не соответствуют сложившимся размерам транспортных потоков, что приводит к перегрузке дорог, особенно в период летних «пиковых» нагрузок;
- в целом по области доля дорог IV, V категорий и внекатегорийных составляет около 75,6 процента, при этом, 1,3 процента дорог общего пользования не имеют твердого покрытия, что затрудняет круглогодичный проезд транспорта, особенно с большими осевыми нагрузками;
- на областном уровне отмечается острая нехватка средств на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание дорог общего пользования;
- недостаточный уровень технического развития региональных и муниципальных дорог обуславливают высокий уровень транспортных издержек, а также аварийности движения.

И тем не менее, общий анализ показал, что конкурентные преимущества Ростовской области значительно превосходят сдерживающие факторы и инвестиционные риски.

Сопоставление основных показателей развития экономики Ростовской области с общероссийскими индикаторами по итогам 2013 года свидетельствует о сохранении опережающего роста промышленного производства, инвестиций в основной капитал, денежных доходов населения. Динамика основных показателей свидетельствует о росте инвестиционной привлекательности Ростовской области (Таблица №1).

Таблица №1.

| Наименование показателя                                            | Россия | Ростовская область |
|--------------------------------------------------------------------|--------|--------------------|
| Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, процентов | 99,8   | 118,0              |
| Индекс промышленного производства, процентов                       | 100,4  | 106,2              |
| Реальные располагаемые денежные доходы, процентов                  | 103,2  | 108,7              |

Обобщенные результаты SWOT-анализа Ростовской области представлены в Таблице №2.

Таблица №2.

| Сильные стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Слабые стороны                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. Инвестиционный потенциал</p> <p>1.1. Один из крупнейших по численности населения регион страны, с высоким потребительским потенциалом.</p> <p>1.2. Крупнейший в стране образовательный комплекс</p> <p>1.3. Высокий научный и инновационный потенциал.</p> <p>1.4. Крупный индустриально развитый регион с диверсифицированной структурой.</p> <p>1.5. Высокий уровень энергообеспеченности региона.</p> <p>1.6. Наличие земельных ресурсов, пригодных для эффективного ведения сельского хозяйства.</p> <p>1.7. Выгодное транспортное положение, благоприятствующее развитию межрегиональных, а также международных экономических связей, в том числе транзитных сообщений.</p> <p>1.8. Прогрессивное инвестиционное законодательство.</p> <p>1.9. Значительный потенциал и уровень развития строительного комплекса.</p> <p>1.10. Развитая финансово-банковская сеть.</p> <p>1.11. Наличие месторождений полезных ископаемых.</p> <p>1.12. Благоприятные природно-климатические условия и культурно-историческое наследие, как предпосылки для активного развития туристско-рекреационной сферы.</p> <p>1.13. Активный участник</p> | <p>1. Инвестиционный потенциал</p> <p>1.1. Опережающий рост тарифов естественных монополий</p> <p>1.2. Перегруженность транспортно-дорожной сети, ее не равномерное развитие.</p> <p>1.3. Низкий уровень внедрения инновационных разработок.</p> <p>1.4. Слабо адаптированный к условиям конкурентной среды промышленный комплекс.</p> <p>1.5. Снижение доли населения в трудоспособном возрасте.</p> <p>1.6. Не равномерное развитие муниципальных образований.</p> <p>1.7. Недостаточный уровень использования возможностей туристско-рекреационного потенциала области.</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>внешнеэкономической деятельности.</p> <p>2. Инвестиционные риски</p> <p>2.1 Наличие стратегических и программных документов социально-экономического развития региона на перспективу.</p> <p>2.2. Широкий спектр предпочтений в Ростовской области компаниям, реализующим инвестиционные проекты, как на региональном, так и на муниципальном уровне.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>2. Инвестиционные риски</p> <p>2.1 Наличие административных барьеров при проведении согласительно-разрешительных процедур в ходе реализации инвестиционных проектов.</p> <p>2.2. Наличие финансовой зависимости бюджета региона от средств из федерального бюджета.</p> <p>2.3. Область находится в зоне рискованного земледелия.</p>                                                                                           |
| <b>Возможности для развития</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <b>Угрозы для развития</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <p>1. Экономический рост в Российской Федерации.</p> <p>2. Интеграция предприятий региона в систему мирохозяйственных связей.</p> <p>3. Возможность получения синергетического эффекта от интеграции предприятий, научных и вузовских учреждений региона.</p> <p>4. Потребность в широкомасштабной модернизации материально-технической базы экономики Российской Федерации.</p> <p>5. Участие предприятий региона в реализации государственных программ Российской Федерации, государственных программ Ростовской области, ориентированных на реформирование и инновационное обновление промышленного и аграрного производства, развитие рекреационной сферы, импортозамещение.</p> <p>6. Развитие института государственно-частного партнерства.</p> | <p>1. Неблагоприятная внешнеэкономическая и политическая ситуация.</p> <p>2. Усиление межрегиональной конкуренции на рынках рабочей силы, инвестиций, товаров и услуг.</p> <p>3. Обострение конкуренции для региональных предприятий на товарных рынках.</p> <p>4. Сохранение теневой экономики, особенно в сфере малого бизнеса.</p> <p>5. Сокращение внешних иностранных инвестиций в результате применения санкционных мер.</p> |

По итогам 2014 года Национальное Рейтинговое Агентство понизило уровень инвестиционной привлекательности Ростовской области до группы IC5 (средняя инвестиционная привлекательность - второй уровень). В 2013 году область располагалась на группу выше – в первом уровне средней инвестиционной привлекательности. Исходя из проанализированных данных можно сделать вывод о достаточно высоком уровне инвестиционной привлекательности области на данный момент и о высокой степени перспективности ее развития.



### **Использованные источники:**

1. Социально-экономическое положение федеральных округов - 2014г. Copyright © Федеральная служба государственной статистики
2. Социально-экономическое положение федеральных округов в I квартале 2015 года. Copyright © Федеральная служба государственной статистики
3. Сайт агентства инвестиционного развития ростовской области : [Электронный ресурс] : <http://www.ipa-don.ru/> [Режим доступа: 20.05.2015]
4. Областной закон «Об инвестициях в Ростовской области» от 01.10.2004 № 151-ЗС;
5. Областной закон «О предоставлении государственных гарантий Ростовской области» от 02.07.2008 № 35-ЗС;
6. Областной закон «Об основах государственно-частного партнерства» от 22.07.2010 № 448-ЗС;
7. Областной закон «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области» от 10.05.2012 № 843-ЗС;
8. Областной закон «Об индустриальных парках в Ростовской области» от 05.07.2013 № 1114-ЗС;
9. Постановление Правительства Ростовской области «О порядке оказания государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета» от 22.03.2012 № 218;
10. Постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 № 1073 «О п
11. орядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области»;
12. Постановление Правительства Ростовской области от 15.03.2012 № 187 «О некоторых вопросах предоставления государственных гарантий Ростовской области»;
13. Постановление Правительства Ростовской области от 16.01.2014 № 18 «О Реестре индустриальных парков на территории Ростовской области»;
14. Постановление Правительства Ростовской области от 14.03.2014 № 175 «О мерах по развитию государственно-частного партнерства в Ростовской области».
15. Постановление Правительства Ростовской области от 31.07.2013 № 474 «О Стратегии развития инвестиционной сферы Ростовской области на период до 2020 года» с изменениями от 16.09.2014
16. Выступление губернатора В.Ю.Голубева с инвестиционным посланием на пленарном заседании международного бизнес-форума «Ростовская область – территория роста» 12 ноября 2014 г. в Ростовском музыкальном театре.
17. Портал «Про гостиничный бизнес» : [Электронный ресурс] : <http://prohotel.ru/> [Режим доступа: 20.05.2015]
18. Официальный сайт Национального Рейтингового Агентства : [Электронный ресурс] : <http://www.ra-national.ru> [Режим доступа: 20.05.2015]
19. Официальный портал Правительства Ростовской области : [Электронный

*Пивоварова К.А.  
магистрант 2 курс  
Чаушьян Н.А.  
магистрант 2 курс  
Институт управления в экономических,  
экологических и социальных системах  
Инженерно-Технологическая Академия  
Южный федеральный университет  
Россия, г. Таганрог*

## **МАРКЕТИНГ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИЗГОТАВЛИВАЮЩЕГО ТОВАРЫ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ**

Развитие рынков товаров длительного пользования является следствием повышения уровня жизни в Российской Федерации. Среди российских компании, реализующих и производящих товары длительного пользования, мало кто регулярно производит комплексные маркетинговые исследования и использует методы маркетингового анализа. Тем временем крупные транснациональные компании беспрепятственно проникают на рынок, вовремя производя его анализ и используя результаты всех необходимых маркетинговых исследований, которые предоставляют им возможность оценить большой потенциал российского рынка. Таким образом, на рынке товаров длительного пользования значительно усиливается конкуренция и компаниям, уже работающим в данной сфере, достаточно тяжело удерживать свои позиции на данном рынке [3].

Безусловно, с проблемой сбыта своих товаров сталкивается абсолютное большинство российских компаний-производителей товаров длительного пользования. Дело в том, что во многих рыночных сегментах спрос на данные товары близок к насыщению, поэтому компаниям необходимо осуществлять постоянный поиск новых рыночных ниш, а также разрабатывать новые виды и модели товаров, позволяющие их занять [2].

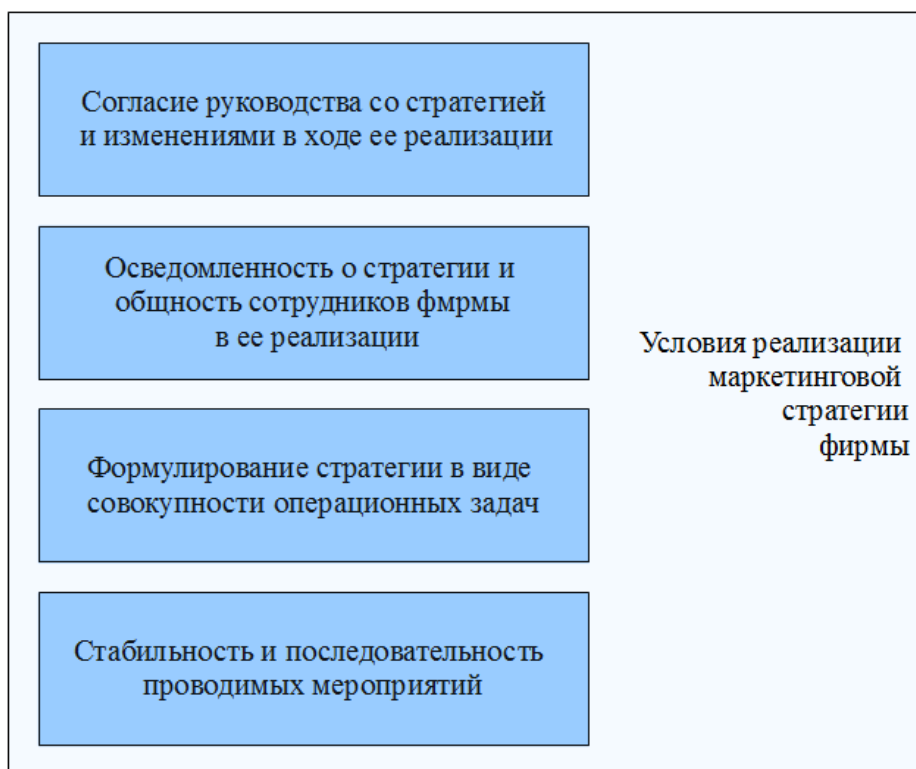


Рис. 1. Условия реализации маркетинговой стратегии

Однако, определение потребительских потребностей и предпочтений, проработка и формирование портрета потребителя, комплексное исследование клиентской базы, сегментирование рынка, оптимизация ассортимента – это лишь немногие решаемые организацией исследовательские задачи, прорабатываемые при переходе к маркетинговой ориентации фирмы от сбытовой. Самым важным вопросом при реализации данного перехода является разработка и внедрение индивидуальной методологии маркетингового анализа, комплексного исследования своего рынка, а также долгосрочного планирования как сбытовой, так и производственной деятельности, которые отсутствуют в большинстве российских компаний, как отсутствует служба маркетинга [1].

Условия успешной реализации маркетинговой стратегии заключаются в выполнении условий, отображенных на рисунке 1.

Мебельный рынок относится к рынку товаров длительного пользования, но, как показывает практика, является одним из наименее прозрачных рынков товаров данного сегмента. Поэтому более подробно рассмотрим основные характеристики мебели как товара длительного пользования, используемые при описании мебельного рынка (рис. 2).

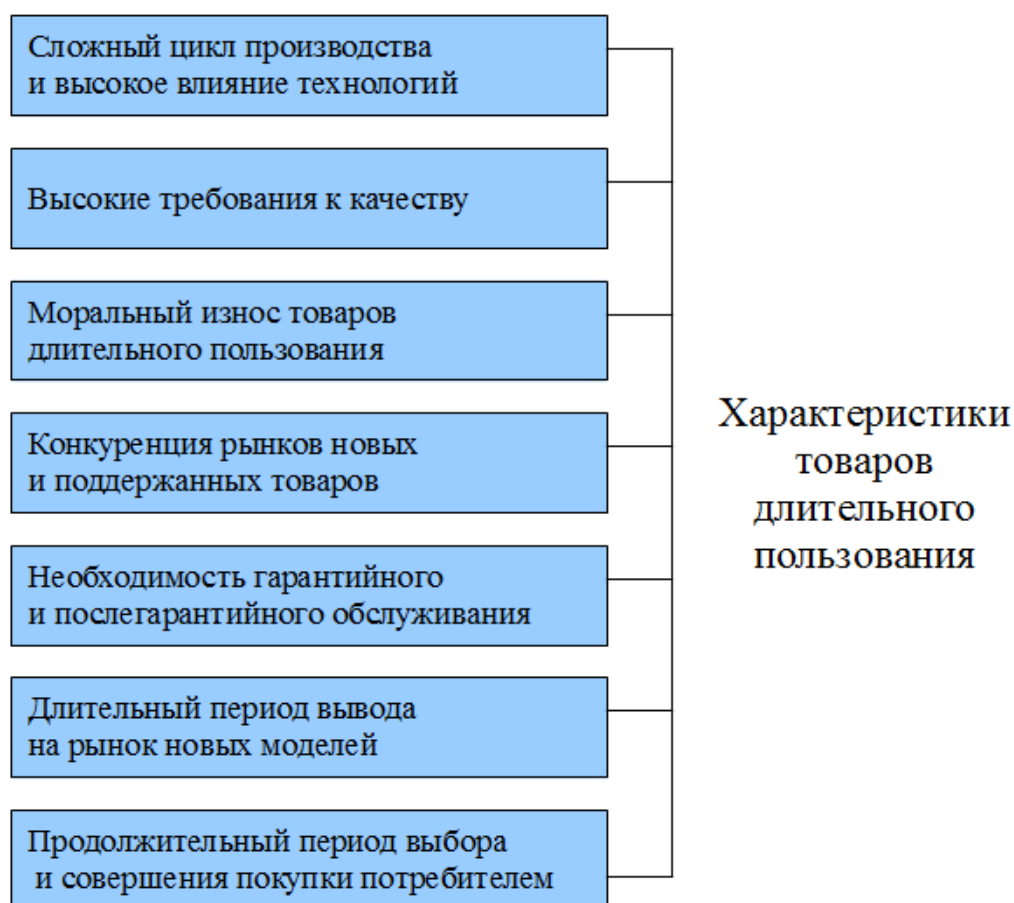


Рис. 2. Основные характеристики товаров длительного пользования

Компании, функционирующие на рынках товаров длительного пользования постоянно сталкиваются с высоким уровнем конкурентной борьбы со стороны местных, региональных и зарубежных производителей. Один из наиболее эффективных механизмов борьбы с конкуренцией - это разработка и реализация маркетинговой стратегии с учетом специфики рынка товаров длительного пользования. Именно анализ характеристик производимых и реализуемых товаров позволит понять, на каком месте в настоящий момент находится наша компания и какие пути развития у нее могут быть в дальнейшем [4].

**Использованные источники:**

1. Андрейчиков А.В. Системный анализ и синтез стратегических решений в инноватике. Основы стратегического, инновационного менеджмента и маркетинга. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Прикладные математика и физика», или по направлениям и специальностям в области естественных наук, техники и технологии, системного анализа и управления / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. Москва, 2011.
2. Безрукова Т.Л., Петров М.А. Схема управления стратегическим маркетингом мебельных предприятий. Лесотехнический журнал. 2011. № 4.

С. 126-130.

3. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Изд-во «Прогресс», 1990.

4. Попова Ю.Ф. Концептуальные подходы к стратегическому управлению маркетингом в компании. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2012. № 4.

*Пиронко А.В.*

*студент*

*Репина Е.А., к.э.н.*

*доцент*

*Южный Федеральный Университет*

*Российская Федерация, г. Ростов-на-Дону*

## **СИСТЕМНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ КАК ЕДИНАЯ СЕТЬ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ**

Транспортная система РФ сложна и многообразна и представляет собой совокупность транспортных средств, управления, инфраструктуры, включающей: железные, автомобильные дороги, речной, воздушный, морской и трубопроводный транспорт. Сфера применения каждого из них различна. Роль транспортной системы бесценна, она играет важные экономические, социальные роли.

Экономическая роль транспорта состоит в том, что он обеспечивает перевозку пассажиров, грузов, всех видов продукции от производителя к потребителю. Развитая транспортная система повышает производительность труда, снижает транзакционные издержки, служит причиной рационального размещения различных производственных комплексов и экономии энергоресурсов.

Что касается Ростовской области как субъекта Российской Федерации, то транспортная система Ростовской области является значительной отраслью экономики последней и обладает развитой сетью.

Северо-Кавказская железная дорога является основным перевозчиком грузов и пассажиров, пролегающим по территории России от Азовского и Черного морей до Каспийского. Управление железной дороги находится в Ростове-на-Дону. Перспективы развития многообещающие: планируется строительство новых узлов, увеличивается грузооборот.

Водный транспорт Ростовской области располагает 7-ю портами, специализирующимися на перевозке и перевалке грузов (минерально-строительные, лесоматериалы, уголь, металлолом, зерновые и т.д.): ОАО «Ростовский порт», ОАО «Таганрогский морской торговый порт», ОАО «Азовский морской порт», ООО «Речной порт», ОАО «Усть-Донецкий порт», ООО «Ростовский универсальный порт», ЗАО «Торговый порт».

Также на территории Ростовской области расположен международный

аэропорт федерального значения «Аэропорт-Ростов-на-Дону», осуществляющий перелеты более чем в 50 аэропортов. Планируется окончание строительства аэропортового комплекса «Южный» - на территории Грушевского района поселения Аксайского района. В целом авиационный транспорт является одним из наиболее многообещающих и перспективных для Ростовской области.<sup>156</sup>

Однако самого пристального внимания требует автомобильный транспорт Ростовской области, поскольку он является самым распространенным, обладает высокой скоростью доставки груза, требует небольших капиталовложений. С позиции менеджмента и экономики автомобильный транспорт необходим для рационального продвижения товаров и услуг, для создания эффективной инфраструктуры товародвижения при минимальных сроках и минимальных издержках. Для этого требуется прежде всего: наличие самых разнообразных транспортных средств, путей сообщения, их энергетическое и техническое обеспечение.

Для правильно ориентированного развития протяженности автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения Ростовской области, для создания верного маршрута доставки продовольствия необходимо знать оптимальное размещение распределительного центра на территории Ростовской области. Для этого необходимо решить задачу распределительной логистики.

В таблице представлены данные (координаты) по городским округам Ростовской области и численность их населения.

| Городские округа   | Координаты (в виде десятичной дроби) |           | Численность населения, Si |
|--------------------|--------------------------------------|-----------|---------------------------|
|                    | долгота bi                           | широта ai |                           |
| Ростов-на-Дону     | 39,72                                | 47,23     | 1114,81                   |
| Азов               | 39,41                                | 47,11     | 81,99                     |
| Батайск            | 39,75                                | 47,14     | 119,81                    |
| Волгодонск         | 42,15                                | 47,51     | 170,23                    |
| Гуково             | 39,93                                | 48,05     | 65,34                     |
| Донецк             | 39,95                                | 48,33     | 48,98                     |
| Зверево            | 40,12                                | 48,02     | 22,12                     |
| Каменск-Шахтинский | 40,26                                | 48,32     | 91,16                     |
| Новочеркасск       | 40,09                                | 47,42     | 172,82                    |
| Новошахтинск       | 39,93                                | 47,76     | 109,14                    |
| Таганрог           | 38,89                                | 47,24     | 253,04                    |
| Шахты              | 40,21                                | 47,71     | 237,23                    |

Координаты распределительного центра:

$$x_j = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{a Q_i}{R_{i(j-1)}}}{\sum_{j=1}^n \frac{Q_j}{R_{i(j-1)}}} \quad y_j = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{b Q_i}{R_{i(j-1)}}}{\sum_{j=1}^n \frac{Q_j}{R_{i(j-1)}}}$$

<sup>156</sup>[1]. Информация о Ростовской области // Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://rosdon.ru/rostov/a-76.html>



где  $j$  – номер итерации,  $Q_i$  - потребность  $i$ -ого населенного пункта в товарно-материальных ценностях, тыс. т, определяемое по формуле:

$Q_i = 3 * S_i$ , где  $S_i$  – численность населения в тыс. человек.

$R_{i(j-1)}$  – приближенное расстояние от предполагаемого распределительного центра до  $i$ -ого населенного пункта, определяемое по

| Городские округа   | Координаты |       | $Q_i$ (тыс.) | $bQ_i$    | $aQ_i$    |
|--------------------|------------|-------|--------------|-----------|-----------|
|                    | $b_i$      | $a_i$ |              |           |           |
| Ростов-на-Дону     | 39,72      | 47,23 | 3344,43      | 132840,76 | 157957,43 |
| Азов               | 39,41      | 47,11 | 245,97       | 9693,68   | 11587,65  |
| Батайск            | 39,75      | 47,14 | 359,43       | 14287,34  | 16943,53  |
| Волгодонск         | 42,15      | 47,51 | 510,69       | 21525,58  | 24262,88  |
| Гуково             | 39,93      | 48,05 | 196,02       | 7827,08   | 9418,76   |
| Донецк             | 39,95      | 48,33 | 146,94       | 5870,25   | 7101,61   |
| Зверево            | 40,12      | 48,02 | 66,36        | 2662,36   | 3186,61   |
| Каменск-Шахтинский | 40,26      | 48,32 | 273,48       | 11010,30  | 13214,55  |
| Новочеркасск       | 40,09      | 47,42 | 518,46       | 20785,06  | 24585,37  |
| Новошахтинск       | 39,93      | 47,76 | 327,42       | 13073,89  | 15637,58  |
| Таганрог           | 38,89      | 47,24 | 759,12       | 29522,18  | 35860,83  |
| Шахты              | 40,21      | 47,71 | 711,69       | 28617,05  | 33954,73  |
| Итого              |            |       | 7460,01      | 297715,54 | 353711,53 |

формуле:

$R_{i(j-1)} = \sqrt{(a_i - x_{j-1})^2 + (b_i - y_{j-1})^2}$ , где  $x_{j-1}$  и  $y_{j-1}$  – широта и долгота предполагаемого распределительного центра, полученного в  $j-1$  итерации.

Для начала итерационного процесса вычислим координаты распределительного центра по формуле:

$$x_0 = \frac{\sum a_i Q_i}{\sum Q_i} \quad y_0 = \frac{\sum b_i Q_i}{\sum Q_i}$$

$$x_0 = 353711,5308 / 7460,01 = 47,414 \text{ с.ш.}, y_0 = 297715,5366 / 7460,01 = 39,91$$

в.д.

Итерация 1:

| $R_{i0}$ | $Q_i/R_{i0}$ | $aQ_i/R_{i0}$ | $bQ_i/R_{i0}$ |
|----------|--------------|---------------|---------------|
| 0,26     | 12695,04     | 599586,5      | 504246,8      |
| 0,58     | 421,32       | 19848,5       | 16604,31      |
| 0,32     | 1134,95      | 53501,53      | 45114,25      |
| 2,24     | 227,59       | 10813,09      | 9593,17       |
| 0,64     | 308,19       | 14808,83      | 12306,28      |

|       |          |          |          |
|-------|----------|----------|----------|
| 0,92  | 160,31   | 7747,75  | 6404,36  |
| 0,64  | 103,43   | 4966,53  | 4149,46  |
| 0,97  | 281,48   | 13601,1  | 11332,37 |
| 0,18  | 2850,37  | 135164,4 | 114271,2 |
| 0,35  | 945,38   | 45151,43 | 37749,09 |
| 1,03  | 734,86   | 34714,72 | 28578,65 |
| 0,42  | 1684,53  | 80368,87 | 67734,9  |
| Итого | 21547,45 | 1020273  | 858084,9 |

$x_1=1020273/21547,45=47,35$  с.ш.,  $y_1=858084,9/21547,47=39,82$  в.д.

Проделав подобные итерации еще два раза, получим координаты распределительного центра:

$x_3=1842577/46362,8=47,27$  с.ш.

$y_3=219420/46362,8=39,75$  в.д.<sup>157</sup>

На основании полученных координат, распределительным населенным пунктом является Ростов-на-Дону, поскольку вычисленные координаты распределительного центра в третьей итерации ближе подходят к координатам данного населенного пункта.

Можно сделать вывод о том, что строительство новых дорог, заправочных станций, системы сигнализаций и путей сообщения с другими населенными пунктами должно быть сосредоточено на территории центрального «звена» - артерии области - Ростова-на-Дону. Факты свидетельствуют о том, что некоторые цели уже достигнуты.

Например, недавно завершилось строительство трассы «Ростов-Азов» позволяющей значительно быстрее добраться до Ростова. Кроме того, на сегодняшний день Ростов-на-Дону располагает автовокзалами, объединенными в одну сеть, 5-ю крупными автомобильными мостами: Аксайским, Ворошиловским, Темерницким, Западным, Сиверса, которые формируют дополнительные каналы распределения продукции, повышают пропускную способность Ростовской области и позволяют снизить неудобства при доставке товаров.

Следует отметить, что перед автомобильным транспортом Ростовской области и Ростова-на-Дону как основного снабженца продукцией остальных населенных пунктов стоит еще много нерешенных задач таких, как экономичность транспорта, создание более совершенных транспортных средств, создание наиболее оптимальных маршрутов доставки продукции. Все это неразрывно связано с ремонтом старых автодорог, строительством новых дорог, мостов, с формированием такой системы связи между населенными пунктами, которая обеспечивало бы эффективное функционирование всей экономической системы Ростовской области и не противоречило бы свойству ее эмерджентности.

<sup>157</sup> [2]. Практикум по решению задач по логистике, // Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://lib.ssga.ru/fulltext/UMK/ПМ/БМ%20pdf/5%20семестр/Логистика/сборники%20заданий/практикум%20по%20логистике.pdf>

Таким образом, именно в Ростове, как в «ядре» товарооборота, следует развивать транспортную, а прежде всего, автомобильную инфраструктуру для проведения погрузочно-разгрузочных работ, для оптимизации маршрута доставки – одним словом для продуктивного товародвижения и распределения товаров и услуг в остальные населенные пункты. Ведь без развитой системы логистики невозможно эффективное управление материальными потоками для снабжения населения при минимальных издержках.

#### **Использованные источники:**

1. Информация о Ростовской области, //Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://rosdon.ru/rostov/a-76.html>
2. Практикум по решению задач по логистике, // Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://lib.ssga.ru/fulltext/UMK/ПМ/БМ%20pdf/5%20семестр/Логистика/сборники%20заданий/практикум%20%20по%20логистике.pdf>

*Плеско Е.  
студент 4 курса  
Проскурякова В.  
студент 4 курса*

*Швецова И.Н., к.э.н.  
научный руководитель, доцент, зав.каф.финансового менеджмента  
Сыктывкарский Государственный  
Университет им. Питирима Сорокина  
Россия, г. Сыктывкар*

### **ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАТИВНЫМИ ФИНАНСАМИ**

*Аннотация: В статье рассмотрены три методики оценки финансового состояния организации. Выявлены их преимущества и недостатки.*

*The three methods of assessment of the financial condition of the entity describes the article. Their advantages and disadvantages portray the article.*

*Ключевые слова: финансовое состояние, оценка финансового состояния, методика оценки финансового состояния.*

*Financial condition, estimation of financial status, financial condition assessment methodology.*

Оценка финансового состояния предприятия в современных экономических реалиях играет важную роль. Рассмотрим этот процесс с точки зрения трех авторов: Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Стояновой Е.С.

По мнению первого автора – **Шеремета А.Д.** – платежеспособность предприятий определяет финансовое состояние.

Автор выделяет основные задачи, которые должны решаться при оценке финансового состояния:

1. Определение качества финансового состояния.

2. Установление причин, влияющих на изменение финансового состояния.

3. Выработка рекомендаций, способствующих оптимизации финансового состояния.

Для решения представленных задач, автор предлагает использовать следующие методы:

1. Горизонтальный анализ - позволяет установить их абсолютные приращения и темпы роста, которые важны для характеристики финансового состояния организации.

2. Вертикальный анализ - подразумевает структурный анализ актива и пассива баланса.

3. Трендовый анализ, который используют для корректировки финансовой стратегии организации. В ходе анализа определяют перспективы финансового положения отдельных статей баланса за более продолжительное время.

4. Коэффициентный анализ. В его проведение изучаются уровни и динамика относительных показателей финансового состояния.

В целом, можно сказать о том, что финансовое состояние, согласно методике Шеремета А.Д. выражается в оптимизации структуры активов и пассивов, т.е. средств предприятия и их источников; степени ликвидности и платежеспособности предприятия; эффективности использования собственного и заемного капитала и рентабельности; уровня его финансовой устойчивости.

Отличительной чертой и преимуществом методики можно назвать то, что в ходе ее применения осуществляется анализ необходимого прироста собственного капитала, что позволяет финансовым менеджерам разработать мероприятия для дальнейшей деятельности предприятия. Основной недостаток методики - не смотря на четкую группировку финансовых коэффициентов, внутригрупповая оценка экономического состояния организации не рассматривается.

Следующий экономист, **Ковалев В.В.**, считает, что платежеспособность, целесообразность вложения финансовых ресурсов, наличие и эффективность использования у предприятия оборотных средств определяют финансовое состояние. Оценка финансового состояния, по мнению Ковалева В.В., состоит из двух уровней: экспресс-анализа и углубленного анализа.

*Экспресс-анализ* предполагает проведение комплекса аналитических процедур, который заключается в чтение отчета (отчетности). Этапы анализа:

1. Просмотр отчета по формальным признакам.
2. Выявление проблемных статей в отчетности.
3. Оценка в динамике ключевых индикаторов.
4. Изучение пояснительной записки (аналитических разделов отчета).

5. Общая оценка имущественного и финансового состояния по данным баланса

6. Определение выводов.

*Детализированный (углубленный) анализ* конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные шаги экспресс-анализа.

Этапы углубленного анализа:

1. Предварительный обзор экономического и финансового положения организации.

2. Оценка, анализ возможностей предприятия.

3. Исследование результативности финансово-хозяйственной деятельности.

При анализе необходимо использовать вертикальный, горизонтальный анализ финансовой отчетности.

Таким образом, в результате проведения оценки финансового состояния выявляются возможности повышения эффективности функционирования объекта с помощью оптимизации финансовой политики. Это и можно назвать главным преимуществом метода оценки финансового состояния по Ковалеву В.В. в целом. Недостаток состоит в том, что методика трудоемка из-за необходимости расчетов большого количества показателей.

Методика оценки финансового состояния организации с точки зрения следующего специалиста, **Е.С.Стояновой**, имеет достаточно интересный подход. Автор особое внимание уделяет специфическим методам анализа. Наряду с расчетами финансовых коэффициентов, как было указано у двух предыдущих авторов, Стоянова Е.С. объясняет логику функционирования финансового механизма через эффекты финансового и операционного рычага. Также автор использует традиционные методы анализа: изучение отчетности, проведение горизонтального, вертикального и трендового анализов, расчет финансовых коэффициентов. Особое внимание Е.С. Стоянова уделяет не только стратегическому анализу, но и операционному анализу, который в экономической литературе также называется анализ «издержки-объем-прибыль». Он отражает зависимость финансовых результатов организации от ее издержек и объемов производства. Стержневыми элементами операционного анализа служат: операционный леверидж, порог рентабельности и запас финансовой прочности.

В части рассмотрения рентабельности предприятия выделяется важный прием анализа – анализ взаимозависимости показателей рентабельности активов, рентабельности реализации и оборачиваемости активов. Такая зависимость называется *моделью Дюпона*, которая выражается из расчета формулы коэффициента рентабельности активов и объема реализации.

Жизнедеятельность компании представляет собою сложную интерференцию долго- и краткосрочных феноменов. Высокие результаты могут получиться только при выборе и реализации решений, адекватных

требованиям среды и соответствующий «магистральной линии» развития предприятия. Поэтому в методике Стояновой Е.С. в стратегии предприятия большое внимание уделяется инвестиционному анализу. В тактике же не меньшее внимание обращается на анализ оборотного капитала, анализ финансовой устойчивости, анализ использования денежных активов.

Говоря о преимуществах данного метода оценки финансового состояния можно отметить, что помимо основных понятий и методов, автор использует применение специфических инструментов (финансовый и операционный рычаги, матрицы). Недостаток – достаточная трудоемкость процесса анализа.

Таким образом, проанализировав три методики, мы пришли к выводу, что на сегодняшний день отсутствует единый подход к выбору показателей финансового состояния. Экономисты выделяют не только разные элементы изучения финансового состояния, но и разные показатели финансовой устойчивости, рентабельности, платежеспособности и их нормативные значения.

Выбор методики оценки финансового состояния зависит от отраслевых особенностей, состояния финансового планирования, проводимой финансовой политики, профессионализма финансовых менеджеров. Следовательно, необходимо индивидуально разрабатывать методику оценки для каждой организации.

Сравнивая рассмотренные методики, можно выделить следующие общие черты:

1. Информационная база и требования к ней – во всех методиках в качестве информационного обеспечения рассматривалась финансовая отчетность.
2. Использование в качестве методов оценки чтения отчетности, горизонтального и вертикального анализа информационной базы; использование расчетов основных финансовых коэффициентов.
3. Выделение 4 видов устойчивости финансового состояния – абсолютная, нормальная устойчивость, неустойчивое финансовое состояние и критическое (кризисное) финансовое состояние.

Различия заключаются в следующем:

1. Сама суть оценки финансового состояния.
2. Этапы проведения анализа (у Ковалева В.В. выделяются 2 основных уровня анализа, у двух других авторов анализ поэтапный).
3. Набор методов и инструментов оценки финансового состояния (специфичность методов у Стояновой Е.С.).

Таким образом, основной целью анализа финансового состояния предприятия является получение небольшого числа основных (наиболее информативных) параметров, дающих объективную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Следует отметить, что на основе результатов оценки финансового



состояния по любой из предложенных методик можно принять обоснованное финансовое решение. В частности, вопросы повышения ликвидности организации, увеличения рентабельности функционирования предприятия, управление дебиторской и кредиторской задолженностями и другими проблемными направлениями деятельности.

**Использованные источники:**

1. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник. – М.: Проспект, 2012.- 1024 с.
2. Стоянова Е.С., Финансовый менеджмент: учебник. - М: Перспектива, 2010. - 656 с.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций - 2-е изд., перераб. и доп. : учебник. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 208 с.

*Полякова И.А., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Теория организации и управление персоналом»  
ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный  
университет путей сообщения»  
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ  
СИСТЕМЫ КРІ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
БИЗНЕСА**

Аннотация: В условиях нестабильности экономики, дефицита оборотных средств, волатильности валютного курса, предприятия малого и среднего бизнеса остро нуждаются в пересмотре системы оценки деятельности персонала.

Ключевые слова: КРІ, эффективность, система оценки сотрудников, стратегия компании

Summary: In the conditions of instability of economy, deficiency of current assets, volatility of an exchange rate, the enterprise of small and medium business are in great need in revision of system of an assessment of activity of the personnel.

Keywords: KPI, efficiency, system of an assessment of employees, strategy of the company

Действующие системы оценки, базирующиеся на основе устаревших и практически бесполезных методов эталона и критических случаев, показали свою неэффективность и создали угрозы потери прибыли и конкурентоспособности в будущем. Можно смело сказать, что в настоящее время существуют все предпосылки для разработки и внедрения новой системы оценки персонала на основе КРІ методик, адаптированных под предприятия малого и среднего бизнеса.

Чтобы достичь максимальной эффективности от работы данной

системы она должна быть простой, доступной и понятно формализованной. Для решения этой проблемы необходимо разработать и внедрить положение о КРІ, карты и методики расчета каждого ключевого показателя, что показано в таблице 1158.

Таблица 1. – Документы, регламентирующие систему КРІ на предприятии

| Документ                       | Описание                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Положение о системе оценки КРІ | Устанавливает основные цели и задачи использования КРІ                                                                                                                                      |
| Методика расчета КРІ           | Определяет наименование показателя и его назначение, специфику оценки, алгоритмы расчета, диапазон возможных отклонений. Устанавливает источники данных и расчета и назначает исполнителей. |
| Карты выполнения КРІ           | Фиксируются состав и значения показателей, по которым проводится оценки деятельности работников за различные периоды времени                                                                |

К основным задачам при разработке КРІ методики на предприятии будут относиться воплощение стратегии компании в конкретные задачи и показатели, функционирование которых будет осуществляться балансом финансовых и нефинансовых показателей в рамках единой системы оценки. Для осуществления этой задачи необходимо задействовать сотрудников из всех функциональных направлений деятельности компании, при взаимодействии с которыми будет разработана система ключевых характеристик и требований, предъявляемых к КРІ системе. Если не выполнить данные условия, то достижения ожидаемого результата, от внедрения системы ключевых показателей эффективности, может сильно затянуться.

После разработки и утверждения основных документов, необходимо провести работу по разъяснению персоналу сути данной системы, принципа ее работы и возможных вознаграждений. Далее следует разработать карты эффективности, которые позволят установить определенный состав показателей эффективности и в разы поднимут трудоспособность персонала. При разработке карт стоит учитывать, что для каждого работника необходимо устанавливать только те показатели, на достижение которых он реально сможет повлиять своим трудом, в свою очередь работники смогут понимать чего от них хотят и к чему им стоит стремиться.

Алгоритм построения карты КРІ выглядит следующим образом:

а) формулировка целей и определение желаемого результата вследствие их реализации;

б) построение списка задач, которые предстоит решить для

<sup>158</sup> Мягков Е. Как разработать, формализовать и внедрить систему КРІ в компании // Финансист. – № 11. – 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/practice/kpi\\_rollout.shtml](http://www.cfin.ru/management/practice/kpi_rollout.shtml)

достижения поставленной цели;

в) выявление проблемных факторов, которые будет необходимо учитывать и решать для достижения поставленных задач;

г) создание перечня конкретных ключевых показателей эффективности.

Результат разработки и внедрения карт КРІ принесет плоды уже при первом использовании данной методики. У руководителя пропадет необходимость расставлять приоритеты между работниками, ведь система КРІ теперь это будет делать за него. Та часть персонала, которая серьёзно и добросовестно подошла к выполнению поставленных задач получит заслуженный бонус. А те, кто не смог или не захотел выполнять поставленный перед ними план работ, будут вынуждены писать объяснительные на имя своих непосредственных руководителей, в которых будут указаны причины невыполнения поставленной задачи. При этом стоит учесть нюанс, что если работник не может выполнить план по объективным, не зависящим от него причинам, то следует немедленно внести корректировки на случай возникновения таких причин в будущем. Данный подход к внедрению системы оценки на основе КРІ показателей будет являться самым быстрым и эффективным не только потому, что будет мотивировать работников, но и сигнализировать о возможных проблемах и отклонениях от поставленных задач.

Предполагаемый экономический эффект от внедрения системы КРІ:

а) увеличение эффективности труда, путем сокращения ненужных дублируемых функций;

б) значительное повышение эффективности труда путем роста мотивации и постоянного контроля за трудовой активностью работников;

в) установление правильных стратегических приоритетов, которые будут способствовать дальнейшему эффективному существованию организации;

г) рост конкурентоспособности.

Решающим этапом обоснования эффективности внедрения системы КРІ на предприятии будет анализ возможных преимуществ и недостатков этой системы касательно данного предприятия, который детально рассмотрен в таблице 2 и 3. За основу возьмём бальную систему оценки со шкалой от 2 до 0, соответственно 2 – первоначальное предположение полностью верно, 1 – первоначальное предположение верно частично и требует более детального рассмотрения, 0 – первоначальное предположение не верно.

Таблица 2. – Анализ предполагаемых преимуществ от внедрения КРІ

| Предполагаемые преимущества                      | Описание выгоды                                      | Обоснование оценочного бала                                   | Баллы |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-------|
| Взаимосвязь целей компании и каждого сотрудника. | Действия каждого сотрудника направлены на достижение | Сотрудники решают поставленные задачи на основе взаимосвязи с | 2     |

|                                                                  |                                                                                                                         |                                                                                                   |   |
|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|                                                                  | общеорганизационных целей.                                                                                              | целями организации.                                                                               |   |
| Четко определены зоны ответственности.                           | Каждая задача имеет исполнителей.                                                                                       | Иногда возникают споры между сотрудниками кто должен решать задачу.                               | 1 |
| Структурирование.                                                | Каждый сотрудник прекрасно понимает, кто отвечает за решения тех или иных задач.                                        | Приходится объяснять сотрудникам функционал различных подразделений.                              | 1 |
| Прозрачность.                                                    | Каждый сотрудник понимает связь между достижением цели и оплатой труда.                                                 | Система оплаты слишком тесно связана с результатами труда всего подразделения.                    | 0 |
| Уменьшение разногласий между подразделениями.                    | Цели и задачи подразделений зависят от целей и задач компании, а не уровня и «политического веса» их руководителя.      | Иногда возникают разногласия между подразделениями в вопросе об ответственности за решение задач  | 1 |
| Возможности стимулирования выполнения сложных и неудобных задач. | Сотрудники эффективно выполняют задачи, которые прямо не влияют на размер вознаграждения.                               | Иногда есть проблемы с распределением задач между сотрудниками по новым и краткосрочным проектам. | 1 |
| Сопричастность.                                                  | Каждый сотрудник видит свой, реальный вклад в достижение целей компании.                                                | Ошибки одного сотрудника могут привести к потере бонуса всего отдела                              | 0 |
| Качество информации.                                             | Руководитель может оценивать текущее состояние компании опираясь не только на слова, но на подтверждающие их документы. | Подобная информация не всегда может быть достоверной и актуальной.                                | 1 |
| ИТОГО                                                            |                                                                                                                         |                                                                                                   | 7 |

Таблица 3 – Анализ предполагаемых недостатков от внедрения КРІ

| Предполагаемые недостатки                            | Описание                                                                                                                             | Обоснование оценочного бала                                                                                               | Баллы |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Временные затраты на ежемесячную формулировку целей. | Время, потраченное на постановку или корректировку целей, не является производительным. При большом количестве сотрудников критично. | Небольшие размеры организации. Готовность сотрудников потратить дополнительное время для проведения изменений и повышения | 0     |

|                                                      |                                                                                                            |                                                                                                                                |   |
|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
|                                                      |                                                                                                            | эффективности.                                                                                                                 |   |
| Дополнительные временные затраты на отчетность.      | Подготовка отчетов отнимает время у сотрудников в ущерб исполнению непосредственных трудовых обязанностей. | Возможность разработать и внедрить дополнительную, автоматизированную систему отчётности в действующую информационную систему. | 0 |
| Неверно сформулированные показатели.                 | Демотивация сотрудников, если показатели, с их точки зрения недостижимы.                                   | Демотивация возможна.                                                                                                          | 2 |
| Зависимость премирования сотрудника от работы коллег | Демотивация так как не всегда сотрудник может влиять на работу коллег.                                     | Демотивация возможна на первоначальных этапах, но маловероятно в дальнейшем.                                                   | 1 |
| Формализм                                            | Отношения сотрудника к четкому выполнению поставленной задачи.                                             | Корпоративная культура, которую разрабатывают сами работники, сводит возможность возникновения формализма к минимуму.          | 0 |
| Потеря сотрудников                                   | Не все сотрудники могут, либо готовы работать в условиях жесткого прессинга показателей результатов.       | Потери будут в любом случае, но ключевые сотрудники и последующие за ними ещё больше укрепят организацию.                      | 0 |
| Потеря гибкости                                      | Жесткое структурирование может привести к потере гибкости и адаптивности.                                  | Компенсируется за счет скорости изменений.                                                                                     | 0 |
| ИТОГО                                                |                                                                                                            |                                                                                                                                | 3 |

В результате анализа предполагаемых преимуществ и недостатков от внедрения системы оценки с помощью ключевых показателей эффективности можно сделать следующий вывод: предполагаемых недостатков в результат анализа оказалось гораздо меньше, чем планировалось, и их суммарный вес составил 3 балла, при том, что суммарный вес преимуществ составил 7 баллов. На основе полученных данных отчетливо видно, что предполагаемая выгода более чем в 2 раза превышает возможные потери и, следовательно, внедрение системы КРІ является целесообразным и обоснованным.

Данная система позволит быстро выявить проблемные места и низкоэффективных сотрудников организации, т.к. данные карты будут выдаваться каждому сотруднику. С одной стороны, это повысит

прозрачность и удобность системы для самих работников, с другой стороны, повысится эффективность и скорость внедрения для организации, т.к. в случае невыполнения плана сотрудникам на обратной стороне придётся объяснять причины данного события.

#### **Использованные источники:**

1. Мягков Е. Как разработать, формализовать и внедрить систему КРІ в компании // Финансист. – № 11. – 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/practice/kpi\\_rollout.shtml](http://www.cfin.ru/management/practice/kpi_rollout.shtml)
2. Полякова, И.А. Переменная часть заработной платы как эффективная форма мотивации персонала предприятия [Текст] / И.А. Полякова // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». – 2014. – Вып. № 4(13). – Режим доступа [[http://iupr.ru/e\\_zhurnal\\_\\_ekonomika\\_i\\_socium\\_\\_4\\_13\\_\\_2014\\_g\\_/](http://iupr.ru/e_zhurnal__ekonomika_i_socium__4_13__2014_g_/)]

*Постнова М.В., к.э.н.  
доцент*

*кафедра «Экономика, организация и управление на предприятии»  
Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия*

*Романова Е. В.  
магистр*

*Россия, г. Ульяновск*

### **СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АПК УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье рассматриваются особенности инвестиционного процесса в агропромышленном комплексе Ульяновской области. Представлен коэффициентный анализ инвестиционной деятельности сельскохозяйственных организаций, показана взаимосвязь рентабельности собственного капитала и структуры источников финансирования сельскохозяйственных организаций, размеров кредитования и эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций.*

*Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный анализ, источники инвестиций, эффективность инвестиционной деятельности.*

*In article features of investment process in agro-industrial complex of the Ulyanovsk region are considered. The coefficient analysis of investment activity of the agricultural organizations is submitted the interrelation of profitability of own capital and structure of sources of financing of the agricultural organizations, the amount of crediting and efficiency of activity of the agricultural organizations is shown.*

*Keywords: investments, investment activity, investment analysis, sources of investments, efficiency of investment activity.*

*Стратегические действия инвестиционной политики должны быть направлены на «точки роста» региональной экономики, которые могут обеспечить устойчивый рост, решение демографических и социальных*



проблем. Для Ульяновской области такой отраслью является сельское хозяйство. Стабильное развитие сельского хозяйства позволит, с одной стороны, активизировать работу предприятий первой сферы АПК, с другой – наиболее полно загрузить производственные мощности перерабатывающих предприятий и вывести их из кризисного состояния.

Производство сельскохозяйственной продукции является низко привлекательным с точки зрения инвестиционных вложений. Это объясняется трудоемкостью процессов, вероятностным характером результатов труда, высокой зависимостью от природно-климатических условий, а также диспаритетом цен в отраслях агропромышленного комплекса [1].

Реализация Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг. повысила привлекательность отрасли для инвесторов.

Валовая продукция сельского хозяйства за последние пять лет увеличилась на 75,02%, а инвестиции сократились на 10,85%. Соотношение величины продукции к величине инвестиций показывает, что если в 2010г. на 1 рубль инвестиций приходилось 124,08 руб. валовой продукции, то в 2014г. всего 24,36 руб. (за весь период произошло сокращение на 80,37%). Вместе с тем, сравнение с 2010 годом создает не верную картину, так как в указанный год были неблагоприятные погодные условия и получен небольшой урожай. Представленная оценка носит условный характер, поскольку необходимо учесть несколько факторов:

- в рыночных условиях активное влияние на стоимостные показатели оказывает рост цен, что приводит к искажению реального физического объема ресурсов и продукции;

- инвестиции, как правило, приносят отдачу спустя минимум 2-3 года.

Таблица 1 - Динамика производства продукции и инвестиций в основной капитал в сельскохозяйственных организациях Ульяновской области

| Показатели                                                               | 2010г.  | 2011г.  | 2012г.  | 2013г.  | 2014г.  | 2014г. в % к 2010г. |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------------------|
| Продукция сельского хозяйства (в фактически действующих ценах), млн. руб | 17458,2 | 29540,7 | 27705,0 | 28140,1 | 30555,3 | 175,02              |
| Инвестиции в основной капитал, млн. руб.                                 | 1406,5  | 744,3   | 1742,4  | 1472,3  | 1253,9  | 89,15               |
| Соотношение продукции к размеру инвестиций                               | 124,08  | 30,68   | 15,90   | 19,11   | 24,36   | 19,63               |

|                                                                                                             |       |       |        |        |        |        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Индекс физического объема сельскохозяйственной продукции (к предыдущему году), %                            | 72,0  | 178,0 | 88,2   | 105,7  | 112,6  | 156,38 |
| Индекс физического объема инвестиций (к предыдущему году), %                                                | 52,9  | 234,1 | 84,5   | 85,2   | 58,7   | 110,96 |
| Соотношение индекса физического объема продукции к индексу физического объема инвестиций в основной капитал | 136,1 | 76,03 | 104,33 | 124,06 | 191,82 | 140,94 |

С другой стороны, увеличение отдачи от инвестиций на 40,94% можно назвать положительным результатом, но одновременное снижение реальных инвестиций приводит к снижению фондооснащенности сельскохозяйственного производства. Физический прирост продукции обеспечен другими факторами: производительностью труда, урожайностью, продуктивностью животных и др.

Уровень инвестиционной активности сельскохозяйственных организаций можно определить с помощью коэффициентного анализа [2]. Масштабы инвестиционной деятельности представляют следующие показатели:

$$KPi = Пн - КО, \quad (1)$$

где  $KPi$  – коэффициент рентабельности инвестиций,  $Пн$  – прибыль до налогообложения,  $КО$  – краткосрочные обязательства;

$$КИА = (НС + ДВ + ДФВ) : ВА, \quad (2)$$

где  $КИА$  – коэффициент инвестиционной активности,  $НС$  – стоимость незавершенного строительства,  $ДВ$  – доходные вложения в материальные ценности,  $ДФВ$  – Долгосрочные финансовые вложения,  $ВА$  – стоимость внеоборотных активов по балансу;

$$КИ = СК : ВА, \quad (3)$$

где  $КИ$  – коэффициент инвестирования,  $СК$  – собственный капитал;

$$КОДИ = ВА : (СК + ДО), \quad (4)$$

где  $КОДИ$  – коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций,  $ДО$  – долгосрочные обязательства;

$$КСи = ДО : ВА. \quad (5)$$

Эффективность использования инвестированных средств в сельскохозяйственных предприятиях за пять лет выросла незначительно (коэффициент рентабельности инвестиций вырос на 0,63 пп). Доля средств, направленных на обновление основного капитала и финансовые вложения также в 2014г. сократилась (коэффициент инвестиционной активности на 20,64%). Внеоборотные активы более чем на 70% (в 2014г.) финансируются за счет собственного капитала (коэффициент инвестирования) и доля

собственного капитала в финансировании инвестиций растет (в 2014г. на 4, 62%). Доля иммобилизованного инвестиционного капитала в основной капитал составляет 79,7% в 2014г., что на 30,22% больше 2010г. (коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций). 48,5% основного капитала профинансировано за счет долгосрочных инвестиций в 2014г., что составляет от уровня 2010г. только 54% (коэффициент структуры долгосрочных инвестиций).

Результаты коэффициентного анализа инвестиционной деятельности сельскохозяйственных организаций соответствуют структуре инвестиций по источникам их финансирования.

Перед рассмотрением структуры источников финансирования реальных инвестиций в аграрном секторе Ульяновской области, необходимо обратить внимание на объём и структуру всего капитала сельскохозяйственных предприятий.

Правильное управление капиталом является залогом финансовой устойчивости, ликвидности, кредитоспособности и, конечно же, рентабельности организации, а в конечном счёте – способность к инвестированию [3,4,5].

Таблица 2 - Результаты коэффициентного анализа инвестиционной активности сельскохозяйственных организаций Ульяновской области

| Показатель                                    | 2010г  | 2011г. | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2014г. в % 2010г. |
|-----------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------------|
| Коэффициент рентабельности инвестиций         | -0,500 | 0,065  | 0,035  | 0,048  | 0,013  | +0,63пп           |
| Коэффициент инвестиционной активности         | 0,063  | 0,077  | 0,060  | 0,062  | 0,050  | 79,36             |
| Коэффициент инвестирования                    | 0,735  | 0,730  | 0,746  | 0,747  | 0,769  | 104,62            |
| Коэффициент долгосрочных инвестиций           | 0,612  | 0,717  | 0,753  | 0,799  | 0,797  | 130,22            |
| Коэффициент структуры долгосрочных инвестиций | 0,898  | 0,664  | 0,581  | 0,503  | 0,485  | 54,00             |

Таблица 3 - Взаимосвязь рентабельности собственного капитала и структуры источников финансирования сельскохозяйственных организаций региона (2013г)

| Рентабельность собственного капитала, % | Количество организаций в группе | Структура инвестируемого капитала (в среднем по группе), % |                   |                            |                          |
|-----------------------------------------|---------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------|--------------------------|
|                                         |                                 | Собственные средства                                       | Кредитные ресурсы | Кредиторская задолженность | Бюджетное финансирование |

|             |    |       |       |       |      |
|-------------|----|-------|-------|-------|------|
| До 5        | 32 | 61,43 | 24,60 | 10,96 | 3,01 |
| От 5 до 10  | 18 | 60,33 | 22,34 | 13,27 | 4,06 |
| От 10 до 15 | 8  | 54,59 | 27,94 | 7,73  | 9,74 |
| От 15 до 20 | 6  | 63,86 | 27,12 | 3,50  | 5,52 |
| Свыше 20    | 31 | 42,53 | 40,25 | 14,92 | 4,30 |
| Итого       | 95 | ×     | ×     | ×     | ×    |
| В среднем   | ×  | 54,63 | 29,72 | 11,95 | 4,35 |

При уменьшении доли собственных средств наблюдается увеличение прочих источников финансирования. Так в организациях пятой группы наибольший удельный вес отводится на кредитные ресурсы (40,25%), когда среднее значение равно 29,72%, что говорит о недостаточном привлечении заемных средств, при достаточном потенциале, другими группами сельскохозяйственных организаций региона.

Структура источников инвестиций в сельское хозяйство Ульяновской области существенно изменилась к 2014г. Экономический кризис, обусловленный рядом внешних факторов (санкции в первую очередь), привел к приостановке темпов выдачи кредитов на инвестиционные цели со стороны банков (кредиты банков сократились на 85,09%). Несмотря на значительный рост бюджетного финансирования инвестиций (в 9 раз в 2014г. по сравнению с 2012г.), доля привлеченных ресурсов сократилась на 6,23 пунктов.

Таблица 4 - Инвестиции в основной капитал сельскохозяйственных организаций по источникам финансирования, %

| Показатели                           | 2012г.    |        | 2013г.    |        | 2014г.    |        | 2014г. к 2012г. |           |
|--------------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------------|-----------|
|                                      | тыс. руб. | %      | тыс. руб. | %      | тыс. руб. | %      | абс, %          | отн, ,пп. |
| Инвестиции в основной капитал, всего | 1472285   | 100,00 | 1253939   | 100,00 | 736880    | 100,00 | 50,00           | -         |
| в т.ч. собственные средства          | 962028    | 65,34  | 802735    | 64,01  | 527402    | 71,57  | 54,82           | +6,23     |
| привлеченные средства                | 510257    | 34,66  | 451204    | 35,99  | 209478    | 28,43  | 41,05           | -6,23     |
| из них:                              |           |        |           |        |           |        |                 |           |
| -бюджетные средства                  | 4558      | 0,31   | 55513     | 4,43   | 43055     | 5,84   | 944,60          | +5,53     |
| -кредиты банков                      | 465780    | 31,63  | 313235    | 24,98  | 123270    | 16,72  | 26,46           | -14,91    |
| -заемные средства                    | 33446     | 2,27   | 81598     | 6,5    | 42497     | 5,76   | 127,06          | +3,49     |

До 2014г. кредитование инвестиционных процессов в сельском хозяйстве способствовало повышению эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций. Группировка сельскохозяйственных организаций Ульяновской области позволяет отследить влияние увеличения размеров кредитования на динамику показателей эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий региона. Сумма кредитов в среднем возросла с 10,09 тыс. руб. на 100 га с.-х. угодий в первой группе организаций до 8432,73 тыс. руб. на 100 га с.-х. угодий в пятой группе. При этом наблюдается увеличение выручки в 37,34 раза, прибыль – в 44,66 раза, производительность труда – в 3,42 раза (таблица 25).

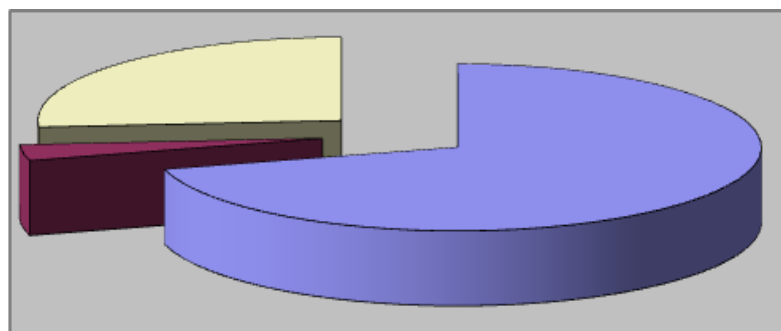
Таблица 5 - Взаимосвязь размеров кредитования и эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций Ульяновской области (2013г.)

| Размер кредита на 100 га с.-х. угодий, тыс.руб. | Число организаций в группе | Средние значения показателей                    |                                          |                                               |                                                    |                                 |
|-------------------------------------------------|----------------------------|-------------------------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------|
|                                                 |                            | Сумма кредита на 100 га с.-х. угодий, тыс. руб. | Выручка на 100 га с.-х. угодий, тыс.руб. | Производительность труда, тыс. руб. на 1 чел. | Прибыль от продаж на 100 га с.-х. угодий, тыс.руб. | Прибыль на 1 руб. кредита, руб. |
| До 20                                           | 12                         | 10,09                                           | 372,75                                   | 371,99                                        | 41,09                                              | 7,80                            |
| От 20 до 50                                     | 5                          | 34,01                                           | 319,94                                   | 651,60                                        | 49,62                                              | 0,97                            |
| От 50 до 100                                    | 12                         | 66,25                                           | 428,15                                   | 439,45                                        | 61,98                                              | 0,75                            |
| От 100 до 150                                   | 3                          | 122,32                                          | 780,44                                   | 1126,28                                       | 251,88                                             | 1,87                            |
| Свыше 150                                       | 63                         | 8432,73                                         | 13919,09                                 | 1273,92                                       | 1835,06                                            | 0,31                            |
| Итого                                           | 95                         | ×                                               | ×                                        | ×                                             | ×                                                  | ×                               |
| В среднем                                       | ×                          | 5606,38                                         | 9373,21                                  | 1017,17                                       | 1240,52                                            | 1,40                            |

Несмотря на значительный рост бюджетного финансирования инвестиций (в 9 раз в 2014г. по сравнению с 2012г.), доля привлеченных ресурсов сократилась на 6,23 пунктов. Доля же собственных средств сельскохозяйственных организаций направленных в инвестиции на основной капитал возросла на 6,23пп., хотя в абсолютном выражении сократилась на 45,18%.

В 2013г. 70% бюджетных средств в качестве источника инвестиций в сельское хозяйство поступили из федерального бюджета, 26% из местного бюджета и только 4% из бюджета Ульяновской области. В 2014г. финансировании инвестиций в сельское хозяйство Ульяновской области шло

только из федерального бюджета (причина в дефиците регионального бюджета). С 2012 года действуют федеральные программы поддержки «Начинающий фермер» и «Семейная ферма», в соответствии с которыми КФХ могут принять участие в конкурсе на получение субсидий по созданию



■ федеральный бюджет      ■ бюджет субъекта РФ

нового или модернизации существующего производства.

Рисунок 1 - Структура бюджетных источников инвестиций в 2013г.

В 2012 году заседанием областной конкурсной комиссии из 68 претендентов были отобраны 40 крестьянских (фермерских) хозяйств - участников ВЦП «Поддержка начинающих фермеров», которые получили государственную поддержку в виде грантов по 1,2 млн. руб. на общую сумму 47 млн. руб.; 3 крестьянских (фермерских) хозяйства стали участниками программы «Развитие семейных животноводческих ферм», получив гранты в размере 9-11 млн. руб. Общая сумма грантов по данной программе составляет 25,9 млн. руб.

В 2013 году из 63 заявок на участие в программе «Поддержка начинающих фермеров» отбор прошли 43 заявителя, которые получили грантовую поддержку в размере 1 млн. руб., а также 7 участников программы получили гранты по 3,5 млн. руб. на развитие семейных животноводческих ферм.

В 2014 году фермерами было предоставлено 52 заявки на получение грантовой поддержки развития своего хозяйства (42 заявки для участия в программе «Поддержка начинающих фермеров» и 10 заявок для участия в программе «Развитие семейных животноводческих ферм»). В соответствии с целевыми показателями программ конкурсной комиссией Министерства сельского, лесного хозяйства и природных ресурсов Ульяновской области было отобрано 5 бизнес-проектов развития семейных животноводческих ферм на базе КФХ, из них 4 направлены на развитие молочного скотоводства и один проект – производство и реализация мяса кроликов. По программе «Начинающий фермер» гранты были предоставлены 27 крестьянским (фермерским) хозяйствам по следующим направлениям их



деятельности: 8 грантов для развития животноводства в сочетании с растениеводством, 8 – для развития молочного скотоводства, 5 – мясного скотоводства, 2 гранта направлены на развитие племенного овцеводства, по 1 гранту – на развитие производства мяса кроликов и индеек. Кроме того, 2 крестьянских (фермерских) хозяйства получили гранты на развитие отраслей растениеводства, в том числе переработка зерна, выпечка и реализация хлебобулочных изделий в социальные учреждения региона [6].

Рассматривая эффективность инвестиций можно отметить, что между уровнем инвестирования и показателями, характеризующими результаты деятельности существует тесная связь.

Уравнение регрессии является статистически значимым, поскольку коэффициент детерминации, отражающий тесноту связей между зависимой переменной (инвестициями) и независимыми переменными (прибыль, среднегодовая численность работников, пашня, затраты производства, основные средства), задающими аргумент этого уравнения, имеет значение:

$$y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4, \quad (6)$$

$$\hat{y} = 319,0958 + 0,0276x_1 + 0,0499x_2 + 5,7593x_3 + 0,1047x_4, \quad (7)$$

где  $x_1$  - прибыль на материальные затраты,  $x_2$  - работников на 100 га сельскохозяйственных угодий,  $x_3$  -- затраты производства (материальные затраты) на 1 га сельскохозяйственных угодий,  $x_4$  - основные средства на 1 работника

Параметры регрессии объясняют прямо пропорциональную зависимость факторов производства, приводящих к росту инвестиционных вложений. Наглядно продемонстрировано, что при увеличении прибыли, направляемой на материальные затраты, количества работников, затрат производства (материальных затрат), основных средств, происходит приток инвестиционных вложений.

Таким образом, в сельскохозяйственных предприятиях Ульяновской области объем инвестиционных средств является недостаточным и его необходимо увеличивать. Однако, следует понимать, что далеко не все сельскохозяйственные организации могут инвестировать собственные ресурсы в развитие. Привлечение же заемных средств в виде банковских кредитов или бюджетных средств требует оценки эффективности инвестиционных проектов для решения проблемы сокращения риска.

#### **Использованные источники:**

1. Мухина, И. Источники и механизмы привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс региона / И. Мухина, Е. Марковина, М. Ахметзянов // Alma mater. – 2014. - №1. - с.71-78.
2. Павлова, А. В. Развитие методики экономического анализа инновационно-инвестиционной деятельности в организациях АПК / А.В. Павлова // Вестник АПК Верхневолжья. – 2012. - №2. - с.82-87.
3. Кривова, Екатерина Сергеевна. Совершенствование механизма привлечения реальных инвестиций сельскохозяйственными организациями: монография / Е. С. Кривова. – Ульяновск: УГСХА им. П. А. Столыпина,

2012. - 210с.

4. Кривова, Е. С. Влияние объемов кредитования как метода заемного финансирования инвестиций на эффективность сельскохозяйственных предприятий / Е.С. Кривова, Е.В. Романова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2011. - №11(85). - с.135-138

5. Кривова Е. С. Влияние структуры источников финансирования реальных инвестиций на эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий региона // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2011. - № 2. - с. 146-151.

6. Дозорова, Т.А. Государственная поддержка развития малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве / Т.А. Дозорова // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. - 2014. - № 4 (28). - с. 181-186.

*Посуконько М.С.  
студент 3го курса  
ЮРИУ РАНХиГС*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ЗАЩИТА ТРУДОВЫХ ПРАВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

По трудовому законодательству работники обладают рядом прав, которые возможно защищать способами, которые не запрещены законом. Такими способами являются: самозащита трудовых прав, защита со стороны профессиональных союзов, защита, осуществляемая специальными государственными органами, и судебная защита.

*Ключевые слова:* работники, трудовые права, профессиональные союзы, трудовое законодательство, государственная инспекция труда, контроль (надзор) в сфере труда, судебная защита.

Одной из актуальнейших проблем современного трудового права является защита трудовых. Принятие современного Трудового кодекса РФ стало причиной появления необходимости изучения такого правового института трудового права как защита трудовых прав работников.

На данном этапе работодателями допускаются серьезнейшие нарушения в применении Трудового кодекса. Это говорит о преимуществе работодателя по отношению к работнику в связи с зависимостью последнего.

Статья 45 Конституции РФ гарантирует государственную защиту прав и свобод человека и гражданина. Каждому дано вправо на защиту своих прав и свобод способами, которые не запрещены законом, в том числе трудовых прав и свобод, о чем говорит статья 37 Конституции РФ.

Трудовое законодательство наделяет работников значительными правами в области труда. Данным правам отвечают обязанности работодателей. В случае не соблюдения прав работников и их нарушения, работники имеют право на защиту своих прав всеми способами, которые не

запрещены законом в соответствии со статьей 352 Трудового кодекса РФ, далее – ТК РФ) 159. Защита трудовых прав и свобод имеет заключается в обеспечении реализации работниками прав, которые установлены законами, подзаконными актами или договорами.

Рассмотрим основные способы защиты трудовых прав ТК РФ, к которым относятся:

- самозащита работниками трудовых прав;
- защита прав профессиональными союзами;
- государственный контроль (надзор) за соблюдением трудового законодательства;
- судебная защита.

Итак, первый способ представлен самозащитой трудовых прав работниками. Самозащита прав представляет собой самостоятельную активную деятельность работников в области охраны своих трудовых прав, жизни и здоровья без обращения или наряду с обращением в органы по рассмотрению индивидуальных трудовых споров либо в органы государственного контроля (надзора) за соблюдением трудового законодательства.

Самозащита осуществляется:

1) отказом от выполнения работ, не предусмотренных трудовым договором, используя извещение работодателя или непосредственного руководителя в письменной форме (статья 379 ТК РФ, статья 60 ТК РФ);

2) отказом от выполнения работ, непосредственно угрожающих жизни и здоровью работника, исключая случаи, предусмотренные ТК РФ и иными федеральными законами (статья 379 ТК РФ, статьи 219–221 ТК РФ);

3) отказом от выполнения работ в случаях, предусмотренных ТК РФ и иными федеральными законами, включая отказ от письменного согласия на привлечение к сверхурочной работе, работу в выходные дни, ночное время, перенесение ежегодного отпуска и т.п. (статья 379 ТК РФ, часть четвертая статьи 72.1 ТК РФ, статьи 60.2, 96, 99, 113, 124 ТК РФ);

4) приостановлением работ вследствие задержки выплаты заработной платы, превышающей 15-дневный срок в условиях письменного оповещения об этом работодателя (статья 142 ТК РФ).

Однако на деле ТК РФ предусмотрена лишь одна форму самозащиты работников, а именно отказ от выполнения трудовых обязанностей. Самозащиту возможно осуществлять при грубом нарушении трудовых прав работника, прямо указанных в ТК РФ.

Вторым способом защиты трудовых прав является профсоюзная защита. Федеральный закон от 12 января 1996 года № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» (далее –

---

<sup>159</sup> Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 07.01.2002. № 1. Ч. 1. Ст. 3.

Закон о профсоюзах)<sup>160</sup> профсоюзам дает право на защиту прав и интересов членов профсоюзов в области индивидуальных трудовых и связанных с трудом отношений, а по вопросам коллективных прав и интересов – права и интересы работников независимо от членства в профсоюзах в случае наделения их полномочиями на представительство в установленном порядке.

Статья 370 ТК РФ дает право профсоюзам на требование устранения установленных нарушений от работодателя, который, имеет обязанность в течение недели дать в профсоюзный орган информацию о результате рассмотренного вопроса и принятого решения.

Профсоюзами при исполнении возложенных на них полномочий происходит взаимодействие с государственными органами по контролю (надзору) за соблюдением трудового законодательства.

Третий способ представлен государственным контролем (надзором) за соблюдением трудового законодательства. Статья 353 ТК РФ говорит об осуществлении федерального государственного надзора за соблюдением трудового законодательства и иных нормативно-правовых актов, содержащих нормы трудового права, федеральной инспекцией труда. Государственным контролем (надзором) за соблюдением требований по безопасному ведению работ в отдельных областях деятельности занимаются уполномоченные федеральные органы исполнительной власти. Статьей 353.1 ТК РФ также выделяется ведомственный контроль, который осуществляется по отношению к подведомственным организациям федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Так, в Ростовской области в 2014 году была проведена проверка в целях реализации Областного закона Ростовской области от 27.06.2012 № 889-ЗС «О ведомственном контроле за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права». Проверка выявила 1416 нарушений, из которых наиболее частыми являются несоблюдение пунктов трудового договора (324 нарушения), нарушения в области оплаты и нормирования труда в количестве 298, ну и на третьем месте находится 171 нарушение охраны труда.<sup>161</sup>

Помимо названных органов, государственный контроль за соблюдением трудового законодательства осуществляется также министерством труда и социальной защиты РФ (Минтруд России), Федеральной службой по труду и занятости (Роструд), Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) и Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). На уровне

<sup>160</sup> Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» // Собрание законодательства РФ. 15.01.1996. № 3. Ст. 148.

<sup>161</sup> Официальный сайт Правительства Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=128684>

субъектов данными вопросами занимаются соответствующие структурные подразделения.

Государственным органам по контролю (надзору) за соблюдением трудового законодательства также является прокуратура.

В данной области прокуратура занимается:

1) прокурорскими проверками исполнения законодательства в сфере охраны труда на предприятиях на поднадзорной территории;

2) запросами о выделении специалистов в управление Роспотребнадзора и государственную инспекцию труда в субъекте РФ для осуществления совместных проверок;

3) анализом поступающих жалоб по трудовым вопросам.

Статья 352 ТК РФ указывает на четвертый способ защиты трудовых прав работников – судебный. Основные вопросы, которые рассматриваются судами, связаны с незаконным увольнением или переводом на другую работу, невыплатой заработной платы. Работодатели зачастую нарушают процедуру увольнения, перевода на иную работу, что является незаконными действиями, что влечет восстановление трудовых прав граждан.

На основании статьи 392 ТК РФ работнику дается возможность на обращение в районный (городской) суд для разрешения трудового спора в период трех месяцев с того дня, когда он узнал или должен был узнать о нарушении своего права, а в случае споров увольнении – в течение одного месяца с того дня, когда ему вручили копии приказа об увольнении или со дня выдачи трудовой книжки.

Помимо установленных статьей 352 ТК РФ способов защиты трудовых прав работников можно добавить также пятый и шестой способы. В данном случае, пятый способ представлен защитой благодаря соответствующему общественному органу (если таковой имеется), которыми являются:

- комиссия по регулированию социально-трудовых отношений и контролю выполнения коллективных договоров и соглашений;
- комиссия по трудовым спорам, куда имеет право обратиться работник за защитой своих прав (КТС);
- трудовой арбитраж, призванный урегулировать коллективные трудовые споры.
- Трудовой коллектив является шестым способом защиты работником своих прав. Им принадлежит право отстаивать коллективные права работников, представленные, например:
- правом заключать коллективные договоры (части 4 и 5 статьи 37 ТК РФ);
- правом выдвигать требования на защиту коллективных трудовых прав (статья 399 ТК РФ);
- правом на забастовку (статья 410 ТК РФ).

Седьмой способ, появившийся не так давно – медиация. Часть 1 статьи 1 Федерального закона от 27 июля 2010 года № 193-ФЗ «Об альтернативной



процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» дает определение медиации, которая представлена способом урегулирования споров, которые возникают из семейных, трудовых правоотношений, и призвана содействовать «гармонизации социальных отношений»<sup>162</sup>.

Подводя итог, можно сказать, что российское законодательство предоставляет работникам важные гарантии в сфере защиты трудовых прав. Однако, на данном этапе большинство работников не обладают достаточным количеством знаний по данному вопросу и не могут осуществлять защиту своих трудовых прав. Поэтому на первое место выдвигается целенаправленная просветительская деятельность как государственными органами по контролю (надзору) за соблюдением трудового законодательства, так и профессиональными союзами.

#### **Использованные источники:**

1. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 07.01.2002. № 1. Ч. 1. Ст. 3.
2. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 10-ФЗ «О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности» // Собрание законодательства РФ. 15.01.1996. № 3. Ст. 148.
3. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» // Собрание законодательства РФ. 02.08.2010. № 31. Ст. 4162.
4. Все о Трудовом кодексе. Судебная практика. URL: [http://www.trudovoikodeks.ru/praktika\\_392.shtml](http://www.trudovoikodeks.ru/praktika_392.shtml) (дата обращения: 01.11.2015).
5. Официальный сайт Правительства Ростовской области. URL: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=128684>

*Просандеев В.А., к.э.н.*

*доцент*

*Романенко С.И.*

*студент*

*кафедра экономики и менеджмента*

*ДГТУ*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

### **ВОЛАТИЛЬНОСТЬ КУРСА ДОЛЛАРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКЕ**

#### **Аннотация**

За последний год экономико-политическая ситуация в мире существенно изменилась, но так как политика и экономика взаимосвязаны, экономика претерпевает множество потрясений. Мировой финансовый рынок в 2014-2015 года находится в критическом состоянии. В начале 2015

---

<sup>162</sup> Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)» // Собрание законодательства РФ. 02.08.2010. № 31. Ст. 4162.



года различие курсов мировых валют достигло значительных исторических минимумов. Мнение экспертов очень разнообразно: одни считают, что курс доллара и евро меняется из-за понижения цен на нефть, другие предполагают, что такой скачек произошел из-за политической ситуации в мире.

Ключевые слова:

Доллар, евро, нефть, цена, мировой финансовый рынок.

Annotation:

For the last year the political situation in the world very much changed, but as the policy and economy are interconnected, and the economy underwent shocks. The world financial market in 2014-2015 is in critical condition. At the beginning of 2015 differences of courses of world-wide significant currencies reached historical point. Expert opinions are very various. Someone considers that it because of falling of prices of oil, others assume that dollar exchange rate depends on a political situation in the world.

Key words:

Dollar, Euro, oil, price, world financial market.

Практически все эксперты в области экономики считают, что цена российского рубля будет неуклонно падать. При этом они подчеркивают, что избежать столь негативного положения можно только путем повышения конкурентоспособности рынка российской экономики.

Развитие сложившейся динамики эксперты видят в целом ряде причин. Здесь мы рассмотрим лишь некоторые из них:

1. Сокращение профицита счетов по всем операциям.

Данная причина, скорее, является следствием предыдущего показателя. Поскольку именно повышение цен на нефть влияет на положительные показатели профицита госбюджета, а также сальдо торгового баланса, сокращение баланса всех операций неизбежно. Даже если предположить, что цена на «черное золото» немного увеличится и составит 100 американских долларов за баррель, в будущем году счет текущих операций будет дефицитным.

Из этого можно сделать вывод, что главным фактором, влияющим на курс доллара к рублю, является стоимость нефти на мировом рынке. Соответственно, чем ниже упадет цена на нефть, тем большим станет убыток для государства. Но никто не знал, что цена на нефть может упасть до 70 и даже 60 рублей.

Еще в самом начале российско-украинского конфликта официальные представители Центробанка уверенно заявляли: резкое повышение курса доллара по отношению к рублю – временное явление, которое в какой-то степени даже пойдет на пользу отечественной экономике.

«Старые» прогнозы на 2014 год, которые составлялись до украинско-

российского конфликта, были уже неактуальны. Еще совсем недавно финансовые аналитики прочили доллару небольшое подорожание на территории России. Такой прогноз аргументировался очевидными фактами: стагнацией промышленного сектора, оттоком капитала, слабостью отечественной экономики, «зависшими» ценами на нефть.

## 2. Отсутствие роста добычи нефти

Стремительное падение стоимости российского рубля произошло в тот момент, когда Центральный Банк России отказался таргетировать национальную валюту. Поскольку ослабление курса отечественной валюты свидетельствует о завершении роста цен на нефть, можно предположить, что подобная ситуация будет только усугубляться.

Рассмотрим подробнее дефиницию «Таргетирование». Таргетирование - это «способ реализации хозяйственной политики государства или отдельного предприятия, выражающийся в выборе какой-либо экономической "мишени", на которую необходимо воздействовать, чтобы достичь определенных результатов, поставленной цели» [1].

Следовательно, необходимо было бы более пристально работать с функцией целеполагания, ориентироваться при выборе курса национальной валюты на выбранную финансовым регулятором, причем, обоснованно выбранную, одну из экономических мишеней. Среди них видимо, могли бы быть либо волатильность курса рубля, либо волатильность (назовем это так) инфляции.

Известно, что именно инфляционное таргетирование требует выполнения 2 условий: во-первых, «Центральный банк должен иметь достаточную степень независимости – по крайней мере, располагать свободой в выборе инструментария, с помощью которого планируется достижение целевого уровня инфляции...». И, во-вторых, «правительство должно располагать широкой доходной базой и не рассчитывать систематически на поступления от сеньоража».[2]. Сеньораж (от фр. seigneuriage) — это «доход, получаемый от эмиссии денег». [3]

Таким образом, в процессе таргетирования, при выявлении определенной «мишени», следовало бы исходить, в нашем понимании, из целеполагания независимого выбора современных финансовых инструментов в условиях повышения уровня доходности федерального бюджета.

### Использованные источники:

1. <http://tolkslovar.ru/t738.html>
2. <http://statistiks.ru/finansovaya-statistika/207-inflyaczionnoe-targetirovanie>
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Сеньораж>

*Проскурякова В.  
студент 4 курса  
Плеско Е.  
студент 4 курса  
Швецова И.Н., к.э.н.  
научный руководитель, доцент, зав.каф.финансового менеджмента  
Сыктывкарский Государственный  
Университет им. Питирима Сорокина  
Россия, г. Сыктывкар*

## **ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА (ПО МАТЕРИАЛАМ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)**

*Аннотация: В статье рассмотрена динамика основных индикаторов уровня жизни населения Республики Коми и представлен их прогноз.*

*The dynamics of the main indicators of living standards of the Republic of Komi are considered and their forecast presented in the article.*

*Ключевые слова: Республика Коми, уровень жизни, прогноз.*

*Republic of Komi, living standards, forecast.*

В условиях современных экономических реалий уровень жизни является важной характеристикой социально-экономического состояния общества. Под уровнем жизни понимается степень удовлетворения потребностей людей товарами и услугами в единицу времени.

В экономической литературе существует два подхода к определению тождества между понятиями уровня благосостояния и уровня жизни. Ряд экономистов считают, что данные понятия выступают синонимами, другая часть придерживается мнения о том, что уровень жизни является более широким понятием, поскольку включает в себя не только объем реальных доходов населения, но и степень обеспеченности благами. На наш взгляд, вторая точка зрения является более объективной.

Для прогнозирования уровня жизни необходимо подчеркнуть, что понятие «уровень жизни» является более узким, чем дефиниция «качество жизни» и не включает в себя такие факторы, как продолжительность жизни, социальное окружение, психологический контроль и другие субъективные факторы.

Для исследования уровня жизни населения Республики Коми были использованы следующие индикаторы:

1. Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.
2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.
3. Средний размер назначенных месячных пенсий, руб.
4. Величина прожиточного минимума, руб.
5. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. чел.

Для прогнозирования уровня жизни, составляется прогноз выбранных

индикаторов. И для анализа целесообразно использовать формализованные методы, поскольку информация носит количественный характер.

В ходе исследования был выбран метод аналитического выравнивания, сущность которого заключается в описании линии тренда математической функции. Данный способ прогнозирования был выбран потому, что в исходном временном ряду наблюдался более или менее постоянный прирост, не проявляющий тенденции ни к увеличению, ни к снижению.

Плюсами аналитического выравнивания выступают его простота и точность при большом числе показателей. Недостатки – чаще всего применяется при краткосрочном прогнозировании и будущий прогноз зависит от точности предыдущего.

При исчислении фактические уровни ряда динамики заменяются теоретическими, вычисленными на основе уравнения определенной кривой, отражающей общую тенденцию развития явления.

Аналитическое выравнивание проводится в несколько этапов:

1. Рассчитываются значения  $t^2$ ,  $(y \cdot t)$ .
2. Рассчитываются параметры  $a_0$  и  $a_1$ .
3. Строится уравнение вида  $y = a_0 + a_1 \cdot t$ .
4. Выравниваются показатели ряда.
5. Прогнозируем анализируемый показатель путем подстановки  $t$ .

Далее необходимо решить полученное уравнение методом наименьших квадратов для каждого важнейшего индикатора уровня жизни.

Итак, составим прогноз первого индикатора - среднедушевые денежные доходы населения в месяц. Пример расчета приведен в табл. 1.1. Аналогичным образом будут рассчитаны параметры для каждого выбранного индикатора.

Таблица 1.1 - Аналитическое выравнивание среднедушевых денежных доходов населения в месяц, руб.

| Год          | $y_1$         | $t$      | $t^2$       | $y_1 \cdot t$  | $y_1 \cdot t$ выровненное |
|--------------|---------------|----------|-------------|----------------|---------------------------|
| 2008         | 19334         | -2,5     | 6,25        | -48335         | 18482,1                   |
| 2009         | 20085         | -1,5     | 2,25        | -30127,5       | 20554,53                  |
| 2010         | 22260         | -0,5     | 0,25        | -11130         | 22626,96                  |
| 2011         | 23925         | 0,5      | 0,25        | 11962,5        | 24699,39                  |
| 2012         | 27040         | 1,5      | 2,25        | 40560          | 26771,82                  |
| 2013         | 29335         | 2,5      | 6,25        | 73337,5        | 28844,25                  |
| <b>сумма</b> | <b>141979</b> | <b>0</b> | <b>17,5</b> | <b>36267,5</b> | <b>-</b>                  |

Таким образом, коэффициенты принимают следующие значения:  $a_1 = 2072,43$  и  $a_0 = 23663,17$ . Уравнение тренда приобретает следующий вид :  $y = 23663,17 + 2072,43 \cdot t$ . Это свидетельствует о том, что в среднем показатель среднедушевых денежных доходов населения в месяц увеличивается на 2072,43 пункта. Положительная динамика, объясняется, помимо прочего, положительным изменением инфляции за анализируемый период.

Параметры второго индикатора - среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций – принимают следующие значения:

- Коэффициенты  $a_1 = 3373,2$  и  $a_0 = 28539,67$ .
- Уравнение  $y = 28539,67 + 3373,2 \cdot t$ .

Следовательно, в среднем показатель среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций увеличивается на 3373,2 рублей.

При исследовании параметров среднего размера назначенных месячных пенсий были получены следующие значения:

- коэффициенты  $a_1 = 1334,63$  и  $a_0 = 9726,0$ .
- уравнение  $y = 9726 + 1334,63 \cdot t$ .

Таким образом, в среднем показатель среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций увеличивается на 1334,63 пункта.

Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) характеризуется параметрами:

- коэффициенты  $a_1 = 583,31$  и  $a_0 = 7644,33$ .
- уравнение:  $y = 7644,33 + 583,31 \cdot t$ .

В среднем показатель величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения) увеличивается на 583,31 пункта.

И, наконец, последний индикатор - численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, имеет параметры:

- коэффициенты  $a_1 = -1,51$  и  $a_0 = 138,50$
- уравнение:  $y = 138,5 - 1,51 \cdot t$

В среднем показатель численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума уменьшается на 1,51 пункта.

Подставкой значения  $t$  в соответствующие уравнения, получаем прогнозные значения на период 2014-2018 гг (табл. 1.2.).

Таблица 1.2. – Прогнозные значения индикаторов уровня жизни за период 2014 – 2018 гг.

| Индикатор                                                                           | 2014     | 2015     | 2016     | 2017     | 2018     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб                              | 30916,68 | 32989,11 | 35061,54 | 37133,97 | 39206,4  |
| Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб | 40345,87 | 43719,07 | 47092,27 | 50465,47 | 53838,67 |
| Средний размер назначенных месячных пенсий, руб.                                    | 15064,52 | 16399,15 | 17733,78 | 19068,41 | 20403,04 |
| Величина прожиточного минимума, руб.                                                | 9977,57  | 10560,88 | 11144,19 | 11727,5  | 12310,81 |

|                                                                                          |        |        |        |        |        |
|------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. чел | 132,46 | 130,95 | 129,44 | 127,93 | 126,42 |
|------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|

Таким образом, четыре индикатора уровня жизни имеют постоянный положительный тренд, показатель численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума имеет обратную тенденцию. Данный факт свидетельствует об улучшении уровня жизни жителей РК, что благоприятно сказывается на социально-экономическом развитии РК в целом. Причиной увеличения уровня жизни выступает индексация пенсий, заработной платы и прожиточного минимума на величину инфляции, а, следовательно, среднедушевых денежных доходов населения. Нужно отметить, что увеличение исследуемых показателей связано с растущими темпами инфляции.

Еще одной важной причиной роста уровня жизни является проведение федеральной целевой программы «Новое качество жизни», по итогам 2014 года эффективность ее реализации признана высокой. Средний процент исполнения индикаторов государственных программ, входящих в данное направление, составил **96,3%**.

Расходы на «Новое качество жизни» в 2014 году составили **48 086,8** млн. рублей или 80% к общему объему финансирования государственных программ РК из республиканского бюджета РК с учетом средств федерального бюджета, что превысило аналогичный показатель за 2013 год на 6345,1 млн. рублей, или на 15%.

#### **Использованные источники:**

1. Уровень жизни населения: перспективы и тенденции развития / Т. Е. Минякова. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 135 с.
2. Официальный сайт территориального органа федеральной службы по государственной статистике по Республике Коми [Электронный ресурс]: URL: <http://komi.gks.ru/>
3. Комплексная программа «Новое качество жизни» по Республике Коми до 2020 года.

*Пухальская Л.Н.*

*магистрант*

*ТюмГУ*

*Россия, г. Тюмень*

### **ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С УСТРОЙСТВОМ И ВОСПИТАНИЕМ ДЕТЕЙ ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ**

**Аннотация:** В данной статье рассмотрены проблемы правового регулирования отношений, связанных с устройством и воспитанием детей, оставшихся без попечения родителей. Проанализированы характерные



особенности трех разновидностей семейного воспитания подобных детей: усыновление (удочерение), опека (попечительство) и приемная семья. Рассмотрены меры государственной поддержки существующих форм воспитания детей, выявлены недостатки, препятствующие, по мнению автора, развитию института приемной семьи в России.

На основе проведенного исследования автором предлагается внести изменения в федеральное законодательство для создания эффективного механизма реализации законодательных актов в сфере правового регулирования и поддержки детей, оставшихся без попечения родителей.

**Ключевые слова:** усыновление (удочерение), опека (попечительство), приемная семья, семейное воспитание, правовое регулирование, защита прав и интересов детей.

В настоящее время проблема правового регулирования и защиты прав и интересов детей, оставшихся без попечения родителей, стоит достаточно остро и не теряет свою актуальность. В России можно наблюдать феномен социального сиротства. Другими словами, 90% детей, очутившихся в сложной жизненной ситуации, - это социальные сироты, т.е. дети-сироты при живых родителях.

Согласно Конвенции ООН о правах ребенка, ст. 54 Семейного Кодекса РФ у любого ребенка существует неотъемлемое право жить и воспитываться в семейной обстановке<sup>163</sup>. В этой связи государство должно обеспечивать социальную защиту ребенка, лишившегося семьи, предлагая альтернативные варианты устройства. Семейный Кодекс РФ разд. VI выделяет три разновидности семейного воспитания подобных детей: усыновление (удочерение), опека (попечительство) и приемная семья.

Ведущей разновидностью семейного воспитания детей, оставшихся без попечения родителей, несомненно, служит усыновление (удочерение) ребенка. Более того, усыновление (удочерение) представляет собой индивидуализированную форму семейного воспитания и характеризуется бессрочностью, что предполагает возникновение длительных, пожизненных взаимоотношений ребенка с фактически чужими ему людьми. Подобная форма воспитания дает ребенку условия жизни, одинаковые с условиями жизни родных детей. Усыновление означает, что ребенок получает все права кровного, родного.

Практический аспект исследования свидетельствует, что, к несчастью, не всех нуждающихся детей могут усыновить (удочерить). Как правило, больше шансов на усыновление (удочерение) имеют здоровые маленькие дети. Больные дети, инвалиды и дети старшей возрастной группы обычно менее востребованы. Им приходится жить в детских домах или их усыновляю иностранные граждане, и они навсегда покидают пределы родины. Однако в настоящее время в связи со сложностью усыновления детей иностранцами

---

<sup>163</sup> Семейный Кодекс РФ от 29.12.1995 №223-ФЗ (действующая редакция от 13.07.2015) // [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru); [www.un.org](http://www.un.org) (официальный сайт ООН).

из-за множественных случаев гибели (убийства) усыновленных детей эта проблема еще больше усугубилась. Процедура усыновления очень сложная и требует решения суда.

Другие формы индивидуального семейного воспитания – это опека (попечительство), приемная и патронатная семья. Данные разновидности оформляются на определенный срок и служат устройством детей, оставшихся без попечения родителей, в семью на время. Рассмотрим их сущность и особенности правового регулирования более подробно.

Опека подразумевает под собой разновидность семейного устройства малолетних (несовершеннолетних до 14 лет), оставшихся без попечения родителей. Опекун берет на себя обязанности заботиться о здоровье и имуществе подопечного, а также обеспечить его образование и воспитание. Опека устанавливается над детьми, которые не достигли 14 лет, попечительство же – над детьми от 14 до 18 лет. В основном опека – промежуточная форма к усыновлению. Характерно, что настоящие родители не освобождаются от своих обязанностей по содержанию ребенка. Фактически опека устанавливает неполную степень ответственности опекуна. ФЗ №48 «Об опеке и попечительстве» от 24 апреля 2008 г. в существенной степени более жестко и строго регламентировал данную форму устройства детей<sup>164</sup>.

Возрожденной формой семейного воспитания детей, оставшихся без попечения родителей, выступает приемная семья. Она гарантирует детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, их право на семейное воспитание. Тем не менее, правовой статус приемная семья получила лишь в связи с действием Семейного кодекса РФ, хотя стоит отметить, что в России вплоть до революции 1917 года, когда эта система была уничтожена, была традиция забирать детей-сирот на воспитание в чужие семьи. Подобное устройство получило название патронат. Патронатный воспитатель, действуя на основе соглашения, получал определенное вознаграждение.

В конце 80-х гг. XX века в России стали появляться детские дома семейного типа, напоминающие по ряду критериев патронатную систему. Ключевым принципом здесь считалось семейное воспитание. Существует предположение, что именно они легли в основу современной приемной семьи.

Существующий ныне правовой контур приемной семьи сформирован на базе опыта дореволюционной России в плане устройства и воспитания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Так, с одной стороны, приемная семья обладает всеми признаками семьи как института, а именно совместно проживающих людей, объединенных правами и обязанностями, предусмотрена законодательством о семье, а с другой – имеет только ей характерные особенности.

<sup>164</sup> ФЗ от 24 апреля 2008 года №48-ФЗ «Об опеке и попечительстве» // [www.base.garant.ru](http://www.base.garant.ru)

Приемная семья - это самостоятельная разновидность семейного воспитания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Стержнем приемной семьи служат супруги, которые изъявили желание взять чужих детей в семью на воспитание. В этой связи очень важно уделить внимание такому моменту как выбор приемных родителей. Не всегда это люди, которые заботятся друг о друге и о своих близких, люди, которые понимают всю трудность и ответственность своей роли как приемных родителей. Взаимоотношения между приемными родителями, а также между приемными родителями и приемными детьми в перспективе могут послужить ориентиром семьи приемного ребенка. В этой связи не случайно очень важен правильный выбор приемных родителей.

Как показывает практика, приемными родителями преимущественно выступают супруги, имеющие своих детей, что, безусловно, можно оценить как положительный аспект. Соответственно приемные дети с самого начала своего проживания в приемной семье имеют образец приемных родителей и их детей перед глазами, учатся строить свои взаимоотношения, как с взрослыми, так и с другими детьми, могут эмоционально, физически и духовно развиваться и совершенствоваться. На деле приемная семья приближает воспитание детей, оставшихся без попечения родителей, к настоящей жизни с ее трудностями, радостями и проблемами в максимальной степени.

Сразу несколько детей могут быть переданы в приемную семью. Это могут быть как родные братья и сестры, так и чужие друг другу дети, которые в приемной семье становятся родными. Приемная семья дает ребенку обычное семейное воспитание и содержание. За выполнение своих обязанностей граждане, принявшие приемных детей, получают заработную плату, и им насчитывается трудовой стаж. Ребенок обычно проживает в такой семье до своего совершеннолетия.

Ключевая цель приемной семьи состоит в создании таких условий, чтобы приемный ребенок поддерживал как можно дольше длительные отношения с приемными родителями, не менял этих родителей и, следовательно, понимал, что существующие связи сохранятся в будущем, по достижении им совершеннолетия. Отношения между приемными родителями и приемными детьми устанавливаются на базе договора. Окончание срока действия договора или достижение ребенком совершеннолетия означают прекращение действия договора. В ряде случаев совершеннолетние дети, привыкшие к своим приемным родителям, продолжают проживать с ними после достижения совершеннолетия. На наш взгляд, в этом случае дети и их приемные родители должны получать правовую поддержку, которая пока не предусмотрена российским законодательством.

Согласно Типовому положению об образовательных учреждениях для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, п.35, прописано, что администрация учреждения имеет право в исключительных случаях

разрешить бесплатное проживание и питание в учреждении своим воспитанникам на время (до одного года) до их трудоустройства или дальнейшего обучения<sup>165</sup>. К сожалению, приемные родители такого законодательно регламентированного права не имеют.

В этой связи имело бы смысл законодательно регламентировать отношения приемных родителей и детей, предусмотреть права и обязанности уже взрослых приемных детей и престарелых приемных родителей. Также следовало бы предусмотреть при определенных условиях обязанность бывших приемных детей содержать нетрудоспособных и нуждающихся приемных родителей в случае, если бывший воспитанник имеет возможность оказывать материальную помощь.

Пока с сожалением приходится констатировать, что институт приемных семей не получил широкого распространения в РФ. В Письме Минобразования России от 22 мая 2002 г. «О проблемах приемных семей детских домов семейного типа» причины этого объясняются следующим образом. Чтобы приемные семьи успешно функционировали, придание ей лишь правового статуса недостаточно. Очень важно обеспечить поддержку приемных семей со стороны органов местного (муниципального) самоуправления, предоставлять приемным семьям социальные льготы и преференции<sup>166</sup>.

Можно выделить и другие факторы, препятствующие развитию института приемной семьи в России. Во-первых, несовершенство федерального законодательства, которое ограничивает права приемных родителей в социально-трудовой сфере. Во-вторых, часто отсутствует эффективный механизм реализации законодательных актов, принятых на федеральном уровне. В-третьих, региональные бюджеты сталкиваются с ограниченностью финансовых средств для достойной оплаты труда приемных родителей. В-четвертых, не существует необходимого жилищного фонда для предоставления жилплощади приемным семьям. В-пятых, в средствах массовой информации подобная форма семейного воспитания недостаточно широко рекламируется и пропагандируется.

Таким образом, недостаточное применение приемной семьи на практике в существенной степени обусловлено недостаточной государственной поддержкой этого социального института.

Государственная поддержка приемной семьи должна проявляться, прежде всего, в предоставлении материальной помощи гражданам, которые взяли на себя заботу о ребенке. В настоящее время размер оплаты труда приемных родителей и преференции, которые предоставляются приемной семье, зависят от количества взятых в семью детей, что регламентируется законом соответствующего субъекта РФ (п. 32 Положения о приемной

<sup>165</sup> Типовое положение об образовательном учреждении для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей от 1 июля 1995 года №676 // [www.pravcons.ru](http://www.pravcons.ru)

<sup>166</sup> Письмо Минобразования РФ от 22.05.2002 №802/28-5 «О проблемах приемных семей – детских домов семейного типа» // [www.base.garant.ru](http://www.base.garant.ru)

семье), на территории которого живет приемная семья.

Это обстоятельство служит тормозом на пути развития института приемных семей. Дело в том, что не каждый регион России может гарантировать на сегодняшний день своевременное и достаточное финансирование приемной семьи. На наш взгляд, целесообразно установить федеральное финансирование таких семей - некий гарантированный минимум оплаты труда приемных родителей. С этой целью следует внести изменения в п. 2 ст. 152 СК РФ. Что касается субъектов РФ, то они могут вводить дополнительные надбавки по оплате труда приемных родителей и дополнительные льготы приемным семьям за счет средств бюджетов субъектов РФ.

В заключение хотелось бы отметить, что без должного правового регулирования и поддержки детей, оставшихся без попечения родителей, невозможно создание демократического правового цивилизованного государства. К сожалению, в этой сфере существует множество до сих пор нерешенных проблем. Пока еще в большинстве случаев людям, взявшим в свои семьи приемных детей, приходится надеяться в большей степени на себя.

#### **Использованные источники:**

1. Типовое положение об образовательном учреждении для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей от 1 июля 1995 года №676 // [www.pravcons.ru](http://www.pravcons.ru)
2. Семейный Кодекс РФ от 29.12.1995 №223-ФЗ (действующая редакция от 13.07.2015) // [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru);
3. Письмо Минобразования РФ от 22.05.2002 №802/28-5 «О проблемах приемных семей – детских домов семейного типа» // [www.base.garant.ru](http://www.base.garant.ru)
4. ФЗ от 24 апреля 2008 года №48-ФЗ «Об опеке и попечительстве» // [www.base.garant.ru](http://www.base.garant.ru)
5. [www.un.org](http://www.un.org) (официальный сайт ООН).

*Пушкова М.Э.  
магистрант 1 курса  
Институт управления  
Халишхова Л.З., к.э.н.  
научный руководитель, доцент  
кафедра «Экономика»  
ФГБОУ ВО КБГАУ им. В.М.Кокова  
Россия, г. Нальчик*

#### **КОЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Аннотация: в статье рассмотрен коэволюционный подход к развитию экономических и экологических систем, предполагающий прехеод от рационального природопользования к сбалансированному.

Ключевые слова: Экономические системы, экологические системы,



устойчивое развитие, сбалансированное развитие, рациональное природопользование.

Природа является местообитанием человека и источником всех благ, необходимых для жизни и производственной деятельности. Человек – часть природы, ее порождение, он может производить, только используя ее ресурсы, и жить только в тех природных условиях (температура, давление, влажность, состав атмосферы т. д.), к которой он генетически приспособлен.

Много лет стремясь покорить природу и господствовать над ней, человек неожиданно для себя оказался на грани экологической катастрофы. «Парниковый эффект озоновой дыры», «кислотные дожди», нехватка чистой воды и продовольствия, продовольственные, сырьевые и энергетические кризисы, загрязнение Мирового океана – все эти вопросы встали перед человеком, грозя смертью и требуя немедленного решения.

Вряд ли можно назвать в наши дни более важную глобальную проблему, чем проблему сбалансированности развития экономических и экологических систем, рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды. Постоянно возрастающая угроза экологической безопасности, требует немедленных мер для решения данных проблем путем включения экологического императива во все элементы хозяйственного механизма.

Один из способов решения данной проблемы является концепция устойчивого развития, предложенная в 1992г. на конференции в Рио-де-Жанейро. Впоследствии, представители разных экономических школ, среди которых стоит отметить Б. Буркинского, И. Александрова, О. Веклича, О. Балацкого, Д. Медоуза, Г. Дейли, Л. Мельник, К. Рихтера и др., раскрывали теоретические и практические аспекты данной концепции.

Концепция устойчивого развития, в последние десятилетия позволила экономически развитым странам достичь серьезного повышения эффективности преобразования материалов и энергии в экономическую стоимость благодаря использованию глобальных цепочек формирования стоимости.

Однако это результат «изменения границ загрязнений», перемещения ресурсо- и энергозатратных звеньев в другие страны, который приводит к относительному экологическому благополучию одних стран (реализующих начальные звенья цепочки ценности) за счет нарастания экологических проблем и загрязнения природной среды других стран (реализующих срединные звенья цепочки ценности).

Кроме того, самого серьезного изучения заслуживают вопросы взаимосвязей между экологическими и экономическими системами. Скорость изменений в экологических системах отстает от скорости изменений в экономических системах, что делает кризисные явления и недостатки в функционировании экономических систем явными сразу (безработица, экономические кризисы). Негативные изменения и сбои в экологических системах зачастую имеют отдаленные, генерируемые



последствия (повышение загрязнения воздуха, ухудшение качества питьевой воды, повышение радиационного фона).

Поэтому особого внимания заслуживает изучение проблем сбалансированного развития экологических и экономических систем, оказывающих взаимное влияние друг друга. Результатом таких исследований должно стать формирование нового видения концепции устойчивого развития, вернее сказать концепции сбалансированного развития. В ходе обозначенных исследований должен быть решен целый комплекс задач: глубокий анализ проявившихся недостатков концепции устойчивого развития, исследование коэволюционных подходов развития экономических и экологических систем, формирование механизмов сбалансированного развития экономических и экологических систем.

Коэволюция традиционно рассматривается как обоюдный эволюционный процесс между взаимодействующими субъектами управляемыми естественным отбором. Важность коэволюционного подхода состоит в возможности при помощи него объяснять периодически нарушаемое равновесие.

Первые попытки использования принципов коэволюции для объяснения развития экономической и экологической систем были предприняты в работах Р. Норгарда, Дж. Ван ден Берга, С. Стагла [1].

Стоит отметить, что в настоящее время не сложилось единое представление механизма процесса коэволюции. Поэтому формирование описания данного процесса, который станет основой для определения устойчивого развития, представляется необходимым.

Процессы совместного развития экологических и экономических систем более полноценно могут быть описаны с использованием понятия «сбалансированность», а не «устойчивость», в виду того, что устойчивость предполагает функционирование и противостояние различным воздействиям, а также возвращение системы в равновесное положение [2].

Устойчивость необходимое условием инженерных систем, в то время как живые системы характеризуются неравновесностью. Для функционирования экологической системы неустойчивость, вызванная процессами преобразования энергии, является естественной. Процесс эволюции предполагает необратимые изменения, а устойчивость – возврат к прежнему состоянию. Поэтому для совместного развития живых и неживых систем наиболее подходящим является сбалансированность [3].

Решение проблем управления сбалансированным природопользованием с переходом к стратегии сбалансированного развития предполагает учёт баланса между темпами экономического роста и темпами воспроизводства природных систем.

Темпы экономического роста сильно зависят от состояния ассимиляционного потенциала природных систем, а величина ассимиляционного потенциала влияет на принятие решений о темпах экономического роста. Методы расчёта величин ассимиляционного

потенциала, предложенные в Стратегии перехода России к условиям устойчивого развития, учитывают состояние нарушенных и ненарушенных экосистем. В условиях малых значений ассимиляционного потенциала экономика превращается в экономику поддержания среды обитания, поскольку огромная часть прироста ВВП расходуется на воспроизводство природных систем, не удовлетворяя возрастающие потребности населения.

Оценки темпов экономического роста и ассимиляционного потенциала в рамках такой модели дают большое преимущество. Это обеспечит достижение цели сбалансированного развития. В рамках такого подхода природопользование представляет собой самоорганизующуюся синергетическую систему коэволюции человека и природы.

Принятие такого подхода в природопользовании даст возможность обществу контролировать отчисления на природопользование при принятии бюджетов. В рамках мировой экономики это даст возможность формировать глобальные сбалансированные системы воспроизводства мировых ресурсов и качества окружающей среды, не допустить критического падения ассимиляционного потенциала природных систем.

Только при таком подходе возможен переход из рационального природопользования в сбалансированное, когда темпы экономического роста будут адаптированы к условиям синхронного воспроизводства качества окружающей среды, а человечество перейдет к условиям коэволюции с природой..

#### **Использованные источники:**

1. Кокин А.А. Сбалансированное природопользование как основа построения инновационной модели развития России и новой цивилизации // труды международной научно-практической конференции «Регионы России: стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития». 2012г. С.83-85.
2. Маржохова М.А., Халишхова Л.З. Модернизация системы, развитие потенциала, саморазвитие аграрных территорий (оценка, возможности роста). Монография. – Нальчик: Изд-во «Принт-центр», 2014г. – 128с.
3. Половян А.В. Ко-эволюционный механизм сбалансированного развития экономических и экологических систем // Экономика промышленности. 2012г. №1-2(57-58). С.276-288.

*Пыхтеева Д.А.*

*студент*

*ИСОиП (филиал) ДГТУ*

*Россия, г. Шахты*

#### **РОЛЬ СЕРВИСА В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ**

**Аннотация.** В статье рассматривается сервис в области ценностно-ориентационной деятельности общества. Значение услуг в процессе удовлетворения потребностей клиентов.

**Ключевые слова.** Услуга, сервис, потребитель, информационный

сервис.

Оказание услуг – широко распространенный вид работы. Им занимается фактически любой человек. Простые услуги: помощь кому-либо в ежедневной жизни, передача нужных сведений или информации требуют особых знаний и подготовки. Уже в древности существовали люди и организации, которые на профессиональном уровне предоставляли трудные, иногда дорогостоящие виды услуг, требующие особенных познаний, профессиональных возможностей и соответствующего оснащения.

Сервис – это особый вид человеческой деятельности, который нацелен на удовлетворение потребностей клиента. Методы оказания услуг различны и направлены на то, чтобы удовлетворить всевозможные потребности отдельных людей или организаций.

К сфере услуг, или сервисной работе, принято относить ряд больших разделов экономики: торговлю, финансы, автотранспорт, здравоохранение, промышленность отдыха и спорта, а еще сферы науки, образования и управления (хотя деятельность в трех заключительных сферах не сводится лишь к предложению услуг).

Более доскональная систематизация включает в сервисную деятельность бытовые услуги, услуги грузового и пассажирского автотранспорта, взаимосвязи, жилищно-коммунальные услуги, сервис системы образования, культуры, туристско-экскурсионный сервис, сервис физической культуры и спорта, медицинский, санаторно-оздоровительные услуги, правовой.

Сервис в области ценностно-ориентационной деятельности осуществляется через: рекламу; экспертизу; психодиагностику; имиджмейкерские услуги; художественно-оформительскую деятельность; услуги религиозного характера.

Материально-преобразовательная деятельность – это изменение человеком вещества природы, создание окружающего нас мира вещей, а также преобразование общества и человеческого организма.

В базу другой систематизации сервиса положены четыре основные формы человеческой деятельности: материально-преобразовательная; познавательная; ценностно-ориентационная; коммуникативная, или же общение.

Сервис при организации собственного общения нацелен на создание условий для прямых человеческих контактов. Он будет существовать всегда, потому что позволяет найти лучшие способности для взаимопонимания людей. Общение с помощью письменности и бумажных технологий требует особого класса услуг по организации непрямого взаимодействия через знаковые системы (сервис почты, печатная информация).

Сервис с внедрением электронных средств коммуникации быстро расширяет возможности общения, делая его более оперативным, преодолевая пространственную разобщенность и частично восстанавливая механизмы конкретного персонального общения.

### **Использованные источники:**

1. Сервисная деятельность: учебное пособие для студентов бакалавриата по направлению 100100.62 – Сервис / сост.: И.В. Кушнарева, В.Е. Жидков, Е.С. Алехина, Ж.В. Горностаева; Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ.- М.; Ставрополь: МИРАКЛЬ; Ставролит, 2013.-176с

## Оглавление

|                                                                                                                                                                                                                         |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <i>Anishchenko A.N., THE ROLE OF IMPORT SUBSTITUTION IN ENSURING FOOD SECURITY .....</i>                                                                                                                                | <i>3</i>  |
| <i>N.V. Vorobieva, THE DEVELOPMENT OF EXTERNAL ECONOMIC INTERESTS BETWEEN RUSSIA AND TURKEY .....</i>                                                                                                                   | <i>8</i>  |
| <i>Shevchenko NV, CURRENT PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE OF STATE AUDIT IN RUSSIA .....</i>                                                                                                                            | <i>11</i> |
| <i>Абдрашитов В.М., Фролов С.А., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И РОЛЬ ЕЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ НОВОГО МИРОВОГО ПОРЯДКА И ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....</i> | <i>15</i> |
| <i>Абруйкина Е.В., НЕОБХОДИМОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ .....</i>                                                                                                                 | <i>30</i> |
| <i>Абубакирова Д.Д., Минеева В.М., ПРОБЛЕМА НАЛОГОВОГО ОБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....</i>                                                                                                         | <i>33</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Автайкина В.А., АНАЛИЗ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....</i>                                                                                                              | <i>36</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Анипченко А.А., РОЛЬ ИНТЕРНЕТА В РАЗВИТИИ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА И ТРИЗМА .....</i>                                                                                                     | <i>39</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Каралкина А.А., САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА: ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И СПОСОБЫ .....</i>                                                                                                                | <i>42</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Лысенко А.И., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ВОЙНЫ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ .....</i>                                                                                                                            | <i>45</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Мартиросян А.В., ИННОВАЦИИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ .....</i>                                                                                                                                    | <i>48</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Поповская М.А., АНАЛИЗ РЫНКА ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....</i>                                                                                                                             | <i>51</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Семенова Н.С., РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИТИИ СФЕРЫ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОГО СЕРВИСА И ТЕРИЗМА .....</i>                                                                                                     | <i>54</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Чаладзе К.С., АНАЛИЗ МИРОВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ «ГЛОБАЛЬНОГО РЕЙТИНГА ИННОВАЦИЙ» .....</i>                                                                                      | <i>57</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Чартия И.Б., АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ БЕССИСТЕМНОГО РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОТСТАВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ .....</i>                                                                                   | <i>60</i> |
| <i>Айдаркина Е.Е., Юсупова Д.Х., АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРЕДПОСЫЛОК ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ .....</i>                                                                                                                   | <i>63</i> |

|                                                                                                                                                                              |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Айрапетян В.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА.....                                                                                                        | 66  |
| <i>Алексеев В. А., Ларина Н. В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ АНТИИНФЛЯЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ .....                                                                          | 69  |
| <i>Алоев Х. Р.</i> , КРИЗИС РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ.....                                                                                                 | 74  |
| <i>Андреев С. Ю., Адамян Н.Э.</i> , ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ЗЕРНА....                                                           | 77  |
| <i>Андреев С. Ю., Рысухина Д.В.</i> , ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОДИН ИЗ МЕХАНИЗМОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .....                                                     | 80  |
| <i>Андреева О.Ю.</i> , ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КОМИ МЕТОДОМ КОРРЕЛЯЦИОННОГО И РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА .....                                         | 83  |
| <i>Андреев С.Ю., Латыш И. С.</i> , ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ .....                                                    | 89  |
| <i>Андреев С.Ю., Можигова В.Д.</i> , СИСТЕМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ – ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АПК ..... | 92  |
| <i>Анисимова М. В., Яковлева Н.А.</i> , СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ .....                                                                     | 98  |
| <i>Анисимова М.В., Колоколова К. А.</i> , АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....                                                                          | 102 |
| <i>Анищенко А.Н.</i> , АКТИВИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ РЕГИОНА.....                                                                        | 105 |
| <i>Аракельян А.И., Блоховцова Г.Г.</i> , БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПРИЧИНЫ, СЛЕДСТВИЯ И СПОСОБЫ УСТРАНЕНИЯ .....                                                     | 109 |
| <i>Астаева В.В., Балаева А.Ю.</i> , ИНФЛЯЦИЯ.....                                                                                                                            | 114 |
| <i>Аубакиров Т.Е.</i> , НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ.....                                                                                                     | 118 |
| <i>Аубакирова Ю.Р.</i> , ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ИПОТЕКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....                                                                    | 122 |
| <i>Ахметова Л.А., Хаипакова Р.</i> , МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ .....                                                                                   | 125 |
| <i>Бабалыков А.М., Брылякова О.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА, ЗАНЯТЫХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ .....             | 129 |



|                                                                                                                                                                                                          |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Багова О.И., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ .....</i>                                                                                                  | <i>134</i> |
| <i>Багова О.И., ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ .....</i>                                                                                                   | <i>137</i> |
| <i>Багова О.И., ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....</i>                                                                                        | <i>140</i> |
| <i>Багова О.И., Алоев Х. Р., МАЛЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....</i>                                                                            | <i>143</i> |
| <i>Батищева А.С., Стрекалова С.А., СОЦИАЛЬНО – ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА НОВОКУЗНЕЦКА: ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....</i>                                                                                     | <i>146</i> |
| <i>Батыева Л.Д., МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА, КАК ВАЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....</i>                                                                | <i>152</i> |
| <i>Белозор С.М., Муллинова С.А., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОТКРЫТЫХ КРЕДИТНЫХ ЛИНИЙ.....</i>                                                                                                                     | <i>154</i> |
| <i>Бенц Д.С., Силова Е.С., ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ .....</i>                                                                                                                          | <i>160</i> |
| <i>Березгова З.А., Халишхова Л.З., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ .....</i>                                                                        | <i>167</i> |
| <i>Биянова Д.А., ТЕОРИЯ, СУЩНОСТЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО НА ТЕРРИТОРИИ РФ .....</i>                                                                                                               | <i>171</i> |
| <i>Болотова Ю.В., ПРОГРЕСС В ЭКОНОМИКЕ С РАЗВИТИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.....</i>                                                                                                                    | <i>186</i> |
| <i>Борецкая Е.П., ПОРЯДОК ОТКРЫТИЯ, ВЕДЕНИЯ И ЗАКРЫТИЯ СЧЕТОВ КЛИЕНТОВ .....</i>                                                                                                                         | <i>189</i> |
| <i>Бородулина К.Б., ОСОБЕННОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ.....</i>                                                                                                                                  | <i>191</i> |
| <i>Борькина А. А., Овчинникова И.В., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХРАНЕНИЯ ДОКУМЕНТОВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ.....</i>                                                                                                | <i>195</i> |
| <i>Булатова В.С., Хромцова Л.С., БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ИМУЩЕСТВА, ПОЛУЧЕННОГО В ОПЕРАТИВНЫЙ ЛИЗИНГ, НАХОДЯЩЕГОСЯ НА БАЛАНСЕ У ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕРВИСГАЗАВТОМАТИКА», Г. НЯГАНЬ) .....</i> | <i>198</i> |
| <i>Булатова В.С., Раздроков Е.Н., ЗНАЧЕНИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ, В ЧАСТНОСТИ ФОНДОВ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ (НА</i>                                     |            |

|                                                                                                                                                                      |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ПРИМЕРЕ ФОНДА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ ХАНТЫ-<br>МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ) .....                                                                            | 204 |
| <i>Бураков И.М., Сорокина Ю.В., Щербакова Н.В., Кушнарцева И.В.,</i><br>СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ<br>ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СЕРВИСЕ .....                  | 211 |
| <i>Валишина Э.А., Стрекалова С.А.,</i> УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ В 2015 ГОДУ И<br>ЕЕ ПРИЧИНЫ .....                                                                            | 214 |
| <i>Васильева Е.И., Трофимова О.М.,</i> ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ<br>ПРОСТРАНСТВЕННЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА .....                                                  | 217 |
| <i>Васильева Е.И., Золотухина Ю.В.,</i> РАЗВИТИЕ ЗАСТРОЕННЫХ<br>ТЕРРИТОРИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ «ГОРОД<br>ЕКАТЕРИНБУРГ».....                                  | 221 |
| <i>Васильева Е.И., Трофимова О.М.,</i> ФАКТОРЫ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ<br>СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ СТАРОПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНОВ ....                                               | 225 |
| <i>Васильева Н.В., Владимирова А.С.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ<br>КОЭФФИЦИЕНТОВ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ КАТЕГОРИИ<br>ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ.....                       | 228 |
| <i>Васильева Н.В., Владимирова А.С.,</i> К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ<br>ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ...                                             | 232 |
| <i>Васильева Н.В., Владимирова А.С.,</i> ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ<br>ВНЕШНЕЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ<br>РЕШЕНИЙ .....                                | 236 |
| <i>Васильева Н.В., Владимирова А.С.,</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ<br>РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ПРОДАЖ БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ И<br>ЭЛЕКТРОНИКИ.....                                     | 240 |
| <i>Васина Е.С., Яковлева Н.А.,</i> АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ<br>ОРГАНИЗАЦИИ ОСНОВНЫМИ ФОНДАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ<br>ИСПОЛЬЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АГРОФИРМА МЦЕНСКАЯ»). | 245 |
| <i>Винокуров А. И., Цаплина С. П., Фокина А.В.,</i> МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ<br>ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ<br>ПРИГРАНИЧНОГО ГОРОДА .....             | 248 |
| <i>Волобуева Е.В.,</i> ИНФЛЯЦИЯ И МЕТОДЫ ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ.....                                                                                                       | 251 |
| <i>Гаевой Е.А., Стрекалова С.А.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ<br>СИСТЕМЫ.....                                                                                 | 254 |
| <i>Газизов И.Ф., Абросимова Е.В., Улеев А.С.,</i> АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ<br>МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК»                                         | 257 |
| <i>Галимуллина Н.А.,</i> РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО<br>ОБРАЗОВАНИЯ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ .....                                                               | 261 |

|                                                                                                                                                                    |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Гамидова Н. Г.</i> , ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО 41 «СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО».....                                                 | 266 |
| <i>Гебель Л.В.</i> , АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....                                                                      | 270 |
| <i>Гелашвили М.Г.</i> , КОММУНИКАЦИИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ .....                                                                                                   | 276 |
| <i>Георгиевская Т.Н., Доля Н.Г., Акопов Д.Р.</i> , НЕОСВЕДОМЛЕННОСТЬ РАБОТНИКА О ПОЛЕЖЕННЫХ ПО ТРУДОВОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ПАВАХ И ЛЬГОТАХ.....                     | 279 |
| <i>Гизатулина Д.Ю.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....                                                                                 | 282 |
| <i>Глебова П.В.</i> , ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....                                                       | 290 |
| <i>Голов О.Е.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ, ОБЗОР ПОДХОДОВ И ПУТЕЙ ИХ РЕШЕНИЯ .....                                                                  | 295 |
| <i>Голов О.Е.</i> , УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ЧЕРЕЗ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ .....                                          | 299 |
| <i>Голов О.Е.</i> , УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА .....                                                                                | 302 |
| <i>Горская Е.В., Улыбина Л.К.</i> , ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....                      | 305 |
| <i>Граф К.В., Овчинникова И.В.</i> , РЕФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ.....                                                                                           | 311 |
| <i>Грибакина Н.М., Яковлева Н.А.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИЗДЕРЖЕК В ПРОИЗВОДСТВЕ ЗЕРНА.....                                                                            | 315 |
| <i>Грибакина Н.М., Яковлева Н.А.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ УГОДИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРХОВСКАГРО») .....                | 318 |
| <i>Грибакина Н.М., Яковлева Н.А.</i> , АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И СЕБЕСТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРХОВСКАГРО»)..... | 323 |
| <i>Грибакина Н.М., Яковлева Н.А.</i> , ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ВЕРХОВСКАГРО») .....                                              | 327 |
| <i>Григоренко О.В.</i> , ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ .....                                                               | 332 |
| <i>Григоренко В. Е., Цейтлина Н. Е., Игрунова С. В.</i> , ПРОГРАММНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДА ГАУССА - ЖОРДАНА ДЛЯ РЕШЕНИЯ СИСТЕМ УРАВНЕНИЙ .....                        | 339 |

|                                                                                                                                                                          |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Григорова Е.С., Сыромятникова Е.Р., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МОНОПОЛИИ.....</i>                                                                                      | <i>342</i> |
| <i>Григорьев Ю.И., РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ РЕГИОНА .....</i>                                                                    | <i>348</i> |
| <i>Грицай Е. В., Зайцева А. В., К ВОПРОСУ О СТАНДАРТЕ ОЦЕНКЕ УПРАВЛЕНЦЕВ.....</i>                                                                                        | <i>355</i> |
| <i>Громов М.В., ЭТИЧЕСКИЕ КОМПЕТЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....</i>                                                                             | <i>357</i> |
| <i>Гудакова Л.В., Дуковская С.В., РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА АЗИАТСКОЙ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ КИТАЯ) .....</i>                                                                 | <i>360</i> |
| <i>Гузенко В.Н., Фролов С.А., ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ВОЛГОГРАДА ПОД УГРОЗОЙ.....</i>                                                                                  | <i>363</i> |
| <i>Гунаев Е. А., ЗАНЯТОСТЬ И ОПЛАТА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ .....</i>                                                                              | <i>369</i> |
| <i>Гуничева Е.Л., КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>                                                                         | <i>377</i> |
| <i>Гутова К.В., Огорокова О.А., ОЦЕНКА СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ.....</i>                                                                                                  | <i>380</i> |
| <i>Давлетгареев Н.Р., Калининкова М.А., ДЕСЯТЬ КАЧЕСТВ УСПЕШНОГО ПРОДАВЦА.....</i>                                                                                       | <i>387</i> |
| <i>Давлетгареев Н.Р., Калининкова М.А., ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ПРОДАЖ.....</i>                                                                                          | <i>389</i> |
| <i>Давлетгареева Т.Б., Киселева В.Е., Кириенко И.А. 5 ВОПРОСОВ КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО ЗАДАТЬ, КАЖДОМУ КЛИЕНТУ .....</i>                                                      | <i>390</i> |
| <i>Дворецков В.А., ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА В МОРДОВИИ.....</i>                                                                                                          | <i>392</i> |
| <i>Джорджашвили И.Ш., Огорокова О.А., СТРАХОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ.....</i>                                                                                    | <i>398</i> |
| <i>Долятовский Л.В., СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ НАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ .....</i>                                                                                          | <i>405</i> |
| <i>Дронова Е.Н., Мыльникова А.В., СОЦИАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ К УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ ДЛЯ ЭКСПЕРТНОГО ОПРОСА .....</i> | <i>414</i> |
| <i>Дубровская А.А., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ И ГЕРМАНИИ.....</i>                                                                          | <i>419</i> |
| <i>Дьяков С.А., Саутченкова Ю.Н., БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: МЕХАНИЗМ, УСЛОВИЯ И ПРОЦЕДУРА ПРОВЕДЕНИЯ .....</i>                                                         | <i>422</i> |

|                                                                                                                                                        |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Егин А.С., Тропина Ж.Н., РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ НАСЕЛЕНИЯ .....</i> | <i>427</i> |
| <i>Егоров И.С., Лупандин В.В., Контева Ж.Ю., ЭКО-ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА .....</i>                                            | <i>431</i> |
| <i>Ёлочкин С. В., МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА .....</i>                                                                                                   | <i>434</i> |
| <i>Емельянцева М.Ю., МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....</i>                                                 | <i>439</i> |
| <i>Ефанова Д.А., Бессонова М.А., ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ .....</i>                                            | <i>442</i> |
| <i>Жарких С.А., ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>                                                            | <i>446</i> |
| <i>Жохова М.В., Шипулина А.С., 6 ОСОБЕННОСТЕЙ РЕАЛЬНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ .....</i>                                                               | <i>450</i> |
| <i>Жохова М.В., Шипулина А.С., РЕКЛАМА КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДА КОМПАНИИ.....</i>                                                          | <i>452</i> |
| <i>Жохова М.В., СОЗДАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА С НУЛЯ.....</i>                                                                                   | <i>453</i> |
| <i>Жукова И.В., РАБОТА С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ ФРАНЦИИ: РОЛЬ ОМБУДСМЕНА ОБРАЗОВАНИЯ....</i>                                        | <i>455</i> |
| <i>Жукова И.В., Кузнецова Е.В., РАБОТА С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН ВО ФРАНЦИИ: РОЛЬ УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ .....</i>                                 | <i>458</i> |
| <i>Жукова И.В., ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ (МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ) С НАСЕЛЕНИЕМ ВО ФРАНЦИИ .....</i>                              | <i>462</i> |
| <i>Задирака А.О., КЛИЕНТЫ: ЯДРО МЕНЕДЖМЕНТА УСЛУГ .....</i>                                                                                            | <i>465</i> |
| <i>Зайцева А.С., Москалева Ю.С., Овчинникова И.В., ВКЛАДЫ В ИНОСТРАННЫХ БАНКАХ .....</i>                                                               | <i>467</i> |
| <i>Залывский Н.П., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ БИЗНЕС-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ РЕЦЕССИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА.....</i>                                        | <i>470</i> |
| <i>Захарова О.В., НЕЗАВИСИМОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА: ТОЧКА ЗРЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ ДЕНЕЖНЫХ ВЛАСТЕЙ .....</i>                                                | <i>475</i> |
| <i>Зеленская Ж.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНЦИИ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ.....</i>                                                                      | <i>482</i> |
| <i>Зиязева А.М., ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....</i>                                               | <i>485</i> |



|                                                                                                                                                                                |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Золотарь А.А.</i> , СТРАХОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО СТРАН<br>ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ОБЛАСТИ СТРАХОВАНИЯ<br>ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ<br>АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ..... | 487 |
| <i>Золотарь А.А.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ<br>СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ .....                                                                   | 491 |
| <i>Золотухина О.А.</i> , СИСТЕМА ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА<br>МАТЕРИАЛАХ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ<br>СТАРООСКОЛЬСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА БЕЛГОРОДСКОЙ<br>ОБЛАСТИ).....      | 496 |
| <i>Зюзина Н. Н., Тимофеева А. И., Головки М. Р.</i> , ФАКТОРЫ УСПЕХА<br>МАРКЕТИНГА СТАРТАПА SUCCESS FACTORS OF MARKETING OF A<br>STARTUP .....                                 | 498 |
| <i>Зюзина Н.Н., Крюкова А.В.</i> , ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР<br>МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ .....                                                            | 501 |
| <i>Иванова А. А.</i> , БРАКИ, КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО<br>РАЗВИТИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ).....                                                              | 505 |
| <i>Иванова А. А.</i> , АНАЛИЗ «ПОНИМАЮЩЕЙ» СОЦИОЛОГИИ МАКСА<br>ВЕБЕРА.....                                                                                                     | 507 |
| <i>Исламутдинова Д.Ф., Молчанова А.В.</i> , ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ<br>ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО И ХМАО .....                                                                         | 509 |
| <i>Кадзаева М.С.</i> , ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ<br>УСЛУГ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ЕГО<br>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ .....                                                | 512 |
| <i>Кадникова Т.Г., Алексеева Н.А.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ЖИЛЬЯ<br>В РЕСПУБЛИКЕ КАРЕЛИЯ.....                                                                             | 516 |
| <i>Казарин А.В.</i> , МНОГООБРАЗИЕ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ<br>КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ .....                                                                               | 522 |
| <i>Калита К.А.</i> , ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ<br>АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ .....                                                                                           | 527 |
| <i>Калыгин Б.К.</i> , ДОГОВОР АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ<br>СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА .....                                                                        | 532 |
| <i>Калыгин Б.К.</i> , ИСТОЧНИКИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ<br>ОТНОШЕНИЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ ИЗ ДОГОВОРА АРЕНДЫ<br>ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЕ .....                   | 541 |
| <i>Калыгин Б.К.</i> , ЧАСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА КАК ОБЪЕКТ<br>ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ .....                                                                                            | 549 |
| <i>Калыгин Б.К.</i> , ДОГОВОР АРЕНДЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ДЛЯ<br>СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА .....                                                                        | 557 |



|                                                                                                                             |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Калыгин Б.К., ЧАСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА КАК ОБЪЕКТ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ .....</i>                                             | <i>565</i> |
| <i>Капарова Ж.О., ОКАЗАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....</i>                                           | <i>572</i> |
| <i>Кардаш А.С., Баженов Р. И., ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНОЙ СРЕДЫ SPSS ДЛЯ ОБРАБОТКИ ДАННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ЭКСПЕРИМЕНТА.....</i> | <i>579</i> |
| <i>Кашенов А.В., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ .....</i>                                        | <i>591</i> |
| <i>Кенибаева Р.М., Махимова М. К. БИЗНЕС-ТРЕНИНГ ДЛЯ ЛИНЕЙНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>                            | <i>598</i> |
| <i>Керимова М.К., ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК НА ОСНОВЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ .....</i>              | <i>601</i> |
| <i>Кибко Е.В., КЕЙТЕРИНГ - НОВЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....</i>                                               | <i>604</i> |
| <i>Кионга Г.М., ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ .....</i>                                                                               | <i>607</i> |
| <i>Клишина Ю. Е., Каблахова З. А., КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ....</i>              | <i>612</i> |
| <i>Клюкина И.А., Зыкова Н.В., АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ .....</i>        | <i>615</i> |
| <i>Клюкина И.А., Зыкова Н.В., ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЯ «ПРИБЫЛЬ» .....</i>                                          | <i>617</i> |
| <i>Коваленко И.А., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ) .....</i>                       | <i>619</i> |
| <i>Кодзокова Ф.А., Халиихова Л.З., ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....</i>                             | <i>622</i> |
| <i>Кодолова Ю.Э., ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ.....</i>                                                      | <i>626</i> |
| <i>Кодолова Ю.Э., Коречков Ю.В., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ .....</i>                                     | <i>632</i> |
| <i>Кодолова Ю.Э., ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РОССИИ В 2015 ГОДУ .....</i>                                       | <i>636</i> |
| <i>Кондратова В.Ю., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САЛОННОГО БИЗНЕСА. ИНДУСТРИЯ КРАСОТЫ .....</i>                                     | <i>638</i> |
| <i>Королёва Н.В., ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>   | <i>639</i> |

|                                                                                                                                                                         |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Коростелева В.В., Слободчикова В.А., Бикмеев Г.Г., НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ: ВВЕДЕНИЕ НАЛОГОВОГО МАНЕВРА (НА ПРИМЕРЕ ХМАО-ЮГРЫ) .....</i>                    | <i>644</i> |
| <i>Коростелева В.В., Литуева А.А., ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА СУБЪЕКТЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ) .....</i>  | <i>648</i> |
| <i>Костина О.В., Дюрягина С.В., ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ.....</i>                                                                       | <i>652</i> |
| <i>Кремин А.Е., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В МУНИЦИПАЛИТЕТАХ .....</i>                                                               | <i>657</i> |
| <i>Кузнецов А.П., ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ .....</i>                       | <i>667</i> |
| <i>Кураленко П.А., Холодий А.А., ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО В ЭКОНОМИКУ: ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ГРАНИЦЫ .....</i>                                               | <i>673</i> |
| <i>Кушнаренко Т.В., РОЛЬ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА В ФОРМИРОВАНИИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КАРКАСА РЕГИОНА .....</i>                                                        | <i>679</i> |
| <i>Лапина Я.С., ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ..</i>                                                                                                             | <i>686</i> |
| <i>Ларченко О.В., Кирьянен А.П., ВЛИЯНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ВНЕШНИЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....</i>                                                          | <i>693</i> |
| <i>Ларченко О.В., Антонова Н.Ю., ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ И РЕСПУБЛИКУ КАРЕЛИЮ .....</i>                               | <i>710</i> |
| <i>Левовишч Н.В., ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ .....</i>                                                                                                   | <i>722</i> |
| <i>Левовишч Н.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ.....</i>                                                                                  | <i>728</i> |
| <i>Левченко И.С., РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ И ФАКТОРЫ ЕЕ ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ .....</i>                                                                                                | <i>733</i> |
| <i>Лиджи-Горяева А.Д., Антюфеева М.Д., Пономарева В.В., Левовишч Н.В.,МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТУРИЗМА .....</i>                                                | <i>736</i> |
| <i>Литуева А.А., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....</i> | <i>742</i> |
| <i>Литуева А.А., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ХАНТЫ-</i>                                                              |            |

|                                                                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ .....                                                                           | 745 |
| <i>Личман Ю.П.</i> , УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. АЗОВ.....      | 749 |
| <i>Лобазова В.В.</i> , ВЛИЯНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦБ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....                       | 754 |
| <i>Лобазова В.В.</i> , НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ И РАСХОДЫ ПО УЧЕНИЧЕСКОМУ ДОГОВОРУ: ПРАВОМЕРНОСТЬ УЧЁТА .....                       | 760 |
| <i>Логачева А.В.</i> , РОССИЯ И ВТО .....                                                                                               | 764 |
| <i>Лошадкина И.П.</i> ., ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ .....                        | 768 |
| <i>Лошадкина И.П.</i> , СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПАНИИ .....                            | 770 |
| <i>Лукашева О.Л.</i> , ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... | 772 |
| <i>Лукина В.Ф.</i> , ЯМАЙСКАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА .....                                                                                    | 779 |
| <i>Лымарь В.В., Костина О.В.</i> , ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ.....                                                 | 785 |
| <i>Лысенко М.В.</i> , АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ .....                                            | 789 |
| <i>Лысенко Ю.В.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....                         | 792 |
| <i>Маенова Ю.В., Ромашова А.А., Звонарева Н.Э.</i> , СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ УСЛУГ .....                                           | 796 |
| <i>Мазуренко А.А.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....                                                                     | 799 |
| <i>Макарова В.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....                                  | 803 |
| <i>Маликова Т.Л., Коровин В.Е.</i> , ПРОБЛЕМА МОНОПОЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ .....                            | 806 |
| <i>Малышева О.О.</i> , ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ГРЕЙДИРОВАНИЯ ДОЛЖНОСТЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....                                     | 809 |
| <i>Мамий С.А., Золотарев В.С.</i> , УГРОЗЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ШПИОНАЖА ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА .....                                        | 816 |

|                                                                                                                                         |            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Маткова Д.О., Солодов А.К., ПРЕДИКАТИВНЫЕ РЫНКИ, КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ.....</i>                                 | <i>819</i> |
| <i>Махмудов Э.Э., Стрекалова С.А., СТАТИСТИКА ИЗУЧЕНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ 2014-2015 ГГ....</i>            | <i>822</i> |
| <i>Медведева Е.В., ПЛАНИРОВАНИЕ СЕМЬИ .....</i>                                                                                         | <i>824</i> |
| <i>Мельников А.Е., МАШИНОСТРОЕНИЕ КАК КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....</i>                                      | <i>827</i> |
| <i>Миклашова Е.В., ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В РОССИИ, НА ПРИМЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА.....</i>             | <i>830</i> |
| <i>Микоян Г.С., ПРОБЛЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ ВРЕМЕНИ.....</i>                                                                                  | <i>834</i> |
| <i>Минеева В.М., Галиуллина Л. И., НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ .....</i>                                    | <i>836</i> |
| <i>Мирзоян Г.А., ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВОЛГОГРАДА .....</i>                           | <i>841</i> |
| <i>Михай А.К., АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОПРОМА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 2008 г. ....</i>        | <i>845</i> |
| <i>Моисеева А.С., ПРОБЛЕМА ПЛАНИРОВАНИЯ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА .....</i>                                                                     | <i>849</i> |
| <i>Мокшанцев Л. В., ПСИХОАНАЛИЗ И МИФ.....</i>                                                                                          | <i>852</i> |
| <i>Москалева Ю.С., Зайцева А.С., Останина Е.В., ПОНЯТИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЭТИЧЕСКИХ НОРМ В ПРОФЕССИИ БУХГАЛТЕРА .....</i>                 | <i>855</i> |
| <i>Москалева Ю.С., Зайцева А.С., Овчинникова И.В., УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С РПБУ И МСФО .....</i> | <i>859</i> |
| <i>Муллинова С.А., СОВРЕМЕННЫЕ ВОПРОСЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>                                | <i>862</i> |
| <i>Мунилкина А.А., ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРОДАЖ.....</i>                                                              | <i>867</i> |
| <i>Мухамадиярова Д.Р., МАЛЫЙ БИЗНЕС В СТРУКТУРЕ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ .....</i>                                            | <i>870</i> |
| <i>Мухранов Р.Н., Резванова Д.Б., К ВОПРОСУ О НЕРАВНОМЕРНОМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ .....</i>                              | <i>875</i> |
| <i>Назаренко В.А., Сланченко Л.И., МОТИВАЦИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИИ .....</i>                               | <i>879</i> |

|                                                                                                                                    |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <i>Найденова Т.А., Колегова А.И., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ.....</i>                                            | <i>882</i> |
| <i>Нестеренко Н.А., ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ.....</i>                                                              | <i>899</i> |
| <i>Нечаева К.А., Стрекалова С.А., ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВНЕШНИЙ ДОЛГ РФ .....</i>                                                        | <i>902</i> |
| <i>Новикова И. С., ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА .....</i>                                                             | <i>908</i> |
| <i>Носов А.В., ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА КАК СТИМУЛЯТОРА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ .....</i>                           | <i>911</i> |
| <i>Нургатина А. А., МЕТОД ГРЕЙДИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ.....</i>               | <i>917</i> |
| <i>Нуштайкина К.В., ЗНАЧЕНИЕ ОБЩЕГО СОБРАНИЯ РАБОТНИКОВ В ФОРМИРОВАНИИ УСЛОВИЙ ТРУДА.....</i>                                      | <i>920</i> |
| <i>Овчинникова И.В., Леонтьев И.Г., АНАЛИЗ ПРИЧИН ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ РУБЛЯ И ПОИСК ПУТЕЙ УКРЕПЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ.....</i>       | <i>923</i> |
| <i>Овчинникова И. В., Власова Д. Д., ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ КАЗЕННЫХ, БЮДЖЕТНЫХ И АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....</i>                  | <i>925</i> |
| <i>Овчинникова И.В., Чащина А.К., КОРРУПЦИЯ НЕ В КАБИНЕТАХ, А В ГОЛОВАХ.....</i>                                                   | <i>929</i> |
| <i>Овчинникова И.В., Патракова А.О., Вьюшкова Е.В., СРАВНЕНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ.....</i>                        | <i>934</i> |
| <i>ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....</i>                                                                                                   | <i>934</i> |
| <i>Овчинникова И.В., Патракова А.О., Вьюшкова Е.В., НЕОБХОДИМОСТЬ СОБЛЮДЕНИЯ ОСНОВНЫХ ТРЕБОВАНИЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....</i> | <i>937</i> |
| <i>Окорокова О.А., Карпенко И.В., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ .....</i>                          | <i>940</i> |
| <i>Окорокова О.А., Коровайная Е.М., МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ СТРАХОВАНИЯ .....</i>                                                    | <i>946</i> |
| <i>Останина Е.В., Кортюкова А.С., Минакова Е.А., ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БУХГАЛТЕРА .....</i>                     | <i>950</i> |
| <i>Пашура А.С., Стрекалова С.А., ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ.....</i>                            | <i>953</i> |



|                                                                                                                                                                         |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| <i>Перепелкин К.А., Филатова О.Е., РАЗВИТИЕ ИНВЕСТОПРОВОДЯЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА БАЗЕ СИСТЕМЫ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ</i> .....                                       | 958  |
| <i>Перепелкин К.А., Филатова О.Е., АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i> .....                                                                          | 962  |
| <i>Пивоварова К.А., Чаушьян Н.А., МАРКЕТИНГ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИЗГОТАВЛИВАЮЩЕГО ТОВАРЫ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ</i> ..                                                         | 973  |
| <i>Пиронко А.В., Репина Е.А., СИСТЕМНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ КАК ЕДИНАЯ СЕТЬ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ</i> ..... | 976  |
| <i>Плеско Е., Проскуракова В., Швецова И.Н., ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАТИВНЫМИ ФИНАНСАМИ</i> .....                         | 980  |
| <i>Полякова И.А., РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КРІ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА</i> .....                                      | 984  |
| <i>Постнова М.В., Романова Е. В., СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АПК УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i> .....                                                                | 989  |
| <i>Посуконько М.С., ЗАЩИТА ТРУДОВЫХ ПРАВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i> .....                                                                                               | 997  |
| <i>Просандеев В.А., Романенко С.И., ВОЛАТИЛЬНОСТЬ КУРСА ДОЛЛАРА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКЕ</i> ....                                                | 1001 |
| <i>Проскуракова В., Плеско Е., Швецова И.Н., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА (ПО МАТЕРИАЛАМ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)</i> .....                         | 1004 |
| <i>Пухальская Л.Н., ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С УСТРОЙСТВОМ И ВОСПИТАНИЕМ ДЕТЕЙ ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ</i> .....                | 1007 |
| <i>Пишкова М.Э., Халишихова Л.З., КОЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ</i> ....                                                        | 1012 |
| <i>Пыхтеева Д.А., РОЛЬ СЕРВИСА В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ</i> .....                                                                                                   | 1015 |